



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](mailto: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

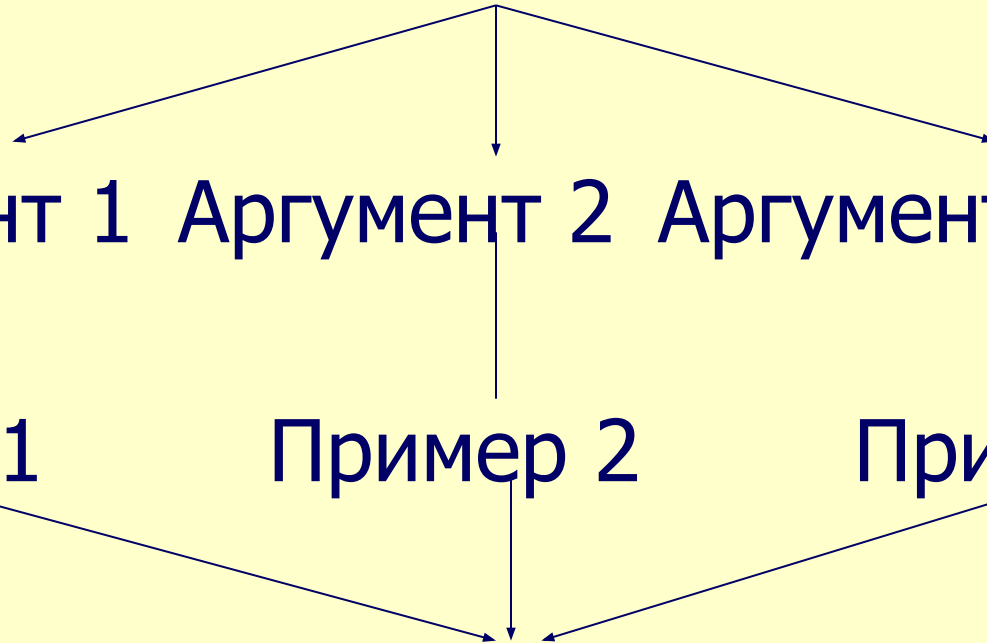
Аргумент 3

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**