



АНДРЕЙ ЯНОВ

АРГУМЕНТАЦИЯ

ДЛЯ БИЗНЕСА, КАРЬЕРЫ
И ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ

Андрей Янов
**Аргументация. Для бизнеса,
карьеры и повседневной жизни**

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=37395754
ISBN 9785449337665*

Аннотация

Основной целью данной книги является представление читателю простых и ясных алгоритмов аргументации. Книга отвечает на вопросы: как убедить в правоте своей точки зрения, как опровергнуть доводы оппонента, как получить психологическое преимущество над оппонентом, как защититься от множества манипулятивных уловок и избежать поражения в дебатах, полемике, дискуссии. В книге приводятся простые схемы действия, которые читатель может без труда начать применять в своей повседневной практике.

Содержание

Введение	5
Базовые представления	7
Вы аргументируете	14
Требования к тезису	15
Требования к аргументам	18
Требования к демонстрации	21
Предварительная подготовка	24
Подбор аргументов	25
Способы аргументации	29
Конец ознакомительного фрагмента.	34

Аргументация Для бизнеса, карьеры и повседневной жизни

Андрей Янов

© Андрей Янов, 2022

ISBN 978-5-4493-3766-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Аргументация пронизывает всю нашу жизнь. Каждый день мы отстаиваем свою точку зрения, доказываем свою правоту, убеждаем, спорим, ведем позиционную борьбу. Умение грамотно вести аргументацию дает огромное преимущество, как в бизнесе, так и в повседневной жизни. Аргументация необходима каждый раз, когда возникает расхождение позиций, а это происходит практически постоянно, так как каждый человек, исходя из своих потребностей и своих уникальных представлений, преследует свои собственные цели, которые регулярно вступают в противоречие с целями других людей. Такова природа человека. Или вы достигаете своей цели и выигрываете, или вы проигрываете. В реализации первого варианта развития событий вашим верным помощником будет умение грамотно аргументировать.

Владение мастерством аргументации особенно важно для тех людей, чей коммерческий результат напрямую зависит от коммуникации с другими людьми. Аргументация – это сильнейший инструмент воздействия и убеждения. Посредством убеждения можно заставить втридорога покупать ничего не стоящий товар, и при этом покупатели будут искренне рады приобретению. Убеждая людей, можно управлять их вкусами, привычками, поведением. Именно этим и занима-

ется реклама. Умея убеждать, можно добиться наилучшей материальной компенсации за свой труд, а можно сподвигнуть большой коллектив работать сверхурочно и абсолютно бесплатно. Стоит ли продолжать приводить примеры...

В ваших руках краткое руководство по овладению аргументацией. Поначалу вам вполне может показаться, что текст несколько сложен для восприятия. Это связано с тем, что он полностью лишен «воды», в нем содержится только максимально полезная информация и ничего лишнего. Несмотря на наличие практических заданий, справедливости ради стоит заметить, что для полноценного применения мастерства аргументации в «полевых условиях» необходима достаточно длительная отработка навыков. Надо признать, что ни одна книга не может заменить полноценную практику. Этот пробел можно ликвидировать на занятиях в Клубе бизнес-риторики (business-rhetoric.ru), в рамках которого можно отточить и вывести на должный уровень все необходимые умения и навыки.

Базовые представления

Каждый человек преследует свои интересы. У каждого человека имеется своя собственная уникальная система представлений об окружающем мире и происходящем в нем. Отсюда неминуемо возникает конфликт интересов, борьба различных точек зрения и, как следствие, необходимость обоснования их верности, значимости и истинности. В конечном счете финансовый и социальный успех во многом зависит от умения выигрывать в этой борьбе интересов, мнений и утверждений, иными словами, от умения вести аргументацию. На протяжении всех последующих страниц мы с вами как раз и будем учиться это делать. А начнем мы с малого – с прояснения определений.

