

Риторические приёмы. Софизмы.

Выполнили студенты ФЛ-31: Гагарина А., Зоирова М., Ларина Ю., Тимофеева В.

Софизмы постулирования и аргументирования

Софи́зм (от греч. σοφισμα, «мастерство, умение, хитрая выдумка, уловка»).

«Материальные» ловушки, при которых происходит подмена тезиса, либо тезис скрыто предполагает вывод, производятся подмены аргументов.



Подмена аргумента: ПОДМЕНА ИСТИННОСТИ ПОЛЕЗНОСТЬЮ

Цель уловки - убедить спорящего, что своим благополучием он обязан именно тому тезису, который оспаривает.

«Неужели Вы не задумывались, во что обойдется реализация Вашей идеи?»



Подмена аргумента: апелляция к авторитетным источникам

Предложение считать некоторое утверждение корректным потому, что такое утверждение сделано неким источником, считающимся авторитетным.

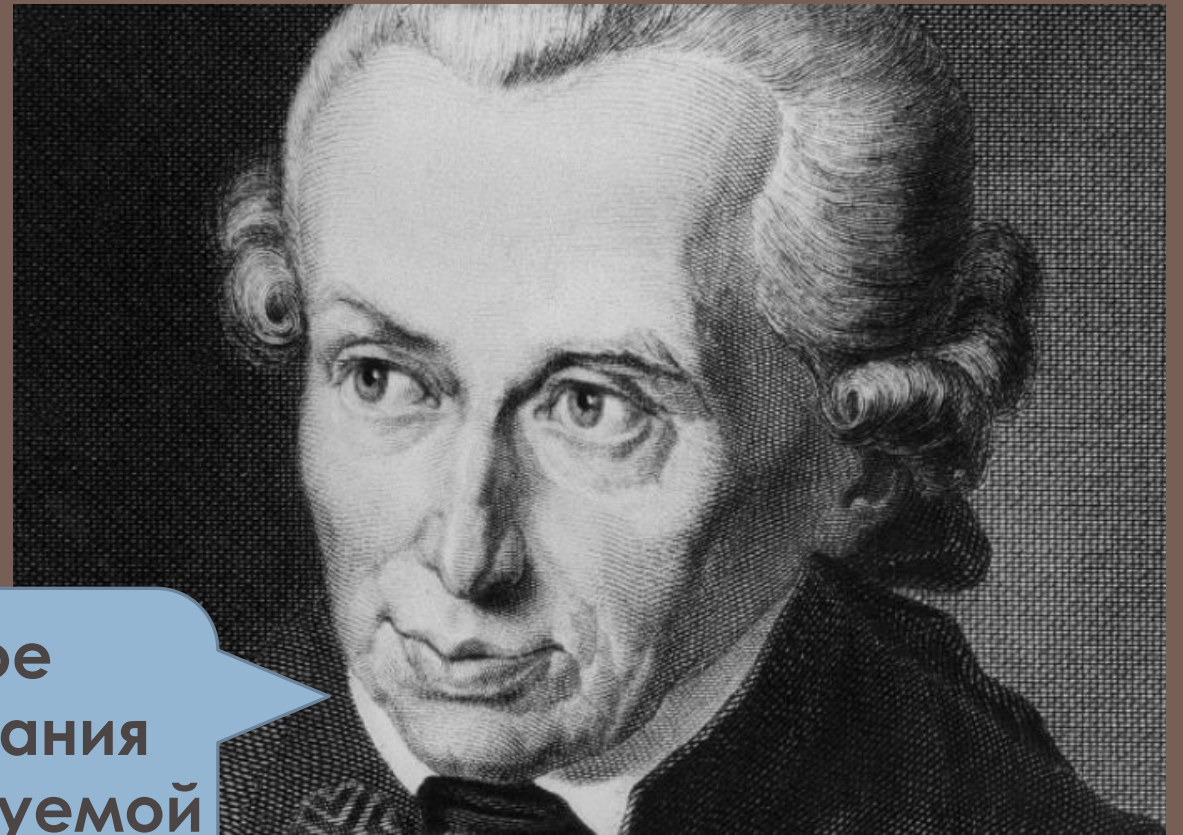
«Как, вы этого не знаете?»



