

Владивостокский государственный университет  
экономики и сервиса  
Институт иностранных языков  
Кафедра русского языка

## Тема 7. Речевые приемы аргументации и убеждения

Кандидат культурологии, доцент кафедры русского языка

**Борзова Татьяна Александровна**

Ауд. 5516, тел. 240-41-27

E-mail: [tatyana.borzova@vvsu.ru](mailto:tatyana.borzova@vvsu.ru)

Кандидат филологических наук, доцент кафедры русского  
языка

**Криницкая Марина Юрьевна**

Ауд. 5516, тел. 240-41-27

E-mail: [marina.krinitzkaya@vvsu.ru](mailto:marina.krinitzkaya@vvsu.ru)

# Цель занятия -

- ▶ познакомиться с понятием «аргументация», ее структурой и характерными чертами;
- ▶ познакомиться с основными видами аргументов;
- ▶ узнать основные понятия теории аргументации;
- ▶ рассмотреть особенности тактики убеждения.

# Аргументация

*Убеждающее воздействие достигается с помощью аргументации*

- ▶ **Аргументация** (лат. argumentatio - приведение доводов, аргументов) - это приведение доводов с целью изменения позиции или убеждения другой стороны).
- ▶ **Аргументирование** – наиболее трудная фаза деловой беседы.



# Структура аргументации

- ▶ **Тезис** – это формулировка вашей позиции (вашего мнения, вашего предложения другой стороне и т.д.).
- ▶ **Аргументы** – это доводы, положения, доказательства, которые вы приводите, чтобы обосновать свою точку зрения. Аргументы отвечают на вопрос, почему мы должны верить во что-то или делать что-то.
- ▶ **Демонстрация** – это связь тезиса и аргумента (т.е. процесс доказывания, убеждения).



# Аргументация

**Доказывать тезис** - значит приводить **аргументы**, то есть приводить утверждения или факты, с помощью которых обосновывается **тезис**.

Аргументы должны быть приведены в систему, то есть продумать, с каких аргументов начать, какими закончить, как их расположить, то есть построить **аргументацию**.

# Виды аргументации

## Нисходящая / восходящая

**Нисходящая аргументация** (сначала приводится самый сильный аргумент, потом - более слабые) обычно эффективна при общении с малоподготовленными собеседниками, а также в эмоциональной обстановке.

**Восходящая аргументация** (от более слабых к более сильным аргументам) эффективна в споре с подготовленными собеседниками, в спокойной обстановке, при обсуждении сложной проблемы, когда стороны не возбуждены и готовы анализировать аргументы.

# Виды аргументации

## Односторонняя / двусторонняя

**Односторонняя аргументация** (излагаются только аргументы «ЗА» или только аргументы «ПРОТИВ») лучше действует на малообразованных, эффективна для укрепления мнения собеседника, который ещё колеблется.

**Двусторонняя аргументация** (и аргументы «ЗА», и аргументы «ПРОТИВ» с последующим выводом) эффективнее в споре с негативно настроенным оппонентом, с подготовленным собеседником.

# Виды аргументации

## Опровергающая / поддерживающая

**Опровергающая аргументация** (когда мы показываем ошибочность чьих-либо аргументов) и **поддерживающая аргументация** (подтверждает правильность тех или иных аргументов) по своему воздействию приблизительно одинаковы, но воздействие опровергающей аргументации дольше сохраняется в памяти.



# Виды аргументов

- ▶ логические аргументы;
- ▶ психологические аргументы;
- ▶ иллюстративные.

**Дело не в количестве аргументов,  
а в силе и характере их связи с  
выдвинутым тезисом!**



# Виды аргументов

## Аргументы к делу

Имеют прямое отношение к обсуждаемому вопросу и направлены на обоснование истинности доказываемого тезиса. Объективные аргументы.

## Аргументы к человеку

Затрагивают личность оппонента, его убеждения, личностные и моральные качества, призывают учесть мнения известных, авторитетных людей и т.п. Субъективные аргументы. С точки зрения логики - некорректны, но с точки зрения психологии - весьма эффективны.