Аргументация – это коммуникативный процесс, направленный на обоснование истинности выдвинутого утверждения посредством положений, обоснованность которых безоговорочно принимается.

Выдвинутое утверждение принято называть тезисом¹. Тезис всегда является спорным и требует обоснования своей истинности. Например, утверждение «современный русский алфавит содержит 33 буквы» не является тезисом. В то время как утверждение «пробиотики улучшают иммунитет» те-

¹ От греч. – положение, утверждение.

зисом является, так как оно спорно и нуждается в доказательстве своей истинности. Обоснование тезиса происходит посредством приведения в его защиту аргументов – положений, суждений, истинность которых не вызывает сомнений.

В процессе аргументации принимают участие два действующих лица: аргументатор и реципиент. Аргументатор обосновывает истинность выдвинутого утверждения, тем самым осуществляет аргументацию. Реципиент – это лицо, которому адресована аргументация, тот, кого убеждают. В любой момент может произойти перемена ролей – реципиент может стать аргументатором, начав контраргументацию.

В качестве примера рассмотрим диалог между риелтором и его клиентом:

– Честно говоря, я все больше склоняюсь к прошлому варианту. Я не готова сейчас с вами заключить договор.

– Да, прошлый вариант является достаточно хорошим. Однако данная квартира является, без тени сомнения, верным выбором. Это новостройка, и тут предусмотрено все необходимое для комфортной жизни. Есть подземная парковка, охрана, благоустроенные дворы без машин, рядом школа и детский сад. Все, кто приобрел квартиру в этом доме, не нарадуются тому, как тут все великолепно устроено. Вы говорили, что для вас экологичность района на первом месте – у вас же дети маленькие. Замечу, что квартира, которую вы смотрели ранее, находится рядом с мусоросжигательным заводом, а эта квартира находится в объятиях леса

со всех сторон, в районе нет ни одного промышленного предприятия. Все жильцы отмечают, что им тут значительно лучше спится, так как очень много кислорода. К тому же тут скоро проведут метро и стоимость квартиры значительно возрастет.

– Хм... я ничего не знала про мусоросжигательный завод. И да, метро – это на самом деле важно. С этой точки зрения сейчас я вижу, что эта квартира на самом деле лучше. Давайте заключим договор.

В данном примере риелтор является аргументатором, а его клиент – реципиент. Аргументатор выдвигает тезис: «данная квартира является верным выбором». В защиту тезиса он приводит аргументы: благоустроенный район, экологически чистый район, высокая ликвидность недвижимости. Приведенные аргументы убеждают реципиента в истинности выдвинутого тезиса.

В споре сторону, выдвигающую утверждение, принято называть проponentом, а сторону, оспаривающую выдвинутое утверждение – опponentом.

Целью аргументации является изменение позиции реципиента, его убеждений и представлений, что в свою очередь приводит к изменению поведения в широком смысле этого понятия. Цель аргументации достигается доказательством. Доказательство – это рассуждение, посредством которого устанавливается истинность тезиса. Доказательство строится посредством аргументов и включает в себя:

- тезис,
- аргументы,
- демонстрацию.

Демонстрация – это ряд последовательных логических операций, с помощью которых обосновывается или опровергается тезис. В качестве примера докажем тезис: «быть врачом-вирусологом опасно». Подбираем аргументы и обосновываем тезис: «врачи-вирусологи ежедневно сталкиваются с различными вирусами, любое столкновение с вирусом опасно, значит, быть врачом-вирусологом опасно». В данном примере демонстрация показывает, как тезис следует из аргументов по правилам логики дедукции.

Доказательство предполагает строгое установление истины и логического вывода тезиса из аргументов, по сути представляя ряд умозаключений. По форме умозаключения могут быть дедуктивными, индуктивными или умозаключениями по аналогии.

