

Закінчення табл. 2

УДК 005.32:005.57

**Седова Л. Н.
Дубровная И. В.**

**АРГУМЕНТАЦИЯ
КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ
КОММУНИКАТИВНОЙ
КОМПЕТЕНТНОСТИ**

The topical character of argumentation methods application in the process of speaking is grounded; the practical recommendations for using them during the preparation of scientific reports and speeches are elaborated in the article.

Общение – искусство, в котором правила не более, чем руководство к действию.

Сила аргументов не в числе, а в их весомости

1	2	3	4	5	6	7	8
4	Фактор робочої сили	3	1	1	1	1	3
5	Споживчий фактор	1 – для електроенергетики 2 – для ін.	1	1	1	1	2
6	Транспортний фактор	3	2	2	1	2	3
7	Фактор науково-технічного прогресу	2	1	1	1	1	1
8	Фактор ринкової кон'юнктури	1	1	3	1	1	1
9	Фактор економіко-географічного положення	2	1	1	1	1	2

V. Завершальний етап (тривалість етапу – 10 хвилин). У кінці роботи малих груп доцільно дати студентам деякий час на обмін враженнями про свою роботу. На цьому етапі викладач підсумовує результати роботи студентів, підкреслює позитивні та негативні моменти. Поряд з цим, викладач може запитати студентів, як вони оцінюють ефективність їх діяльності на даному занятті (найбільш доцільно запропонувати студентам зробити це в письмовій формі протягом 5 хвилин).

У кінці проведення семінарського завдання з навчальної дисципліни "Регіональна економіка" було проведено письмове опитування студентів про результати своєї участі в роботі малих груп. У процесі обробки результатів опитування виявлено, що використання технології малих груп підвищило ефективність закріплення навчального матеріалу та здобуття певних професійних навичок щодо визначення впливу факторів на розміщення підприємств у різних міжгалузевих господарських комплексах.

Так, 55% студентів відповіли, що "групова робота сприяє отриманню оптимальних результатів", 20% студентів відповіли, що "спільна робота покращує сприйняття та закріплення навчального матеріалу", 15% студентів зазначили, що "у роботі малих груп бере участь кожен учасник, тому можна навчитися працювати в команді і приймати спільні рішення", а 10% студентів відповіли, що "вони є прихильниками більш традиційних методів навчання, їм краще було б закріпити навчальний матеріал у більш спокійній обстановці, без обмеження часу".

Таким чином, запропонована форма проведення семінарських занять з навчальної дисципліни "Регіональна економіка" – робота в малих групах – сприяє активізації творчої активності та поглибленому засвоєнню студентами матеріалу основних розділів дисципліни, набуттю навичок застосування теоретичних положень для вирішення практичних завдань. Необхідно відзначити, що впровадження технології малих груп доцільно не тільки за означеною тематикою, а й за іншими темами навчальної дисципліни "Регіональна економіка".

Література: 1. Вербицкий А. А. Активное обучение в высшей школе: контекстный подход: Метод. пособ. – М.: Высшая школа, 1991. – 207 с. 2. Ковальчук Г. О. Активизация навчання в економічній освіті: Навч. посібн. – 2-ге вид., доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 298 с. 3. Пометун О. Сучасний урок. Інтерактивні технології навчання: Наук.-метод. посібн. / О. Пометун, Л. Пирожено. – К.: А.С.К., 2003. – 192 с. 4. Громова Г. В. Робота в малих групах // Історія та правознавство. – 2007. – №14. – С. 5 – 6. 5. Ткачова Н. О. Загально-методичні основи викладання в системі початкової підготовки співробітників органів внутрішніх справ України: Навч.-метод. посібник / Н. О. Ткачова, В. М. Бесчастний, С. Ц. Гончаров. – Донецьк: ДЮІ, 2006. – 120 с.

Стаття надійшла до редакції
24.03.2009 р.

Характерной приметой современного делового мира выступают оживленные дискуссии, аргументированные выступления и умение отстаивать свою точку зрения в споре.

Значение спора в жизни человека достаточно велико, поскольку именно спор является важным элементом межличностного общения и взаимодействия людей, а также неотъемлемым этапом процедуры принятия любых решений, которые затрагивают их интересы. Сегодня остро стоит вопрос культуры спора, что неразрывно связано с культурой мышления, этическими аспектами общения и, как следствие этого, проблемой уловок в споре [1].