Подмена аргумента: апелляция к авторитету науки

Придание аргументам
научнообразия,
использование непонятных
слов и терминов.

трансцендентальное
единство самосознания
является констатируемой
априорной данностью



Подмена аргумента: апелляция к собственному авторитету

Я, как человек, с
уверенностью
могу заявить...

Повышение
психологической
значимости
собственных доводов



Подмена аргумента: апелляция к авторитету с элементом мистификации

Отсылка к "высшим
интересам" без их
расшифровки

Недосказанность с
намёком на особые
МОТИВЫ



Софизмы оспаривания: reductio ad absurdum («сведение к абсурду»)

Опора на прошлое заявление оппонента и демонстрация противоречивости его нынешнего заявления.

Частным случаем доведения до абсурда является доказательство от противного

Софизмы оспаривания: reductio ad absurdum («сведение к абсурду»)

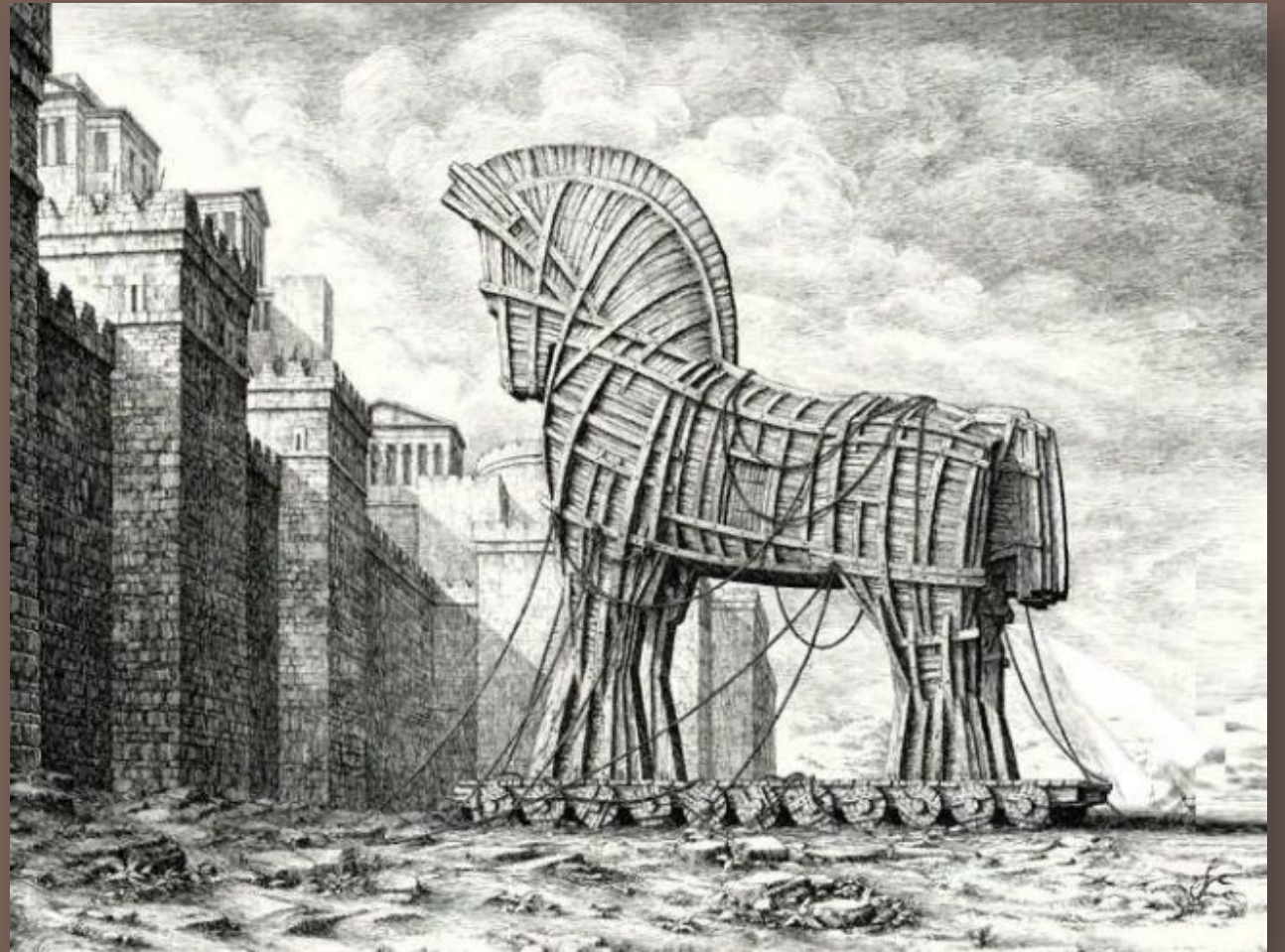
Опора на прошлое заявления оппонента и демонстрация противоречивости его нынешнего заявления.