Доказательство может быть прямым и косвенным. Прямое доказательство предполагает выведение истинности тезиса из истинности аргументов, иными словами истинность тезиса напрямую обосновывается аргументами. Косвенное доказательство осуществляется посредством опровержения утверждаемого антитезиса, другими словами, оно проводится посредством опровержения некоторых положений и суждений, противоречащих тезису. Косвенное доказательство применяется в случае отсутствия аргументов для прямо-

го доказательства. Косвенное доказательство может быть от противного² или разделительное.

Не всегда есть необходимость прибегать к доказательству, строго устанавливающему истинность тезиса. Существуют случаи, в которых достаточно привести в поддержку выдвигаемого утверждения ряд убедительных аргументов, тем самым обосновав тезис и убедив реципиента в его верности. Такая аргументация строится посредством простого последовательного приведения аргументов в защиту тезиса. При этом ряд приводимых аргументов может иметь различную структуру. Могут быть использованы независимые друг от друга аргументы, или аргументы, поддерживающие друг друга, а также аргументы, обладающие силой только при условии их совместного и одновременного приведения. Также довольно часто приводится единичный аргумент, который при определенных условиях может быть достаточен для убеждения в верности тезиса. Выбор структуры ряда аргументов зависит от характера тезиса и общей ситуации в целом.

Процесс аргументации в большей степени является рациональным и напрямую связан с логикой. Однако хотя и второстепенную, но далеко немаловажную роль в аргументации играют и иррациональные процессы. Для результативного убеждения необходимо учитывать личность реципиента, особенности восприятия и поведения. Убеждать можно

² Апагогическое доказательство.

не только словом, но и мимикой, микромимикой, жестикуляцией, интонацией, молчанием. Однако данные способы влияния являются вспомогательными и не могут самостоятельно напрямую привести к стойким и достаточным трансформациям в картине мира реципиента.

Таким образом, для того чтобы убедить реципиента, необходимо обосновать истинность выдвинутого положения – тезиса. Если аргументатор правильно подобрал аргументы и грамотно их связал с тезисом, аргументация достигнет своей цели.

Упрощенная схема действий следующая:

1. сформулировать тезис;
2. подобрать аргументы, обосновывающие тезис;
3. связать аргументы и тезис.

Реципиент может поменяться ролями с аргументатором, начав контраргументацию выдвинутого утверждения. Для этого необходимо выбрать цель для нанесения удара. Так как аргументация имеет структуру, включающую тезис, аргументы и демонстрацию, то и целью при контраргументации может стать один или несколько элементов данной структуры. Например, удар может быть произведен по истинности тезиса, по аргументам, приведенным в защиту тезиса, или может быть выявлена несостоятельность демонстрации. При этом удар может быть нанесен по каждому из элементов различными способами.

Упрощенная схема действий при контраргументации:

1. найти слабое место в аргументации;
2. выбрать способ контраргументации;
3. опровергнуть тезис.

На первый взгляд вышеприведенные схемы кажутся очень простыми, однако сложности кроются в деталях, без знания которых достичь успеха в аргументации невозможно, о них и пойдет речь далее.

Вы аргументируете

В аргументации принято различать три структурных элемента: тезис, аргументы и демонстрацию. Для грамотного ведения аргументации необходимо выполнять приведенные ниже требования к обозначенным структурным элементам. Знание и выполнение этих требований укрепит позицию аргументатора, а также позволит найти слабые места при опровержении.

Требования к тезису

1. Тезис должен быть спорным и не может быть общепринятым. Например, « $1+1=2$ » – не тезис, «буква А является первой буквой русского алфавита» – не тезис, так как тут нечего доказывать.

2. Тезис должен быть истинен. В противном случае его невозможно будет доказать. Например, «сумма углов квадрата равна 350 градусов» не является истинным тезисом и его невозможно доказать.

