

Риторика

Самостоятельная работа по дисциплине «Русский язык». Карточку можно сохранить и запросить в приоритетную проверку.

Эта версия заново собрана из разрешённого текста. Исходные свойства Office, комментарии, исправления, вложения, изображения и внешние связи в неё не переносились.

Текст материала

□ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ ПСИХОЛОГИИ И СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ

Факультет прикладной психологии Направление: клиническая психология

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

По дисциплине «Риторика»

Выполнил

Проверил

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

2020 г Оглавление Введение 3

1. Убедительность аргументов 4

2. Правила аргументации 5

3. Способы аргументации 5

3.1 Нисходящая и восходящая аргументация 5 3.2 Односторонняя и двусторонняя аргументация 6 3.3 Помехи восприятию аргументации 7 Заключение 8 Список литературы 9

Введение Оратор в публичном выступлении аргументирует определенную точку зрения, т.е. осуществляет аргументацию. Под аргументацией понимается процесс приведения доказательств, объяснений, примеров для обоснования какой-либо мысли перед слушателями или собеседником. Тезис - это главная мысль (текста или выступления), выраженная словами, главное утверждение оратора, которое он старается обосновать, доказать. Аргументы - это доказательства, приводимые в поддержку тезиса: факты, примеры, утверждения, объяснения, - словом, все, что может подтвердить тезис. От тезиса к аргументам можно поставить вопрос "Почему?", а аргументы отвечают: "Потому, что". Например: Телевизор смотреть полезно - тезис нашего выступления. Почему? Аргументы - потому, что:

1) по телевизору мы узнаем новости;

2) по телевизору сообщают прогноз погоды;

3) по телевизору мы смотрим учебные передачи;

4) по телевизору показывают интересные фильмы и т.д.

Аргументы, которые приводит оратор, бывают двух типов: аргументы "за" (за свой тезис) и аргументы "против" (против чужого тезиса). Аргументы "за" должны быть: • правдивыми, опираться на авторитетные источники; доступными, простыми и понятными; • максимально близкими установившимся в аудитории мнениям; • отражающими объективную реальность, соответствующими здравому смыслу. Аргументы "против" должны убедить аудиторию в том, что аргументы, приводимые в поддержку критикуемого вами тезиса, слабые, не выдерживают критики. Важное правило аргументации: аргументы надо приводить в системе. Это значит, что надо продумать, с каких аргументов начать, а какими закончить.

1. Убедительность аргументов

Аргументы должны быть убедительными, т.е. сильными, с которыми все соглашаются. Когда мы рассуждаем, мы выдвигаем тот или иной тезис, а потом приводим аргументы в его поддержку. Наши собеседники анализируют наши аргументы и если находят их убедительными, то соглашаются с ними, а если не находят, то не соглашаются и не признают наш тезис. Сила, убедительность аргумента - понятие относительное, так как многое зависит от ситуации, эмоционально-психического состояния слушателей и других факторов - их пола, возраста, профессии и т.д. Однако можно выделить ряд типовых аргументов, которые считаются сильными в большинстве случаев. К сильным аргументам обычно относят: • научные аксиомы; • положения законов и официальных документов; • законы природы, выводы, подтвержденные экспериментально; • заключения экспертов; • ссылки на признанные авторитеты; • цитаты из авторитетных источников; • показания очевидцев; • статистические данные. Необходимо также иметь в виду, что, как отмечают Е.А. Юнина и Г.М. Сагач, "если "слабые" аргументы употребляются в качестве дополнения "сильных" (а не как относительно независимые), то степень их "слабости" понижается и наоборот". Иногда думают, что основное в аргументации - найти как можно больше доказательств, аргументов. Но это не совсем так. Латинская пословица говорит: "Доказательства следует не считать, а взвешивать". Есть и такая: "Кто много доказывает, тот ничего не доказывает". Самое главное - продумывать каждое доказательство: насколько оно убедительно для данной аудитории, насколько серьезно. Оптимальным числом аргументов при доказательстве тезиса можно считать три: один аргумент - это просто факт, на два аргумента можно возразить, а на три аргумента это сделать сложнее; третий аргумент - это третий удар, начиная же с четвертого аудитория часто воспринимает аргументы уже не как некоторую систему (первое, второе и, наконец, третье), а как "много" аргументов. При этом нередко возникает впечатление, что на аудиторию оратор пытается давить, уговаривает. Опять вспомним поговорку: "Кто много доказывает, тот ничего не доказывает". Таким образом, "много" аргументов в устном выступлении обычно начинается с четвертого аргумента.

