

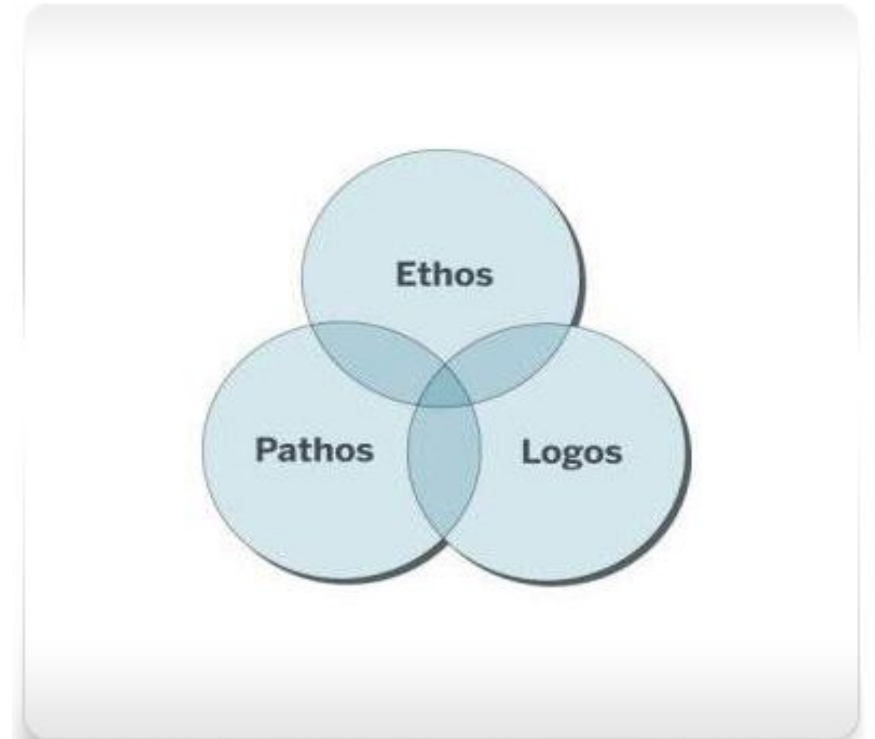
---

# А Р Г У М Е Н Т Ы

---

## **В зависимости от модусов публичного выступления различают виды аргументов:**

- \* к логосу** (мысль, заключённая в речи);
- \* к этосу** (нравственное начало);
- \* к пафосу** (чувство, воодушевление, вложенное в речь).



**Аргументы к логосу** – это утверждения, касающиеся предмета речи, тезисы, которые защищает оратор. Они получили название «к делу» (*ad rem*). Именно такие аргументы считаются корректными, всегда относятся к **СИЛЬНЫМ**.  
Остальные рассматриваются как Определённые хитрости, или ошибки, или преднамеренные софизмы.



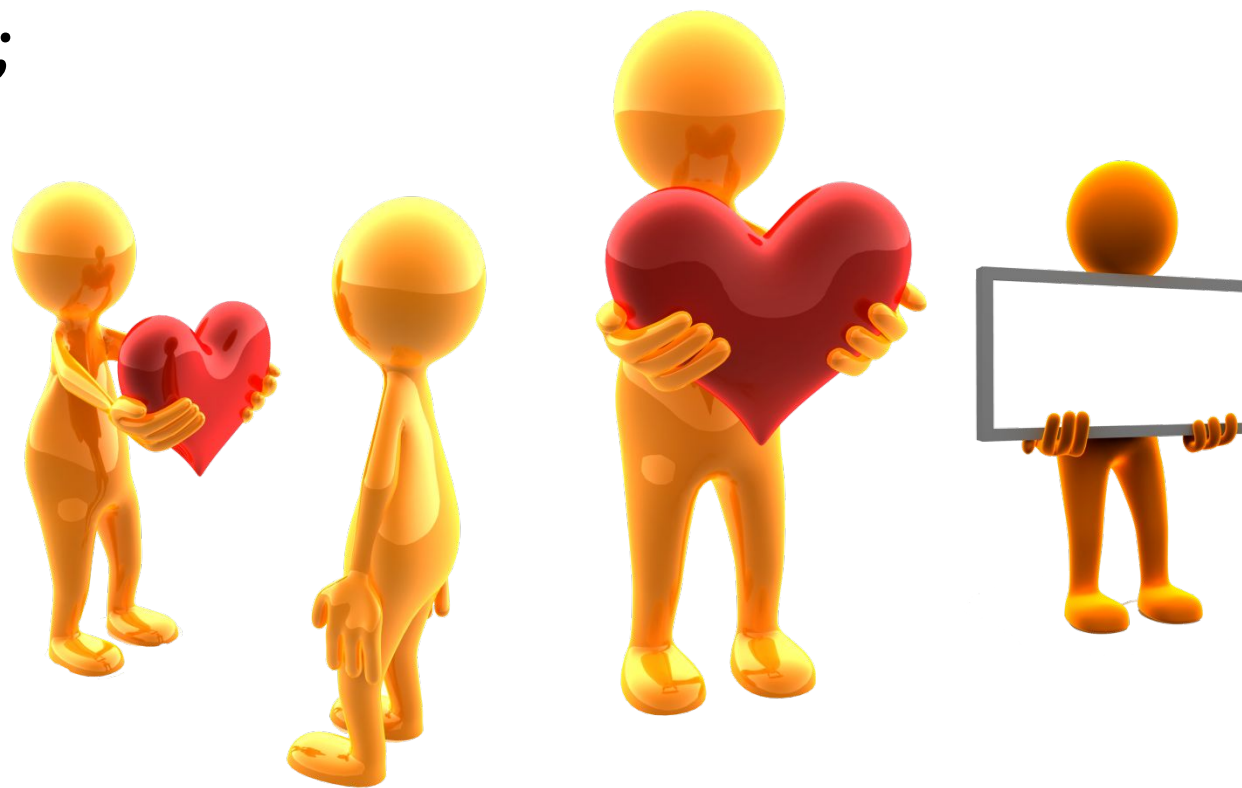
## Аргументы к этосу:

1. аргумент к авторитету (*ad vericundiam*);
2. аргумент к личности (*ad personam*).



**Аргументы к пафосу**, то есть к чувствам (*ad hominem*):

- аргумент к выгоде;
- аргумент к гордости;
- аргумент к сожалению;
- аргумент к силе;
- аргумент к публике







## Правило Паскаля

Не загоняйте собеседника в угол. Дайте ему возможность «сохранить лицо», сохранить достоинство.

Ничто так не разоружает, как условия почётной капитуляции.



---

---

**Убедительных и корректных выступлений!**

---

---