Упоминания об уловках можно встретить и в работах Аристотеля. Эристика (от греческого "эрис" — спор) активно развивалась в Древней Греции в связи с расцветом демократических институтов, предполагавших оживленные и даже бурные споры в политической и судебной практике. Первоначально эристика рассматривалась только как способ поиска истины с помощью диалога, включавшего в себя, в том числе и доброжелательный спор заинтересованных друг в друге собеседников. Она была призвана развивать у людей умение корректно убеждать других в правильности, непротиворечивости и обоснованности высказываемых взглядов, помогающее склонять человека к целесообразному стилю взаимодействия с другими людьми и сотрудничеству с ними. Но постепенно эристика, особенно как практика, стала сводиться к тому, что доминирующей целью в споре стал выигрыш, победа над оппонентом любой ценой, вне зависимости от истины или справедливости [1].

Сегодня созданы все необходимые условия для расцвета эристического искусства по применению или предотвращению манипулятивных и вербальных провокаций оппонента. Именно умение конструктивно общаться с окружающими людьми нередко становится определяющим фактором успеха. Например, в результате исследования [2] было установлено, что успех человека в сфере постоянного делового общения на 85% зависит от его коммуникативной компетентности и лишь на 15% — от его узкой профессиональной подготовки.

К сожалению, на практике мы сталкиваемся с речевой беспомощностью и функциональной безграмотностью руководителей всех уровней, снабженцев, финансистов, преподавателей как, впрочем, и представителей других профессий. Неясное представление особенностей функционирования языка в различных сферах, непознание особенностей устной и письменной форм речи, жанровых особенностей документов и речевых норм широко распространено во всех сферах деловой коммуникации.

Важно уметь выразить свою мысль ярко, образно, убедительно, доступно, уметь расположить к себе собеседника, аудиторию, уметь грамотно вести деловую переписку, составить текст документа должен уметь не только менеджер, руководитель предприятия, а и каждый человек, вступающий в социально-правовые отношения и руководящий действиями других людей [3].

Поэтому решение многих проблем современности возможно только на пути открытого и гласного обмена мнениями, широкого общественного диалога, повышенного уровня деловой активности, что позволит в полной мере реализовать свой потенциал. Культура делового разговора, и тем более делового спора, – это большое искусство, которым, безусловно, необходимо владеть. Уровень компетентности, с которой вы объединяете радость общения и пользу убеждения, доказываете, отстаиваете свою точку зрения и опровергаете мнение оппонента, зависит ваша успешность в деловом общении.

Вопросам сущности аргументации, ее видам, значению в профессиональном и личностном развитии человека посвящено большое количество публикаций. К наиболее значительным современным исследованиям следует отнести труды: Л. А. Веденской, К. Бредемайера, П. Л. Сопера, М. В. Колтунова, В. А. Винокура и др.

Вместе с тем в условиях динамично развивающейся среды возникает много специфических моментов по практическому применению аргументативных уловок в повседневной и научной жизни человека, что актуализирует значение дальнейшего развития указанной проблематики.

Следовательно, целью данной работы выступает обоснование актуальности практического применения аргументативных уловок и разработка соответствующих рекомендаций по их применению при подготовке научных докладов и выступлений.

Разговаривать умеет и любит каждый, но правильно выбрать тему и интонацию, четко сформулировать и ясно выразить свои мысли, доверительно разговаривать собеседника, аргументативно убедить его в своей правоте и искусно уйти от манипулятивных и вербальных провокации является основной задачей эристики – искусства любой ценой остаться победителем в споре.

Следовательно, успех в дискуссии, полемике, споре в значительной степени зависит от аргументов, которые приводятся в поддержку выдвинутого тезиса.

Современный толковый словарь трактует понятие "аргумент" как суждение или совокупность суждений, приводимых в подтверждение истинности другого суждения, концепции или теории [4].

Об аргументах говорят: "Сначала собака не любит кошку, а аргументы подыскивает потом", "Сила аргументов не в числе, а в их весомости", "Если крик в споре – аргумент, то кулак – это уже доказательство". Или, например, Бенедикт Спиноза говорил: "Незнание – не довод. Невежество – не аргумент".