3. Тезис должен быть четко, ясно и недвусмысленно сформулирован. Во-первых, нечетко сформулированный тезис крайне трудно доказать. Во-вторых, если в формулировке тезиса будет многозначность, оппонент может его понять совершенно не так, как ожидалось, что приведет к рассуждению о совершенно разных вещах, а это в свою очередь – исключительно к потере времени. В-третьих, неоднозначность тезиса может быть уязвимым местом, по которому может нанести удар оппонент. Поэтому всегда важно формулировать тезис так, чтобы он был однозначно понятен оппоненту. Например, утверждение «это плохой фильм» является туманным, так как совершенно неясен смысл слова «плохой»: «плохой» по сравнению с чем? Под подобные неясные тезисы можно найти огромное количество аргументов, однако и вести контраргументацию в этом случае так же лег-

ко. Рассмотрим другой пример, утверждение «громкая музыка вредит слуху» очень легко опровергнуть, как минимум потому, что «громкая музыка» понятие субъективное. Правильно было бы сформулировать утверждение так: «музыка громкостью свыше 120 децибел может повредить слух». Еще одно неверно сформулированное утверждение: «длительное чтение со временем приводит к ухудшению зрения». Тут поднимается целый ряд вопросов: «у каждого ли человека наблюдается ухудшение зрения?», «в каких именно условиях происходит чтение?», «на сколько зрение ухудшилось и за какой период времени, не связано ли это с естественными причинами старения?», «были ли иные факторы, влияющие на зрение?». Все эти вопросы могут быть использованы при построении контраргументации. Еще один простой пример, тезис «все мужчины изменяют» так же является крайне спорным, а вот тезис «некоторые мужчины изменяют» является правдоподобным.

4. Тезис должен сохранять свое постоянство. Это означает, что тезис не может меняться на протяжении всего доказательства. Это требование к тезису связано с предыдущим требованием напрямую, так как чем более «туманно» сформулирован тезис, тем проще его умышленно изменить, что приводит к ошибке «подмена тезиса», если же изменение тезиса произошло неумышленно, тогда возникает ошибка «потеря тезиса». На практике это выражается в длительном и «туманном» рассуждении, в результате которого начинают

приводиться аргументы в поддержку уже совсем другого тезиса. Это путает реципиента, «затуманивает» его мышление. В обобщенном виде нередко используется следующая схема: выдвинули тезис А, начали доказывать тезис А, затем перешли к доказыванию тезиса Б, доказали тезис Б, факт доказательства истинности тезиса Б связали с тезисом А, в результате истинность тезиса А преподносится как доказанная. Часто встречается «частичная подмена тезиса», она возникает при частичном изменении мысли в процессе доказательства. Реципиент может стремиться сделать доказываемое положение более «широким» или более «узким», что значительно затруднит процесс доказывания. Например, выдвигается утверждение «психотерапевт должен знать анатомию мозга», оппонент стремится его расширить – «вы утверждаете, что психотерапевт должен знать анатомию человека, зачем ему это, он же психотерапевт, а не хирург». Очень часто происходит умышленное переключение на другую тему, которая уже совершенно не связана с тезисом, что позволяет слабой стороне избежать поражения. За всеми упомянутыми «отклонениями» необходимо всегда внимательно следить, так как вышеприведенные «маневры» являются наиболее распространенными ошибками.

Требования к аргументам

Так же как к тезису, к аргументам существует ряд требований, соблюдение которых позволяет грамотно вести аргументацию.

1. Аргументы должны быть истинными. Если хотя бы один аргумент оказывается ложным, разрушается вся аргументация. На практике обнаружение ложного аргумента отбрасывает тень на тезис и воспринимается как свидетельство ложности тезиса. Нарушение данного требования приводит к ошибке «основное заблуждение». Что выражается в использовании в качестве аргумента вымышленного факта или передачи его в неверной, далекой от истины форме. Если используются не до конца доказанные аргументы, то есть их истинность только предполагается, то возникает ошибка «предвосхищенное основание». Эти две ошибки являются наиболее грубыми, так как, совершая их, можно доказать «истинность» любого тезиса.

