



Аргументи й докази. Полемічні прийоми

Термін «аргументація» означає процес обґрунтування людиною певного положення (твердження, гіпотези, концепції), аби переконати в його істинності, слушності.

У структурі аргументації розрізняють тезу, аргументи, демонстрацію.

Теза — це положення, яке необхідно обґрунтувати.

Аргументи — це твердження, за допомогою яких обґрунтовують тезу.

Демонстрація (спосіб доведення) — форма логічного зв'язку між аргументами й тезою. Демонстрація повинна переконливо показувати, що теза доведена аргументами й тому є істинною.

Загальні правила аргументації:

- докази й аргументи добирай із урахуванням рівня підготовки аудиторії;
- опирайся на відомі й достовірні джерела аргументів;
- добирай аргументи, що не суперечать одне одному;
- добирай аргументи, коректні щодо слухачів й опонентів;
- обґрунтування підсилюй аудіовізуальними матеріалами (таблицями, схемами, слайдами тощо);
- використовуй не тільки офіційні цифри (статистику), факти, а й особистий досвід, думки авторитетних людей, зокрема й тих, хто є серед слухачів;
- не зловживай іншомовними термінами, які ускладнюють сприйняття, і не перенасичуй виступ фактами, намагаючись вразити своєю ерудованістю.

Джерелами отримання аргументів є факти, авторитети чи відомі істинні судження.

Факти — найбільш надійний вид аргументів. Це дійсна, невигадана подія чи явище; те, що сталося, відбулося насправді.

Якщо використовувати покликання на авторитети як докази, необхідно пам'ятати про те, що авторитети повинні бути прийнятними для цієї аудиторії.

Відомі істинні судження — це традиційні для певної людської спільноти закони, теорії, аксіоми, які сприймають як беззаперечні.

Полемічні прийоми:

- прийом «заковтування гачка» — наведення доказів на користь супротивника чи супротивниці, а потім — несподівана демонстрація їхньої непереконаливості;
- прийом доведення аргументів опонента чи опонентки до абсурду — завдання цього прийому — показати, що аргументація хибна, оскільки результати та наслідки суперечать дійсності;
- прийом «відтягнути заперечення» означає, що заперечення можна, хоча й не бажано, трохи відкладати в часі, якщо з якихось причин (розгубленості, невідготовленості) у цей момент немає сил одразу заперечити й потрібно зібратися з думками;
- гумор та іронія посилюють емоційний вплив на слухачів, допомагають «розрядити» напружену атмосферу, створюють хороши настрої під час обговорення певних питань;
- прийом бумеранга полягає в тому, що тезу чи аргумент обертають проти того, хто їх висловив;
- атака запитаннями — мета цього прийому — перехопити ініціативу, ускладнити становище опонента чи опонентки;
- апелювання до публіки — вплив на почуття аудиторії, її думки, інтереси, схилення аудиторії на свою користь.



Практичні завдання

1. Доберіть і запишіть по 1–2 аргументи до наведених тверджень.

Велосипед — кращий засіб пересування, ніж автомобіль.

Зима — найкраща пора року.

На грубість не треба відповідати грубістю.

2. Пригадайте ситуації з життя, коли вам доводилося переконувати кого-небудь. Які джерела отримання аргументів ви використовували? Коротко запишіть свої відповіді в зошит.

3. Пам'ятка «Як читати текст з метою пошуку аргументів»:

- визначити, на яке питання відповідає автор чи авторка;
- яку позицію щодо цього питання займає (основна тема або теза);
- які докази наводить на підтримку своєї позиції;
- які вагомні слова використовує для переконання читачів;
- чи є в тексті висновки автора / авторки й наскільки він відповідає наведеним доказам.

Використовуючи пам'ятку, проаналізуйте в пропонованому нижче тексті аргументи героїні. Які вагомі слова використовує автор і з якою метою?

Дівчинка Аліса в казці Л. Керролла «Аліса в країні чудес»:

— *Où est ma chatte?** — заговорила вона знову, згадавши найперше речення зі свого підручника французької мови.

Миша мало не вискочила з води і, здавалося, вся затремтіла з жаху.

— Перепрошую! — зойкнула Аліса, відчувши, що скривдила бідолашне звірятко. — Я зовсім забула, що ви недолюблюєте котів.

— Недолюблюю котів?! — вереснула Миша. — А ти б їх долюблювала на моєму місці?!

— Мабуть, що ні, — примирливо відказала Аліса. — Тільки не гнівайтесь... А все ж таки жаль, що я не можу показати вам нашу Діну. Ви б лише глянули — і одразу б закохалися в котів. Діна така мила і спокійна, — гомоніла Аліса чи то до Миші, чи то до себе, ліниво плаваючи в солоній воді, — сидить собі біля каміна і так солодко муркоче, лиже лапки і вмивається... А що вже пухнаста — так і кортить її погладити! А бачили б ви, як вона хвацько ловить мишей... Ой, вибачте, вибачте!.. — знову зойкнула Аліса, бо цього разу Миша вся наїжачилась, і Аліса збагнула, що образила її до глибини душі.

— Ми більше не говоритимем про це, якщо вам не до вподоби...



Рекомендовані джерела

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика: Навч. посібник. Львів: Світ, 2001. 240 с. URL: <http://194.44.152.155/elib/local/sk651547.pdf>

2. Ораторське мистецтво : навч.-метод. посіб. / за ред. І. М. Плотницької, О. П. Левченко. К.: НАДУ, 2011. 128 с.

URL:http://academy.gov.ua/NMKD/library_nadu/Biblioteka_Magistra/f3e7888f-ebb4-4698-a3cd-10840df8d3a2.pdf