Итак, чтобы направить беседу в желательное русло и подвести оппонента к результату, необходимо изучить процессы манипулирования эристическими приемами.

К самым ярким приемам эристики К. Бредемайер [5] относит следующие аргументы:

- черно-белая аргументация;
- аргументация, основанная на авторитетности мнений или иностранных слов;
- аргументация очевидности и всеобщего признания;
- использование в качестве аргументов различных гарантий и личного авторитета.

Черно-белая аргументация – это технический прием, который сводит все возможные варианты ответа к альтернативе "или – или". Решение должно быть принято либо в пользу варианта А, либо в пользу варианта Б. Другие версии недопустимы или не предусмотрены.

Например: реплика на собрании коллектива "Выбирайте, или вы голосуете за данное предложение, или вы противопоставляете себя коллективу".

Контрприемом в данном случае выступает компромисс – принятие одного из предложенных вариантов с некоторыми оговорками.

Следующий вид аргументации – **аргумент, основанный на авторитетности мнений или иностранных слов**. Этот прием предполагает подкрепление доказательств, например, ссылаясь на мнение специалистов, авторов научных работ, руководителей, уважаемых личностей или известные организации.

Основные правила пользования авторитетными мнениями как доказательством, по мнению известного американского оратора Поля Сопера [1], следующие:

1. Важно не ссылаться на собственный авторитет, для слушателя он всегда будет недостаточным. Это правило, главным образом, относится к студентам-ораторам, выступающим по большинству спорных вопросов. Следует остерегаться такой риторики, как "мне кажется", "я думаю", "по моему мнению", в них сразу вскрывается голословность.

2. На авторитетные мнения следует ссылаться только в вопросах, в которых они действительно компетентны, имеют специальную подготовку и опыт.

3. Не следует ссылаться на авторитеты, вызывающие предубеждение. Если возможно, следует избегать ссылок на лица, которые создали вокруг себя атмосферу предубежденности или настолько проявили личную заинтересованность, что их высказывания сразу берутся под подозрение. Если приходится обращаться к такому источнику, то лучше с надлежащими оговорками отметить этот факт и показать, почему данный авторитет заслуживает внимания.

4. Ссылка на источник должна быть точной. Если суждение, приписываемое оратором авторитетной личности, настолько спорно, что вызывает сомнение в достоверности или точности, или если некоторые слушатели по каким-либо причинам пожелают иметь ясное представление об источнике, необходимо привести полную цитату.

5. Следует избегать загадочных ссылок на источник. Если аудитория не знает, кого вы имеете в виду, лучше не делать неопределенных ссылок, вроде:

"Я имею в виду мнение величайшего авторитета..."

"Лучшие умы полагают..."

"Многие экономисты придерживаются единого мнения..."

Неправильным будет указывать только на книгу или статью в журнале или сослаться на издателя как на источник мнения.

Например, "Я читал статью в "Юнайтед Стэйтс" от 23 марта 2009 г. Она говорит..." (заставить статью или книгу "говорить" – верный признак неграмотности оратора) или "Статистические данные, опубликованные в "Мировом альманахе" за 2008 г., показывают...". Правильным будет указание точного источника или составителя статистических сводок [5].

При анализе ранее упомянутых примеров сосредотачиваем ваше внимание на высказывании Гадамера: "Не традиция, а разум представляет собой последний источник всякого авторитета".

Относительно применения аргументации, основанной на иностранных словах, важно помнить – чем яснее говорит оратор, тем больше внимания и уважения он вызовет к себе. Если случится так, что какой-то процент людей в аудитории не знает значения иностранных слов, понятий и терминов, внимание слушателей будет потеряно. И этим нельзя пренебрегать. При применении этого вида аргументации необходимо учитывать возраст аудитории, уровень полученных ранее знаний и т. д.

В качестве примера применения аргументации, основанной на иностранных словах, далее приведена история, которая произошла в Англии на заседании конгресса.

Идет предвыборная кампания, и один из ораторов, выступая перед членами конгресса, делает "реверанс" в сторону своего оппонента: "Каждый член конгресса знает, что Клод Паппер бессовестный экстраверт. Более того, есть основание полагать, что он практикует непотизм по отношению к своей жене. А его сестра была феспианткой в эреховном Нью-Йорке. И наконец, хотя в это вам будет трудно поверить, но доподлинно известно, что до женитьбы Паппер практиковал целибат".