2. Аргументы обязаны иметь прямое отношение к тезису. В противном случае доказать тезис не представляется возможным, а аргументация «уйдет в сторону».

3. Требование ясности. Аргументы необходимо приводить в ясной и однозначной форме для реципиента. Не допускается использование двусмысленных формулировок. Если двусмысленность будет обнаружена, ее необходимо

обозначить и прояснить.

4. Требование достаточности. Аргументы должны быть достаточными для осуществления вывода об истинности или ложности тезиса. Например, «у него профессиональная фотокамера и это объясняет привлекательность и эмоциональность его фотоснимков», но привлекательность и, тем более, эмоциональность снимков определяется композицией, замыслом, умением передать эмоции, а также не стоит забывать, что на любой фотокамере отсутствует кнопка «шедевр», таким образом данные аргументы не являются достаточными. Также может возникать ошибка «слишком мало доказывается». Данная ошибка возникает при приведении аргументов, из которых с очевидностью нельзя сделать вывод об истинности всего тезиса, что приводит к ситуации, в которой тезис является всего лишь частично доказанным. При приведении достаточно большого числа аргументов малой доказательной силы может возникнуть ошибка «слишком много доказывается». При возникновении этой ошибки из аргументов вытекает не только истинность тезиса, но и ложные положения. Лучше всего приводить малое число достаточно весомых аргументов, полностью доказывающих тезис.

5. Требование непротиворечивости. Аргументы не должны противоречить друг другу. Если аргументы вступают в противоречие между собой, это разрушает аргументацию. Например, если политик заявляет, что он сторонник демо-

кратии, подкрепляя свое заявление высказыванием о его глубокой убежденности в том, что свобода слова и самовыражения является источником жизненной силы любой демократии, но через несколько минут говорит о необходимости введения цензуры для защиты демократии от нападок на нее, мы имеем дело с явным противоречием.

6. Требование независимости. Истинность аргументов необходимо обосновывать без обращения к тезису. В противном случае возникает ошибка «круг в доказательстве». Суть данной ошибки заключается в доказательстве тезиса посредством приведения аргументов, истинность которых доказывается с помощью тезиса. Например, «данная статья написана очевидцем событий», если спросить: «из чего это следует?», последует ответ: «так написано в этой статье». «Круг в доказательстве» возникает, когда аргумент, приводимый в защиту тезиса, содержит в переформированном виде тезис.

Требования к демонстрации

1. Тезис должен логически следовать из приводимых в его защиту аргументов. В противном случае возникает ошибка «мнимое следование» или «не следует». Например, «художники-абстракционисты изображают на своих картинах пятна, линии и простые геометрические фигуры, потому что они не умеют рисовать натуру» или «у этого человека одышка, значит, он бежал или поднимался по лестнице». Часто широкий тезис обосновывают отдельными фактами, например, «в неудачной сделке из всей команды виновен именно Н., так как он уже ранее совершал подобные ошибки». Еще одна часто возникающая ошибка называется «от сказанного с условием к сказанному безусловно». Она заключается в том, что аргумент, являющийся верным в одних конкретных условиях, заявляется как верный в любых условиях. Например, «алкоголь в малых дозах еще никому не повредил», однако если человек принимает определенные медикаменты, то любая доза алкоголя может вызвать весьма серьезные проблемы, то же касается и ряда заболеваний. Также может возникать ошибка «впоследствии – не значит вследствие». Суть этой ошибки в подмене причинно-следственной связи временной последовательностью событий. Например, «вернулся домой – пути не будет» или «Н. последним виделся с жертвой, значит, он ее и убил». Ошибка «переход от узко-

го к широкому» возникает при необоснованном использовании аргументов в узкой области, притом как в тезисе представлена более широкая область. Например, «все транспортные средства опасны, так как у моего первого автомобиля сразу после его приобретения отвалилось колесо». Ошибка «не следует» возникает в случае:

- использования в качестве аргумента ссылки на тот или иной авторитет вместо полноценного обоснования тезиса;
- использования угрозы применения силы в различных формах или ссылки на негативные последствия в случае неприятия истинности тезиса;
- использования ссылки на общепризнанные стереотипы или представления, полученные из жизненного опыта;
- использования неосведомленности реципиента;
- использования ссылки на возможность получения той или иной выгоды в случае признания истинности тезиса.

