



Тренинговая
Академия
Коммуникативных
Инновация



РЕЙЗВИХ МАРИНА ВИТАЛЬЕВНА

Генеральный директор академии

Психолог, преподаватель, бизнес-тренер, автор и разработчик методических пособий по риторике, член Риторической Ассоциации преподавателей и учителей риторики РФ, кандидат филологических наук

marina197192@mail.ru

13 декабря 2016 г

Аргументирующая речь

Убеждающая речь

**Цель речи – убедить
адресата согласиться с
мнением говорящего, с
помощью системы
аргументов**

Особенности аргументирующей речи

- Аргументирующая речь **всегда полемична**
- Основу этого типа речи составляют аргументы
- **Адресат имеет собственную позицию, которую он активно отстаивает.**

К этому надо относиться уважительно

Структура аргументирующей речи

Тезис

Аргумент 1

Аргумент 2

Аргумент 3

Пример 1

Пример 2

Пример 3

Вывод

АРГУМЕНТЫ – ЭТО МЫСЛИ, СУЖДЕНИЯ, ПРИВОДИМЫЕ ДЛЯ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ТЕЗИСА

Требования, предъявляемые к аргументам:

- Аргументов должно быть достаточно
- Аргументы должны быть истинными
- Формулируются аргументы чётко и непротиворечиво
- Аргументы объединяются в систему

Логические аргументы

Влияют на разум через сферу рационального:

- **научные выводы (в том числе и научные аксиомы),**
- **положения юридических законов, официальных документов,**
- **данные, полученные экспериментальным путём, заключения экспертов и др.**

Психологические аргументы

**Влияют на чувства через сферу
эмоционального:**

- **личная уверенность или неуверенность говорящего;**
- **примеры, вызывающие эмоции;**
- **прямая апелляция к совести, чувствам, долгу и др.**

Вывод

Это **итог** речи, который напрямую связан с тезисом

Тезис

Это лишь **возможно** справедливая мысль, которую ещё предстоит доказать

Вывод – это мысль доказанная, в справедливости которой теперь трудно сомневаться

Вывод - перефразированный тезис, снабжённый словами уверенности