# Аргументы к человеку

- ▶ **аргумент к авторитету** - ссылка на высказывания или мнения великих учёных, писателей и т.п. в поддержку своего тезиса;
- ▶ **аргумент к публике** - ссылка на мнения, настроения, чувства других людей, присутствующих в споре (*«Ну, подумай о них, они же тоже так думают, меня поддерживают»*; *«Ну, посмотри, все уже со мной согласились ...»*);

# Аргументы к человеку

- ▶ **аргумент к личности** - ссылка на личностные особенности оппонента (*«Ну, ты вечно ничего не понимаешь!»*; *«Ну хоть раз откажись от своего упрямства и согласись!»*);
- ▶ **аргумент к тщеславию** - расточение неумеренных похвал противнику в надежде на то, что, тронутый комплиментами, он станет мягче и покладистой;
- ▶ **аргумент к жалости** - возбуждение в другой стороне жалости и сочувствия (*«Ну, пожалуйста, у меня нет другого выхода!»*; *«Я так плохо себя чувствую, ну согласись сделать эту работу вместо меня!»*).

# Критерии оценки аргументов

- ▶ Аргументы должны основываться на фактах. Поэтому из списка своих доводов сразу можно исключить те, которые вы не можете подкрепить фактическими данными.
- ▶ Аргументы должны иметь самое прямое отношение к делу.
- ▶ Аргументы должны быть актуальны для оппонентов, поэтому необходимо заранее выяснить, насколько они могут быть интересны и своевременны для них.

# Вопрос для самопроверки

Подберите аргументы для следующих тезисов:

- ▶ лучше учиться в первую смену;
- ▶ лучше учиться во вторую смену;
- ▶ лучше изучать английский язык;
- ▶ лучше изучать китайский язык.

# Структура аргументации

## 2 аспекта аргументации:

- ▶ **логический** (аргументация - обоснование истинности какого-либо положения, выводимого из аргументов);
- ▶ **коммуникативный** (аргументация - речевая процедура убеждения кого-либо).



# Правила эффективной аргументации

- ▶ Следует оперировать простыми, ясными, точными и убедительными терминами.
- ▶ Говорить правду.
- ▶ Темп и способы аргументирования следует выбирать с учетом особенностей характера и привычек собеседника.
- ▶ Аргументация должна быть корректной по отношению к собеседнику. Воздерживайтесь от личных нападок на тех, кто не согласен с вами.
- ▶ Следует избегать неделовых выражений и формулировок, затрудняющих восприятие сказанного, однако речь должна быть образной, а доводы – наглядными. Если вы приводите негативную информацию, обязательно называйте источник, из которого вы берете свои сведения и аргументы.



# Речевые методы аргументации

**Фундаментальный метод** (прямое обращение к собеседнику, которого вы знакомите с фактами, являющимися основой ваших доказательств). Используя статистические данные, необходимо знать меру: нагромождение цифр утомляет слушателей, и аргументы не производят на них необходимого впечатления. Заметим также, что небрежно обработанные статистические материалы могут ввести слушателей в заблуждение, а порою даже обмануть.

Например, ректор института приводит статистические данные о студентах первого курса. Из них следует, что в течение года 50% студенток вышли замуж. Такая цифра впечатляет, но затем выясняется, что на курсе было лишь две студентки, и одна из них вышла замуж.

# Речевые методы аргументации

**Метод противоречия** (является оборонительным. Основан на выявлении противоречий в рассуждениях, а также аргументации собеседника и заострении внимания на них)э

**Пример:** И.С. Тургенев описал спор между Рудиным и Пигасовым о том, существуют или не существуют убеждения:

«— Прекрасно! — промолвил Рудин. — Стало быть, по-вашему, убеждений нет?

— Нет и не существует.

— Это ваше убеждение?

— Да.

— Как же вы говорите, что их нет. Вот вам уже одно, на первый случай.

— Все в комнате улыбнулись и переглянулись».

# Речевые методы аргументации

**Метод сравнения** (является очень эффективным и имеет исключительное значение (особенно когда сравнения подобраны удачно)).

**Пример:** «Жизнь в Африке можно сравнить лишь с пребыванием в печи, где к тому же забыли выключить свет».

# Речевые методы аргументации

Метод «да, но...» (позволяет рассмотреть и другие варианты решения вопроса).

Пример: «Я тоже представляю себе все то, что вы перечислили как преимущества. Но вы забыли упомянуть и о ряде недостатков ...». И начинаете последовательно дополнять предложенную собеседником одностороннюю картину с новой точки зрения.

# Речевые методы аргументации

**Метод «кусков»** (расчленение монолога вашего собеседника на ясно различимые части: «это точно», «это сомнительно», «здесь существуют самые различные точки зрения», «это явно ошибочно»). Фактически метод базируется на известном тезисе: поскольку в любом положении, а тем более выводе, всегда можно найти что-то недостоверное, ошибочное или же преувеличенное, то уверенное «наступление» дает возможность в известной степени «разгрузить» ситуации, в том числе и самые сложные.