Необходимо учитывать, что достаточно часто при обосновании тезиса используются различные «психологические» приемы, связанные со стереотипным мышлением, верой, нравственностью, долгом, авторитетом. Этими приемами рассчитывается сыграть на чувствах реципиента и убедить в истинности своего тезиса. В таких случаях надо четко разделять чувства и рациональное мышление.

2. Демонстрация должна быть выстроена логически вер-

но. Так как демонстрация представляет ряд логических операций, то нарушение правил данных логических операций ведет к несостоятельности демонстрации в целом.

Предварительная подготовка

Формулирование тезиса

От того, насколько верно будет сформулирован тезис, зависит успех всей аргументации в целом. Неправильная формулировка тезиса привет к тому, что он либо будет легко опровергнут, либо его доказать будет и вовсе не возможно. Для грамотного ведения аргументации необходимо выполнять ряд предъявляемых к тезису требований, приведенных выше.

Исследование материала

После того как вы сформулировали тезис, выполнив все предъявляемые к нему требования, необходимо всесторонне и глубоко исследовать все материалы, так или иначе связанные с тезисом. Это позволит значительно укрепить собственную позицию, выбрать лучшие способы доказательства ее истинности и подготовиться к вероятной контраргументации. Недостаточная компетенция является прямой дорогой к проигрышу. К тому же без должного владения материалом невозможно будет отобрать по-настоящему сильные аргументы и выстроить верную тактику обоснования.

Подбор аргументов

Предварительное изучение реципиента

Аргументация всегда должна строиться с учетом характеристик реципиента. С одним реципиентом можно использовать аргументацию, рассчитанную на общечеловеческий здравый смысл, с другим необходимо для повышения результативности использовать специфические аргументы. Например, ссылки на научные труды.

Золотым правилом аргументации является использование только тех аргументов, которые будут обладать значительной доказательной силой не с точки зрения аргументатора, а с точки зрения реципиента. Для этого, как минимум, следует учитывать уровень образования, возраст, специфичность картины мира, стиль мышления, субкультурные особенности, ценности, стереотипы, признанные авторитеты и другие характеристики.

Так, при наличии ярко выраженного стереотипного мышления можно использовать ссылки на устоявшиеся многовековые традиции³. Например, «Этой идеи придерживались

³ Традиция (от лат. tradition – передача, предание) – это устойчивая определенным образом организованная система представлений, норм и правил, которой руководствуется в своем поведении достаточно обширная группа людей на протяжении длительного периода времени.

наши деды, придерживались наши отцы, будем придерживаться и мы». При этой характеристике реципиента можно с успехом использовать ссылки на преемственность научного подхода. При наличии у реципиента зависимости от мнения окружающих и при использовании им преимущественно заимствованных представлений и мнений достаточно продуктивно использовать ссылки на авторитеты, пользующиеся у него большим уважением.

Учет характеристик реципиента позволяет достичь значительно более высоких результатов аргументации, однако следует учитывать, что высокий результат может быть достигнут только с отдельно взятым реципиентом, в расчете на которого аргументация и подготавливалась. Другими словами, для доказательства истинности одного и того же тезиса разным реципиентам необходимо использовать различные аргументы. Аргументы, принимающиеся одним реципиентом, могут вызывать сомнения у другого. Что очевидно для одного человека, может совершенно таковым не являться для остальных.