Частным случаем доведения абсурда является доказательство противного



Софизмы оспаривания: «Троянский конь»

кажущийся переход на сторону
оппонента, искажение его
основного тезиса и доводов,
утверждение
несостоятельности
искаженного тезиса или
попытка его оправдания



Софизмы оспаривания: Метод «бумеранга»

1) видимая поддержка
оппонента, нахождение плюсов
в его аргументации

2) предложение найти плюсы в
аргументации говорящего

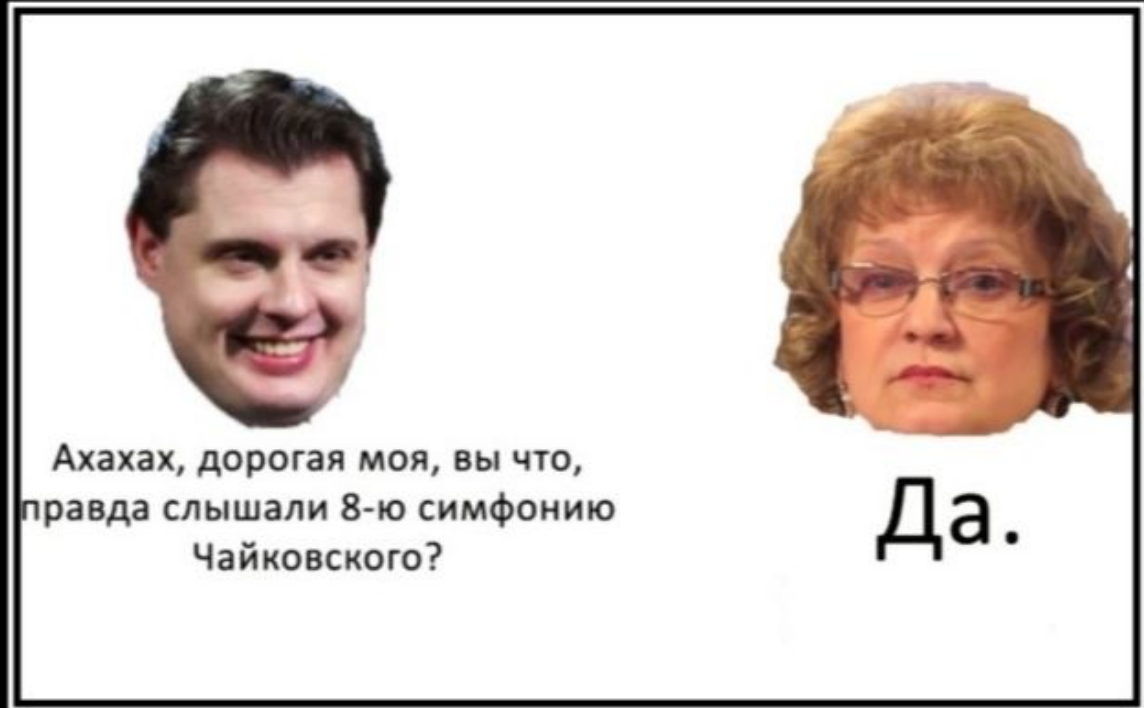
3) концентрация на найденных
положительных моментах в
аргументации говорящего



Софизмы оспаривания: принуждение к строго однозначному ответу

Главное в этой уловке — твердо и решительно потребовать от оппонента дать однозначный ответ.