**Пример:** «То, что вы сообщили о модели работы современного складского хозяйства, теоретически совершенно верно, но в практике встречаются подчас весьма значительные отступления от предложенной модели: длительные задержки со стороны поставщиков, трудности в получении сырья, медлительность администрации...».

# Речевые методы аргументации

**Метод бумеранга** (дает возможность использовать «оружие» собеседника против него самого. Не является доказательством, но оказывает исключительное воздействие на аудиторию, особенно если его применить с изрядной долей остроумия).

**Пример:** В.В. Маяковский выступает перед жителями одного из районов Москвы по вопросу решения интернациональных проблем в Стране Советов. Вдруг кто-то из зала спрашивает: «Маяковский, Вы какой национальности? Вы родились в Багдате, значит, Вы грузин, да?». Маяковский видит, что перед ним пожилой рабочий, искренне желающий разобраться в проблеме и столь же искренне задающий вопрос. Поэтому отвечает по-доброму: «Да, среди грузин — я грузин, среди русских — я русский, среди американцев — я был бы американцем, среди немцев — я немец». В это время два молодых человека, сидящих в первом ряду, ехидно кричат: «А среди дураков?». Маяковский спокойно отвечает: «А среди дураков я в первый раз!».

# Речевые методы аргументации

**Метод игнорирования** (факт, изложенный собеседником, не может быть опровергнут вами, но зато его ценность и значение можно с успехом игнорировать).

Вам кажется, что собеседник придает значение чему-то, что, по вашему мнению, не столь важно. Вы констатируете это и анализируете.

# Речевые методы аргументации

**Метод выведения** (основывается на постепенном субъективном изменении существа дел).

**Пример:** «Богатство не имеет границ, когда в больших размерах идет за границу»; «Мелкая сошка лучше всех знает, кому достанется прибыль. Но кто будет слушать мелкую сошку?».



# Речевые методы аргументации

**Метод видимой поддержки.** Он требует особо тщательной подготовки. Пользоваться им наиболее целесообразно тогда, когда вы выступаете в качестве оппонента (например, в дискуссии). В чем он заключается? Скажем, собеседник изложил свои аргументы, факты, доказательства по проблеме дискуссии, а теперь слово предоставляется вам. Но в начале своей речи вы ему вообще не противоречите и не возражаете. Более того — к удивлению присутствующих, приходите на помощь, приводя новые положения в его пользу. Но все это только для видимости! А затем следует контрудар.

**Примерная схема:** «Однако... вы забыли в подтверждение вашего тезиса привести еще и такие факты... (перечисляете их), и это далеко не все, так как...». Теперь наступает черед ваших контраргументов, фактов и доказательств.

# Ошибка в споре - ПОДМЕНА ТЕЗИСА

Эта ошибка состоит в том, что, начав доказывать некоторый тезис, постепенно в ходе доказательства спорящие незаметно для себя переходят к обсуждению и доказательству другого положения.

Например, доказывая тезис «Саша - хороший друг», приводят аргументы: «Саша всегда готов прийти на помощь», «Саша отлично учится», «Саша участвует во всех общественных делах» и т.п. Но из двух последних аргументов следует вывод, что «Саша - отличник и общественник», а не «Саша - хороший друг».

# Тактика убеждения

**Убедить** - значит побудить собеседника сделать сознательный выбор в ситуации. В разговорном диалоге говорящий обычно апеллирует к здравому смыслу собеседника.

Типичной ситуацией убеждения в бытовой сфере является **разговор продавца с покупателем, реклама товара.**

# Типичные примеры реализации тактики убеждения (купить товар)

- ▶ «Продаю дёшево!»
- ▶ «Высокое качество товара»
- ▶ «Покупайте отечественное!»
- ▶ «Этот товар просто необходим всем!»
- ▶ «Уникальный товар»
- ▶ «Вам повезло!»
- ▶ «Берите сейчас, потом будет поздно!»
- ▶ «Осталось мало!»

# Вопрос для самопроверки

Выделите тактики убеждения в ситуации предложения товара.

(в вагоне электрички молодой человек продаёт авторучки)

- Дорогие пассажиры / позвольте  
предложить вашему вниманию /  
вот такие автоматические  
шариковые ручки (показывает) //  
Такой стержень / пишет идеально /  
стоит всего 10 рублей / 25 рублей  
за три ручки // Пожалста / не надо

ходить / не надо искать / тратить  
обувь // Автоматические шариковые ручки / с доставкой  
прямо в ручки! //