Сенаторы возмутились, и за Клода Паппера никто не проголосовал.

В этой истории сенаторы не хотели показаться необразованными и поэтому проголосовали за оратора, который

убедительно им рассказал о том, что Паппер – человек с открытой душой. Более того, он практикует непотизм, то есть покровительствует родственникам, в частности, свояченице. А его сестра была феспианткой – поклонницей драматического искусства в Нью-Йорке. И будет трудно поверить, что до женитьбы Паппер практиковал целибат. В данном случае речь идет о данном в юности обете безбрачия.

Следует согласиться, что, зная толкование лексических терминов, в этом заявлении нет ничего провокационного. Но, применив этот метод спекулятивной технологии, оратор смог ввести в заблуждение сенаторов и добился того, что Клод Паппер потерял свое место в сенате.

Таким образом, при выяснении истины важно выражаться ясно, чтобы предотвратить заблуждение. Если ясность и истина не совпадают, ясность всегда является дополнением истины.

Следующий вид аргументации – **аргументация очевидности и всеобщего признания**. При использовании этого вида аргументации приводятся аргументы, представляющие заявленную позицию как очевидную, общеизвестную или подлежащую всеобщему признанию. При этом используются ссылки на общепризнанные системы норм и оценок. Утверждения о том, что так думают все, при ближайшем рассмотрении может оказаться несостоятельными. Например, приведенный тезис *"Сегодня каждый знает, что от частот колебаний зависит высота звука, а от амплитуды колебаний зависит его сила"* [6] "срабатывает" только тогда, когда будет подтверждать истинность этого тезиса. Например, *"Следовательно, чтобы понять природу звука, его акустические и физиологические особенности, необходимо, прежде всего, изучить речевой аппарат человека, знать, как им играть"* [6]. Становится понятно, что изучение речевого аппарата человека дает возможность понять природу звука и его особенности.

Поэтому, приводя любой из аргументов, следует знать, **что вы доказываете**, разбираетесь ли в заявленном предмете разговора. Поскольку нет ничего более ужасного, чем спорить с человеком, который не знает, о чем говорит. И нет ничего труднее, чем оспаривать аргументы того, кто говорит не по теме.

Следующий вид аргументативных уловок предполагает **использование в качестве аргументов различных гарантий и личного авторитета**. Вся эта аргументация сводится к гарантиям. Выражение сомнения или критические замечания воспринимаются как личное оскорбление, и в ход пускается давление личным авторитетом.

Например, *"Я гарантирую вам высокий профессиональный уровень. Мое образование: Харьковский национальный экономический университет. Педагогический стаж более 20 лет..."*. Сказанная фраза будет воспринята адекватно, если прочитанная лекция или доклад были точны, убедительны, вразумительны и понятны. Но, если лекция или доклад прочитаны невнятно, тогда аргумент о 20-летнем педагогическом стаже не срабатывает.

Не случайно Сократ говорил: *"В судах решительно никому нет дела до истины, важна только убедительность. А она состоит в правдоподобии, на чем хочет сосредоточить свое внимание тот, кто хочет произнести искусную речь"*.

Например, при собеседовании молодому человеку, претендующему на должность в фирме, отказывают в приеме на работу или в участии в серьезно проекте, аргументируя тем, что он, по мнению интервьюируемого, молод. Хорошим ответом несогласия с частным мнением должностного лица могут быть слова: *"Пусть это будет моим единственным недостатком"*. Это слова и несогласия с авторитетом, и в то же время они не обидны.

В результате быстрая реакция и правильно выбранный аргумент могут помочь молодому специалисту получить работу над проектом и в будущем занять одну из руководящих должностей фирмы.

Таким образом, каждый тезис, любое предложение необходимо доказывать. Доказательством выступает своевременный и правильно выбранный аргумент.

Как сказал французский писатель Андре Моруа: *"В беседе, цель которой – принять какое-то решение, важны не*

столько аргументы, сколько порядок, в каком они вводятся в дело. Внезапность здесь так же необходима, как и в бою".

Еще одним стратегическим элементом черной риторики является **демагогия**.

Современный толковый словарь термин "демагогия" определяет как набор ораторских и полемических приёмов и средств, которые позволяют ввести аудиторию в заблуждение и склонить её на свою сторону [4].