Уловка наиболее эффективна в общении со слабо образованным оппонентом.



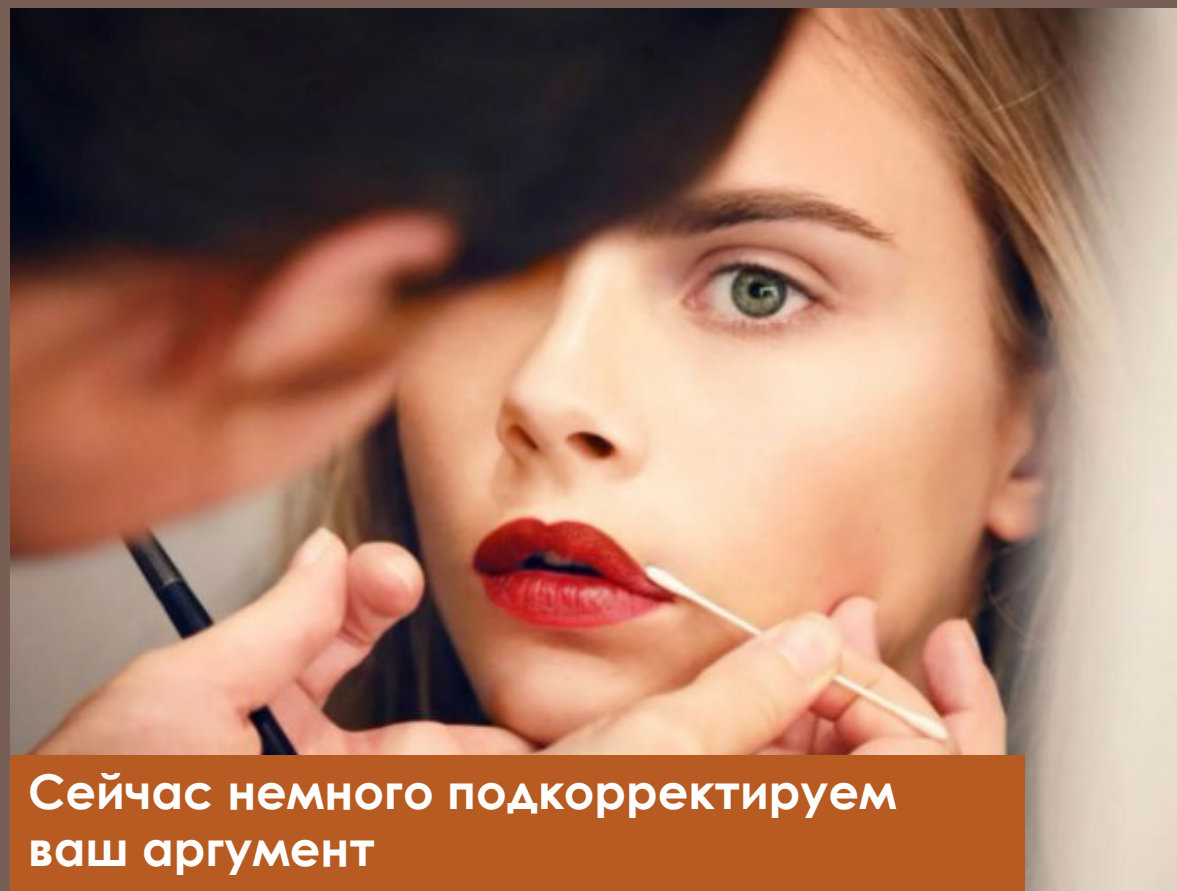
а он всего 6 написал

дорогая моя

Софизмы оспаривания: «ЛИНГВИСТИЧЕСКАЯ КОСМЕТИКА»

Суть уловки в том, что одну и ту же идею выражают по-разному, придавая ей нужный оттенок.

Повторение доводов собеседника «своими словами» с намеренным искажением полученной информации.



Сейчас немного подкорректируем
ваш аргумент

Благодарим за внимание!