



# СПОСОБЫ АРГУМЕНТАЦИИ

ПОДГОТОВИЛА СТ. БРА-19-02 АЛЕКПЕРОВА АРИНА

# ВВЕДЕНИЕ

- Аргументация — это способ рассуждения, в процессе которого выдвигается некое положение в качестве доказанного тезиса (тезис — это положение, которое необходимо аргументировать).
- Аргумент — это отдельное доказательство, входящее в систему доказательств, благодаря которым доказывается тезис.

# НИСХОДЯЩАЯ АРГУМЕНТАЦИЯ

- Оратор приводит наиболее сильные аргументы, затем – менее сильные, а завершает выступление эмоциональной просьбой, побуждением или выводом.
- Достоинства нисходящей аргументации заключаются в том, что она:
  - позволяет легче привлечь и удержать внимание аудитории;
  - заставляет активно работать мысль в начале и чувства в конце выступления;
  - первые аргументы лучше запоминаются.
- Наиболее эффективна в слабо подготовленной, малоинтересованной или совсем незаинтересованной аудитории.

# ВОСХОДЯЩАЯ АРГУМЕНТАЦИЯ

- Аргументация и накал чувств усиливаются к концу выступления.
- Преимущество – в доведении мыслительной деятельности и эмоционального накала аудитории до предела.
- Эффективна в подготовленной, высокозаинтересованной аудитории. Он дает эффект, если:
  - атмосфера в аудитории спокойная и оратора готовы выслушать;
  - мысль, которую надо обосновать, сложна;
  - проблема для аудитории не является полностью решенной;
  - аудитория сможет сделать самостоятельный вывод.

# ОДНОСТОРОННЯЯ АРГУМЕНТАЦИЯ

- Предполагает, что:
  - либо излагаются только аргументы «за» (чистый позитив);
  - либо излагаются только аргументы «против» (чистый негатив).
- Эффективна для укрепления сознания людей, уже имеющих взгляды и установки на предлагаемый материал.
- Хорошо действует на людей малообразованных, поскольку позволяет выработать менее стойкие убеждения, учит воспринимать готовые мысли.

# ДВУСТОРОННЯЯ АРГУМЕНТАЦИЯ

- Дается возможность сопоставить точки зрения, выбрать одну из двух, излагая противоположные точки зрения.
- Эффективна при воздействии на сознание людей, негативно относящихся к сообщаемому.
- Лучше действует на подготовленную аудиторию,
- Способствует выработке иммунитета к манипулированию сознанием в дальнейшем

# ИНДУКТИВНАЯ АРГУМЕНТАЦИЯ

- Основана на построении изложения от фактов к выводу. Приводятся конкретные факты, а в заключение оратор делает из них общий вывод.
- Эффективна в женской аудитории, в молодежной аудитории (особенно в возрастной группе от 18 до 23 лет), в общественно-научной аудитории.

# ДЕДУКТИВНАЯ АРГУМЕНТАЦИЯ

- Построена от общей посылки к фактам.
- Чаще оказывается эффективной в мужской аудитории, в естественно-научной аудитории, у более взрослых слушателей (старше 23 лет).
- Замечено, что этот вид аргументации дает больший эффект по сравнению с другими в критически настроенной аудитории: если оратор сразу заявляет о том, что он проповедует или защищает, то это снижает уровень критичности восприятия аудитории.

# ОПРОВЕРГАЮЩАЯ АРГУМЕНТАЦИЯ

- Разрушает реальные или возможные контраргументы реального или «изобретенного» оппонента.
- При этом позитивные аргументы либо не приводятся совсем, либо им уделяется крайне мало внимания в процессе выступления.
- Иммунизирует позицию слушателей, результаты такой аргументации стабильнее во времени и устойчивее к оказываемому давлению.

# ПОДДЕРЖИВАЮЩАЯ АРГУМЕНТАЦИЯ

- Оратор выдвигает только позитивные аргументы, а контраргументы игнорирует.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

- Оратор, аргументируя свою точку зрения, встречается с целым рядом факторов, которые ослабляют эффективность его аргументации.
- Противоречие информации ранее воспринятой. Аудитория, как и любой отдельный человек, слыша что-либо, субъективно готова воспринять продолжение, а не переворачивающее уже имеющиеся представления.
- Аудитория не любит многократного повторения одной и той же мысли – такие повторения ее раздражают.
- Оратор не должен допускать речевых ошибок, отступать от норм культуры речи, поскольку ошибки могут снизить доверие аудитории.



**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!**