Например, когда подчиненный со своим мнением приходит к начальнику, который в полной мере владеет этим приемом, и в результате уходит с мнением начальника.

Основными и наиболее очевидными уловками демагогии служат сокрытие истинного положения вещей, недомолвки, отказ от рациональной аргументации. *"В Древней Греции демагогами называли политических деятелей, обладавших выдающимися ораторскими способностями, что делало их популярными в обществе, то есть демагог – это народный вождь"*. Теперь демагогами называют таких политических деятелей, которые создают себе популярность, добиваясь собственных целей лживыми и безответственными обещаниями, обманом, лестью, манипулированием сознанием людей, спекулируя на чувствах и стремлениях масс, вводя их в заблуждение.

Демагогия по своей сути представляет собой не что иное, как искажение истины, поэтому и разоблачить её может только истина. В Древней Греции говорили: *"Злословец есть самый лютой из диких зверей; льстец – самый опасный из ручных животных"*.

Среди основных признаков демагогии, как на политической сцене, так и в сфере повседневной коммуникации, следует выделить следующие:

- система мировоззрения поляризуется и сводится к разделению всего человечества на "своих" и "чужих", причем "чужие" автоматически клеймятся как "враги";
- отнесение какого-либо индивидуума к "своим" или "чужим" варьируется в зависимости от состава аудитории и преследуемых в данный момент целей;
- непризнание собственных ошибок допускается в случае неверной интерпретации какого-либо утверждения;
- подкрепление заявленной точки зрения вымышленными, не подлежащими проверке доказательствами.

Контролем демагогии является разоблачение ее приемов. Например, *"Мы попусту тратим время на взаимные упреки и обвинения. Как мы никогда не договоримся. Давайте не отклоняться от темы!"* Но послания от первого лица множественного числа эффективны лишь в том случае, если собеседник действительно заинтересован в результате.

Таким образом, применяя тот или иной вид аргументации, очень важны ощущения психологической готовности к различного рода нападкам и уловкам со стороны оппонента. Не всегда стоит доверять только словам и доводам, при этом необходимо научиться сохранять выдержку и самообладание.

Кроме того, важно помнить, что характер использования уловок в определенной степени зависит от личности противника и его индивидуальных особенностей. Поэтому, чтобы противостоять нечестным приемам оппонента и не поддаваться на его хитрости, следует стараться предвидеть его возможные уловки.

Предвидеть уловки или же, при необходимости, профессионально их использовать можно с помощью:

- во-первых, освоения искусства красноречия и выработки умения манипулировать всеми риторическими средствами и методами;
- во-вторых, отличать, в каком контексте и при каких вопросах ваши аргументы ничего не значат или, наоборот, являются решающими;
- в-третьих, устранять противоречия и давать эмоциональную окраску каждому разговору, в горячих спорах вести себя уверенно и быть рассудительным;
- в-четвертых, превращать негативное мышление и поведение собеседника в позитивное и конструктивное.

Достичь этого можно с помощью верно выбранных аргументов:

- черно-белая аргументация;
- аргументация, основанная на авторитетности мнений или иностранных слов;
- аргументация очевидности и всеобщего признания;
- аргументация личного авторитета;

аргументация неизбежности;
 аргументация негативной спирали;
 аргументация мнимой точности доказательств и многие другие, необходимые в деловой вербальной коммуникации (рисунок).