2. Правила аргументации

1. Определите тему своего выступления и сформулируйте ее. Например: Я хочу поговорить о...; Меня сегодня интересует вопрос о...; Существует такая проблема... и т.д.

2. Сформулируйте основной тезис своего выступления. Выразите его словами.

Например: Мне кажется, что... и вот почему.

3. Подберите аргументы в поддержку своего тезиса.

4. Приведите аргументы в систему - расположите их в определенном порядке: во-первых, во-вторых, в-третьих и т.д.
5. Если необходимо, опровергните противоположный тезис, приведя аргументы против него.
6. Сделайте вывод.

3. Способы аргументации

3.1 Нисходящая и восходящая аргументация Эти способы аргументации различаются по тому, усиливается или ослабевает аргументация к концу выступления. Нисходящая аргументация заключается в том, что вначале оратор приводит наиболее сильные аргументы, затем менее сильные, а завершает выступление эмоциональной просьбой, побуждением или выводом. По такому принципу, например, будет построено заявление с просьбой помочь в решении квартирного вопроса: Прошу обратить внимание на мое бедственное положение с жильем. Я живу... У меня... Прошу предоставить мне жилье. Восходящая аргументация предполагает, что аргументация и накал чувств усиливаются к концу выступления. По такому принципу строится, к примеру, следующее выступление: У нас в городе много старых людей... Они живут, как правило, на небольшие пенсии... Пенсии все время задерживают... Жизнь непрерывно дорожает... Государство с оказанием помощи пенсионерам не справляется... Кто поможет старикам?. Множество престарелых нуждается сейчас в срочной помощи... Мы должны немедленно создать специальную службу, чтобы им помочь.

3.2 Односторонняя и двусторонняя аргументация Односторонняя аргументация оратором своей позиции предполагает, что-либо только аргументы "за", либо только аргументы "против". При двусторонней аргументации, излагая противоположные точки зрения, слушателю дают возможность сопоставить, выбрать одну из них. Разновидностью способа двусторонней аргументации является так называемый способ контраргументации, когда оратор приводит свои доводы как опровержение доводов оппонента, предварительно их изложив. Например: Говорят, что мы не умеем работать, не способны управлять... Что ж, давайте, посмотрим на факты... - и далее этот тезис опровергается. Опровергающая и поддерживающая аргументация. При опровергающей аргументации оратор разрушает реальные или возможные контраргументы реального или выдуманного оппонента. При этом позитивные аргументы либо не приводятся совсем, либо им уделяется крайне мало внимания в процессе выступления. При поддерживающей аргументации оратор выдвигает только позитивные аргументы, а контраргументы игнорирует. Дедуктивная - от вывода к аргументам и индуктивная - от аргументов к выводу. Аргум

ентация от вывода к аргументам - сначала приводится тезис, а потом он поясняется аргументами. Например: Нам нужно лучше обучать русскому языку. Во-первых, у нас снижается грамотность школьников. Во-вторых, у нас мало внимания уделяется повышению грамотности взрослых. В-третьих, у нас плохо владеют русским языком журналисты и телеведущие. В-четвертых... и т.д. Аргументация от аргументов к выводу - сначала аргументы, а потом вывод. Например: Рассмотрим состояние русского языка. У нас снижается грамотность школьников; мало внимания уделяется повышению грамотности взрослых; у нас плохо владеют русским языком журналисты и телеведущие и т.д. Таким образом, нам необходимо лучше обучать русскому языку. В разных аудиториях эффективными оказываются различные типы аргументации. Всякая аргументация в публичном выступлении ориентирована на конкретную аудиторию, ситуацию, учитывает конкретную тему, поэтому дать практические рекомендации по аргументации той или иной идеи можно только в том случае, если известны все названные параметры.

