

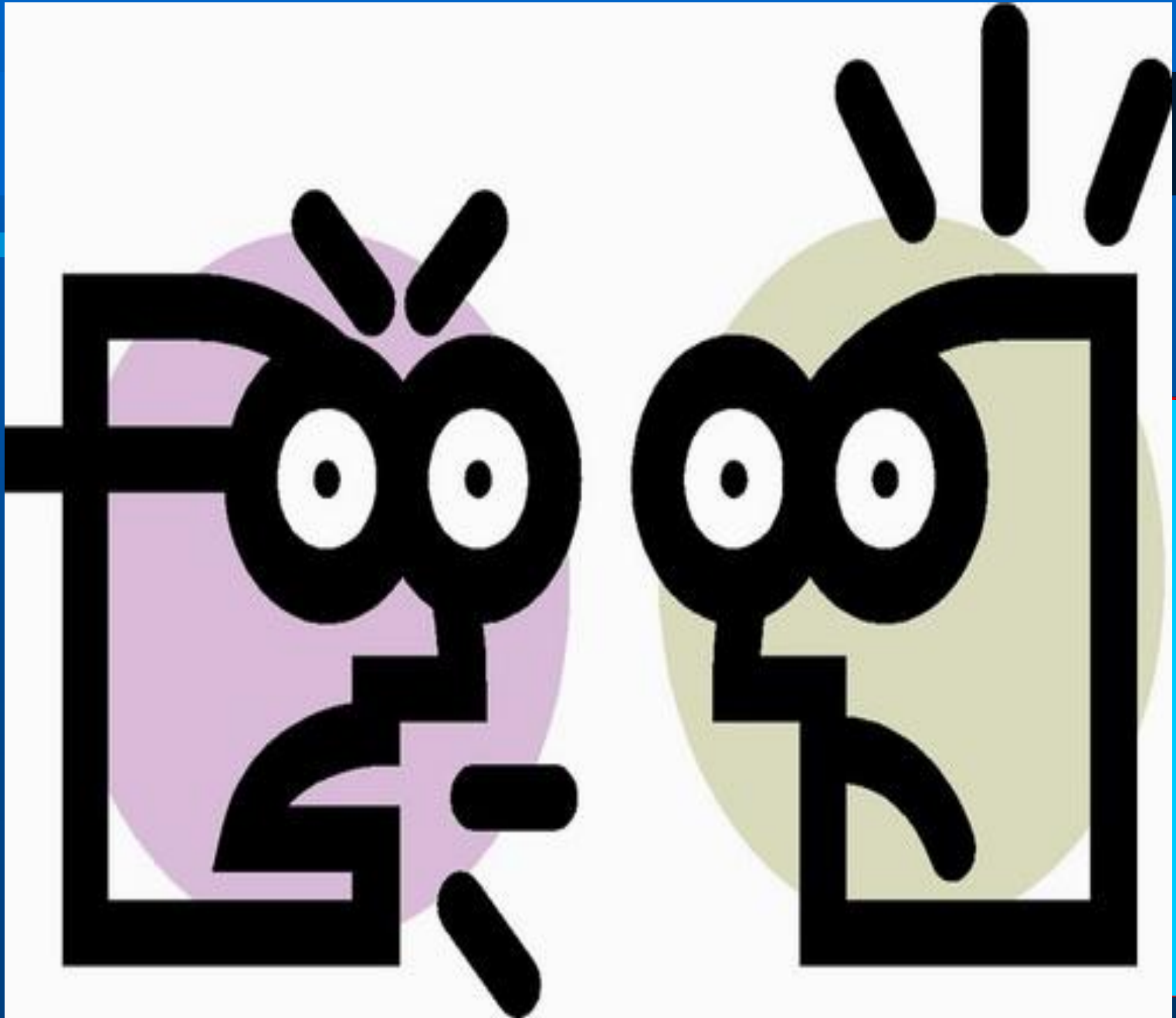
Аргументация своей позиции



- **Аргумент** (лат. argumentum от глагола arguo – показываю, выясняю, доказываю) – довод, основание (или их совокупность), приводимые в доказательство высказанной мысли.
- **Аргументировать** – приводить доказательства, аргументы.
- **Пропонент** – лицо, выступающее в поддержку кого-л., чего-л.
- **Фоновый материал** – материал, который использовал выступающий для доказательства собственного мнения (исторические, литературные, научные и др. факты, события, цитаты, примеры из собственной жизни...).

Тезис - это выдвинутое проponentом суждение, которое он обосновывает в процессе аргументации. Тезис является главным структурным элементом аргументации и отвечает на вопрос: что обосновывают.

Демонстрация - это логическая связь между аргументами и тезисом.





Аргументы к существованию



Аргументы к человеку



Эти аргументы призваны заставить адресата «примерить ситуацию на себя», отождествить себя с другим человеком, принять его систему ценностей, сострадать, сопереживать ему – или отвергнуть позицию другого, осудить его поступки, поведение и ту систему ценностей, которой он руководствуется.

Обычно объектами сопереживания являются люди, а объектами отвержения, осуждения – отвлеченные понятия (жестокость, эгоизм, ханжество и т.п.).