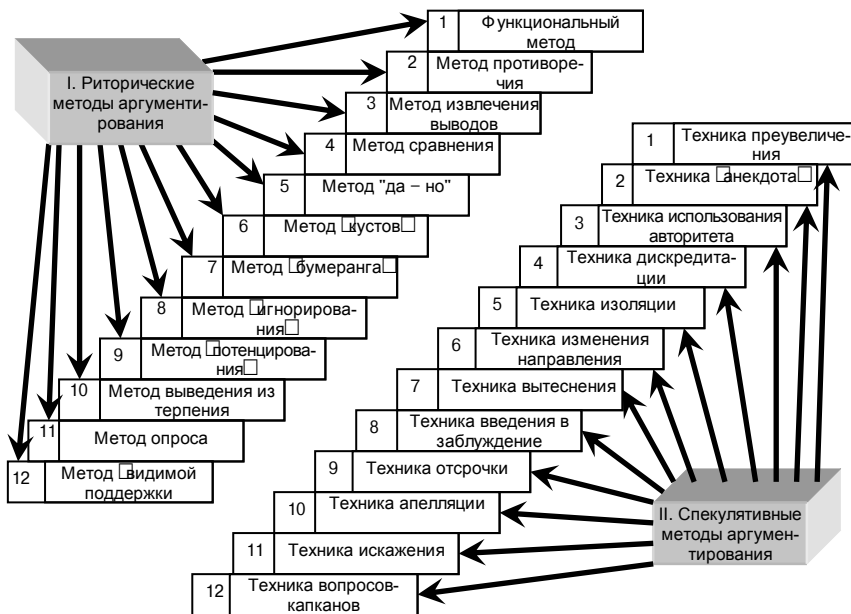


Рис. Техника аргументирования [7]

Или представление в таком виде [7]:

Риторические методы аргументирования	1. Метод "видимой поддержки"	Спекулятивные методы аргументирования	1. Техника преувеличения
	2. Метод спроса		2. Техника "анекдота"
	3. Метод выведения из терпения		3. Техника использования авторитета
	4. Метод "потенцирования"		4. Техника дискредитации
	5. Метод "игнорирования"		5. Техника изоляции
	6. Метод "бумеранга"		6. Техника изменения направления
	7. Метод "кустов"		7. Техника вытеснения
	8. Метод "да – но"		8. Техника введение в заблуждение
	9. Метод сравнения		9. Техника отсрочки
	10. Метод извлечения выводов		10. Техника апелляции
	11. Метод противоречия		11. Техника искажения
	12. Функциональный метод		12. Техника вопросов-капканов

Выбор достаточных аргументов зависит от запаса знаний и опыта применения их на практике. Требования к достаточности аргументов показывает, что речь идет не о количестве аргументов, а о силе и характере их связи с выдвинутым тезисом [2].

Важно помнить, что аргументы, используемые в процессе доказательства некоторого суждения, должны удовлетворять следующим правилам [8]:

- аргументы должны быть истинными суждениями;
- аргументы должны быть суждениями, истинность которых устанавливается независимо от тезиса;
- аргументы должны быть достаточным основанием для доказываемого тезиса.

Нарушение указанных правил приводит к различным логическим ошибкам, делающим доказательство некорректным.

Кроме того, развивая аргументацию, важно знать, что избранные приемы должны вызвать чувство уважения к вам и

удовлетворять всем требованиям пытливой критики слушателя по окончании речи.

При этом, зная основные принципы ведения дискуссий, полемики и ежедневного диалога, вы сможете успешно отстаивать свою точку зрения, более уверенно себя чувствовать в различных житейских ситуациях, жестко пресекать все попытки вербальной провокации.

Если вы обладаете способностью "сказать, как выстрелить" или у вас отменное чувство юмора, молниеносная реакция и вы храните в памяти сотни цитат, то вам будет приятно встретиться с достойным оппонентом и получить удовольствие от пикировки.

Литература: 1. Поль Л. Сопер. Основы искусства речи / Электронная книга // www.klikovo.ru. 2. Винокур В. А. Уловки в споре. — СПб.: Речь, 2005. — 142 с. — ISBN 5-9268-0395-0. 3. Колтунова М. В. Речевой портрет менеджера // <http://mev-giz.ru/articles/1999/4/809.html>. 4. Современный толковый словарь // <http://slovar.e2e.ru/r/argument.html>. 5. Бредемайер К. Черная риторика: Власть и магия слова / Пер. с нем. — 2-е изд. — М.: АльпинаБизнесБукс, 2005. — 224 с. — (Серия "Нестандартный подход"). 6. Седова Л. Н. Этика делового общения. Учебн. пособ. Ч.1. — Харьков: Изд. ХНЭУ, 2002. — 384 с. (русс. яз.) 7. Методические рекомендации к самостоятельной работе над практическими заданиями по теме "Речевая культура делового разговора" курса "Этика делового общения" для студентов всех специальностей всех форм обучения / Сост. Л. Н. Седова. — Харьков: Изд. ХГЭУ, 2003. — 53 с. (Русск. яз.). 8. Словарь логики // <http://lib.deport.ru/slovar/log/a/argument.html>.