Собрав данные о реципиенте, вы можете не только подобрать наилучшие аргументы, но и спрогнозировать возможную контраргументацию. И на основании прогноза укрепить места, в которые может быть нанесен удар.

Конечно, предварительной подготовкой к аргументации можно и не заниматься. Есть случаи, когда подготовиться должным образом нет никакой возможности. Однако, как

показывает практика, тщательность предварительной подготовки прямо пропорциональна степени вероятности достижения аргументацией своей цели.

Сила и количество приводимых аргументов

Всегда необходимо приводить только сильные аргументы. Средние по своей силе и слабые аргументы следует отбрасывать. Сила аргумента должна оцениваться с позиции реципиента, для этого, как уже было сказано, необходимо собрать о нем информацию. Ошибочно полагать, что сила аргументов связана с их количеством. Лучше использовать меньшее число аргументов, обладающих большей силой, чем большее число аргументов, обладающих меньшей силой.

Не следует использовать более пяти аргументов. Большее число аргументов может привести к усложнению восприятия аргументации. Всегда необходимо помнить древнее латинское изречение: кто много доказывает, тот ничего не доказывает⁴.

Расположение аргументов

Аргументы следует располагать в соответствии с правилом Гомера: сильные – средние – самый сильный. Заметьте, слабые аргументы не используются вообще. В памяти реци-

⁴ Qui nimium probat, nihil probat – лат.

пиента с более высокой вероятностью запечатлется первый и последний аргумент, так как мы всегда лучше запоминаем то, что находится в начале и конце. Однако не следует считать, что середина просто забывается, она тоже оказывает влияние на ход нашего мышления во время восприятия последовательности аргументов. Конечно, идеальный вариант цепочки аргументов: сильные – сильные – самые сильные. Оценку силы аргументов, опять же, необходимо производить с позиции реципиента. Аргументы, последовательно располагаясь в цепочке, не должны терять связь между собой. Вся цепочка должна быть представлена как единое логичное повествование.

Для большего эффекта убеждения можно использовать две цепочки аргументов, представляющие противоположные точки зрения. Например, сначала приводятся доводы «за», затем приводятся заведомо слабые доводы «против», после чего реципиенту предлагается выбрать. Эту тактику можно модифицировать. Сначала приводятся аргументы «за», затем проводятся аргументы «против» и опровергаются, после чего подводится итог.

Способы аргументации

Элементарное обоснование

Элементарное обоснование – это приведение в поддержку тезиса единичного аргумента. На практике элементарное обоснование применяется достаточно часто. Единственное, всегда необходимо иметь в виду, что приводимый аргумент с точки зрения реципиента должен быть по-настоящему несокрушимым. Например, «Данная квартира является оптимальным вариантом для человека, передвигающегося на общественном транспорте, так как она находится в одной минуте ходьбы от метро».

Последовательное приведение аргументов

Последовательное приведение аргументов – это обоснование тезиса посредством предъявления цепочки аргументов в его защиту. Предварительно необходимо отобрать аргументы в зависимости от характеристик реципиента и при необходимости расположить в соответствии с правилом Гомера. Цепочка аргументов может иметь различную структуру:

1. Все аргументы в цепочке являются независимыми друг от друга. В идеале, когда каждый аргумент из цепочки са-

мостоятельно способен обосновывать тезис, но для увеличения результативности целесообразно использовать последовательно несколько аргументов. Например, «Данная квартира является верным выбором, так как она располагается близко к метро, к тому же находится в экологически чистом районе с развитой инфраструктурой, кроме того, в доме в этом году был сделан капитальный ремонт».

2. Каждый последующий аргумент поддерживает предыдущий. Данную структуру имеет смысл использовать, если прогнозируется, что некоторые аргументы в цепочке потребуют дополнительного обоснования. Например, «Данная квартира является верным выбором, так как она в ближайший месяц значительно возрастет в цене, потому что закрывают стоящий рядом завод, потому что взамен ему построен более современный завод в значительном удалении от города, по этому вопросу уже есть решение властей и перенос производства на новый завод уже начался, в чем вы сами можете убедиться, посмотрев соответствующие публикации в СМИ».