3.3 Помехи восприятию аргументации Оратор, аргументируя свою точку зрения, встречается с целым рядом факторов, которые неизбежно ослабляют эффективность его аргументации. Эти факторы весьма разнообразны, и

необходимо знать хотя бы самые основные и типичные, чтобы постараться избежать их неблагоприятного воздействия в процессе выступления. Благоприятному восприятию аргументации мешает противоречие информации ранее воспринятой. Аудитория, как и любой отдельный человек, слыша что-либо, субъективно готова воспринять продолжение, а не нечто, переворачивающее уже имеющиеся представления. Аудитория этого ждет. Поэтому выгоднее выступать в конце, а не в начале; необходимо знать, что было сообщено аудитории до вас, чтобы опереться на это и использовать данную информацию: надо создать у слушателей впечатление, что вы продолжаете ранее сказанное. Мешают восприятию избыточные повторы. Установлено, что повторение некоторой идеи или мысли четыре раза увеличивает число воспринявших и запомнивших лишь в два раза, а более частые повторения практически не дают желаемого результата. Оптимальное число повторений - три. Мешает аудитории злоупотребление оратора инос

ранными терминами. Как показали специальные исследования, большинство людей плохо понимают иностранную терминологию и не любят ее. Оратор не должен допускать речевых ошибок, отступать от норм культуры речи. Интересно, что если аудитория зафиксировала у оратора речевую ошибку, то у нее возникает недоверие к передаваемой информации, сомнения в профессиональной компетентности оратора. Ухудшает восприятие аргументации обилие деталей и аргументов. Цицерон говорил: "В публичной речи надо сказать, что нужно, и не сказать, что не нужно". Подрывает доверие аудитории узнаваемость источника информации в выступлении оратора. Если оратор сообщает некий факт, а аудитория узнает: Да это же из вчерашних "Известий" или это из книги такого-то, то это значительно снижает авторитет оратора, подрывает доверие к его выступлению. Как же быть? Нельзя же вообще не пользоваться источниками! Конечно же, нельзя. Но, учитывая сказанное, следует помнить: источник того или иного материала не должен быть узан - для этого его надо соответствующим образом "закамуфлировать"; если же подать ту или иную идею как чисто авторскую. В своей контрольной работе я подробно рассмотрела понятие аргументации в ораторской речи. И напоследок, мне бы хотелось отметить Правила эффективности аргументации Будьте эмоциональны Не злоупотребляйте логическим давлением Общайтесь к жизненно важным для слушателей фактам. Персонифицируйте свои идеи. Отвлекайтесь в изложении Используйте парадоксальные аргументы Демонстрируйте некоторое превосходство над аудиторией Будьте лаконичны Используйте опережающее обсуждение возражений Ссылайтесь на авторитеты Используйте наглядные примеры Используйте цифры Опирайтесь на наглядность Используйте юмор

Список литературы

1. Александров Д.Н. Риторика. - М.: 1999.
2. Введенская Л.А., Павлова Л.Г. Культура и искусство речи. - Ростов - н/Д, 1996.
3. Делецкий Ч. Практикум по риторике. - М.: 1996.
4. Иванова С.Ф. Специфика публичной речи. - М.: 1978.
5. Львов М.Р. Риторика. Культура речи: Учеб. пособие для студентов гуманитарных факультетов вузов. - М.: Издательский центр "Академия", 2003

Используйте материал как ориентир: проверяйте источники, требования преподавателя и не сдавайте чужой текст как свой.