Требования к аргументам

- Достоверность
- Непротиворечивость
- Достаточность
- Уместность
- Систематизированность (необходимо стремиться к более крутому подъему напряжения от вступления до заключения: «Не спешите перед покупателем выложить самый ценный товар: держать аудиторию в напряжении – идеальная ситуация для оратора»)
- Новизна (новая интерпретация общепринятых взглядов, оригинальная трактовка знакомого)
- Чувство меры («дрова в печке» - Д. Менделеев).

Гомеров порядок расположения аргументов

*СИЛЬНЫЙ, слабее, СЛАБЕЕ,
слабее..., самый сильный*

Тезис (авторская позиция)



Аргумент 1

Действительно, порой речь «скажет» о человеке больше, чем лицо, одежда и многое другое.

Иллюстрация к аргументу 1

Например, среди моих близких друзей нет таких, чья речь была бы пересыпана грубыми словами. Я убежден, что каждое такое слово несет в себе «отрицательный заряд». Да и кому хотелось бы услышать от близкого человека что-либо, оскорбляющее слух?

Аргумент 2

Правоту автора подтверждает и опыт художественной литературы. Не случайно писатели всегда рассматривали речь персонажа как важнейший способ выявления его характера.

Иллюстрация к аргументу 2

Вспомним хотя бы Порфирия Головлева – героя романа М.Е. Салтыкова-Щедрина «Господа Головлевы». Иудушка (таково его прозвище!) вовсе не сквернословит, напротив, на каждом шагу сыплет «ласковыми», уменьшительными словами (капустка, лампадка, маслице, маменька). Однако во всей его речи проявляется лицемерная душонка человека, для которого нет ничего дороже денег и собственности.

Вывод

Таким образом, ничто не охарактеризует человека лучше, чем его речь.

Опровергающая аргументация

Формулируя собственную позицию по проблеме,
выступающий выдвигает

контртезис

и доказывает его истинность двумя
аргументами.

Тезис: Компьютер не может заменить книгу.

- Я не могу согласиться с автором. Мне кажется, что нет смысла противопоставлять компьютер и книгу.
- Во-первых, с появлением компьютерных технологий книга просто обрела новую форму. Например, электронные носители сделали книгу более удобной. Достаточно вспомнить, что информация тридцати томов Большой советской энциклопедии помещается на двух лазерных дисках! А многочисленные аудиокниги позволили услышать уже хорошо знакомые и новые произведения в исполнении профессиональных артистов.
- Во-вторых, в новой форме книга стала более доступной. Благодаря возможностям сети Интернет электронными библиотеками можно пользоваться, не выходя из дома. Художественную или учебную книгу можно скачать в телефон и читать ее в поезде или в метро. А на нескольких дисках можно возить с собой всю домашнюю библиотеку!
- Итак, обычная книга и компьютер - это разные формы хранения информации, и каждый выбирает для себя ту, которая соответствует его привычкам и потребностям.

Неудачная аргументация



Типичные ошибки аргументации

- приведенные мысли не являются аргументами для выдвинутого тезиса;
- в качестве аргументов приведены только примеры (часто наскоро выдуманные), без объяснения их связи с тезисом;
- отсутствуют переходы между аргументами;
- отсутствует вывод.

Тезис: Произведения массовой литературы оказывают разрушающее воздействие на духовное развитие человека.

Я не могу не согласиться с мнением автора, ведь точка зрения писателя высказана достаточно убедительно. В качестве собственного примера могу привести такой случай: прежде чем выбрать серьезную профессию, я очень тщательно продумывала это решение, прочитала много книг.

Приведенный пример никак не соотносится с тезисом и не является аргументом.

Тезис: Произведения массовой литературы оказывают разрушающее воздействие на духовное развитие человека.

Мне кажется, что книги скоро исчезнут, потому что люди стали меньше читать. Кино — вот на что люди больше обращают внимание. Но пока выпускаются все новые и новые книги и появляются новые авторы. Значит, книги будут все больше и больше доставлять нам радость.

Рассуждение не только не соотносится с тезисом, но и обнаруживает внутреннее противоречие: последнее предложение противоречит первому.

Тезис: Произведения массовой литературы оказывают разрушающее воздействие на духовное развитие человека.

Во-первых, огромное книжное море ставит перед молодым человеком проблему выбора.

Во-вторых, мне даже страшно представить отсутствие в моей жизни преподавателя литературы. Без него я никогда, наверное, не смог бы постичь малой доли того, что заложено в классической литературе.

Первый аргумент нуждается в примере, пояснении. Второй не связан с тезисом.

Тезис: Произведения массовой литературы оказывают разрушающее воздействие на духовное развитие человека.

Я согласен с мнением автора, потому что в нашей стране не должно быть романов и рекламы, которые бы вскружили голову людям. Например, я стал свидетелем такого случая. Со мной в одном доме живет сосед. Он прочитал в газете рекламу. В ней было сказано, что можно выиграть машину всего за тысячу рублей. Он повелся на эту рекламу, отправив тысячу рублей, но взамен ничего не получил. Его просто «развели». Поэтому я считаю, что нельзя доверять рекламе, лучше вообще ее не читать.

Подмена тезиса. Автор сочинения уходит от тезиса, рассуждая о вреде рекламы. Бедная речь пересыпана жаргонными словами – этическая ошибка.