3. Все аргументы взаимосвязаны, обоснование тезиса возможно только при их совместном приведении. При этом каждый в отдельности взятый аргумент является недостаточным для обоснования тезиса, так как способен поддержать его только частично. Желательно, чтобы приведенные аргументы усиливали друг друга. Например, «Данная квартира является верным выбором, она полностью проверена, ника-

ких рисков по сделке, отличный ремонт, кроме того, за квартиру, которую вы рассматриваете как альтернативный вариант, другой покупатель уже внес залог».

Использование примеров

Желательно, чтобы каждый аргумент был подкреплён примером из жизненного опыта. Такое подкрепление по своей сути является обоснованием его истинности, что усиливает аргумент, повышая степень его убедительности. Даже весьма сильные аргументы нуждаются в поддерживающих их примерах.

Не все примеры можно использовать с одинаковым результатом. Если пример не будет согласовываться с картиной мира реципиента, он вызовет разногласия, следовательно, он не только не будет обосновывать истинность аргумента, но сыграет противоположную роль.

Необходимо учитывать, что при контраргументации удар может быть нанесен не только по аргументам, но и по примерам. Зачастую удар по примеру может быть расценен аудиторией как опровержение аргумента. Другая сторона может прекрасно понимать, что приведенный для обоснования тезиса аргумент является истинным и его невозможно опровергнуть, но, если был использован неудачный пример, призванный обосновать истинность этого аргумента, атакован будет именно он. Разбитый же и поверженный пример неми-

нуемо отбросит тень сомнения и на сам аргумент. Например, для обоснования тезиса «работать в правоохранительных органах опасно» приводится аргумент «работники правоохранительных органов ежедневно сталкиваются с преступностью, что крайне опасно». Затем приводится пример: «Так, Н., после того как пошел работать в органы, постоянно имел различные травмы и ранения». Было бы нерационально опровергать опасность работы в правоохранительных органах, так как в реальности эти работники на самом деле сталкиваются с преступниками, что, безусловно, опасно. Конечно, можно было бы сфокусироваться на том, что не все работники правоохранительных органов рискуют своим здоровьем и жизнью, а только определенная их часть. Но, допустим, что реципиент обладает информацией об упомянутом выше господине Н., в этом случае значительно проще было бы пойти следующим путем: «Н. и до работы в органах постоянно имел конфликты с другими людьми и регулярно в результате дебоширства получал различные травмы и часто оказывался в приемных отделениях различных больниц».

Примеры из опыта могут сослужить службу в убеждении реципиента, но могут и подставить подножку аргументатору. Это всегда следует учитывать. И если есть сомнение в удачливости примера, лучше его не использовать вовсе.

Истории

В ряде случаев для убеждения в выдвинутом утверждении целесообразно использовать ряд коротких историй. Истории по сравнению с примерами оказывают несравненно большее эмоциональное воздействие, что при правильном их подборе будет значительно повышать вероятность убеждения реципиента.

Истории должны строиться по правилам драматургии, обязаны быть интересными, четкими, ясными и эмоциональными. Из каждой использованной истории должна выводиться мораль. Например, для утверждения тезиса «Н. является добрым человеком» можно привести три истории. Первая история подводит к заключению, что Н. всегда откликается на призыв помочь и никогда не отказывает, даже если это создает ему ряд сложностей. Из второй истории становится ясно, что Н. чуток к другим людям и всегда готов им дать то, в чем они на самом деле нуждаются. Из третьей истории можно сделать заключение, что Н., оказывая помощь, не ожидает абсолютно ничего взамен. При этом истории не говорят напрямую о доброте Н., реципиент должен сам сделать данный вывод, истории лишь подводят к нему.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.