

**АРГУМЕНТАЦІЯ У ДИСКУРСІ:
КЛАСИФІКАЦІЯ МЕТОДІВ АРГУМЕНТАЦІЇ
ARGUMENTATION IN THE DISCUSSION:
CLASSIFICATION OF METHODS OF ARGUMENTATION**

Іванів І. Р., гр. СП-61

Ключові слова: аргументація, науковий дискурс, ділове мовлення.

Key words: argumentation, scientific discourse, speeches.

Усі ми у процесі навчання чи професійної діяльності зустрічаємося з таким поняттям як аргументація. На нашу думку, вона має важливе значення, зокрема, для юриста. Власне цей логічний прийом і дає змогу людині довести істинність своїх тверджень, домогтися поставлених перед собою цілей. Саме цим зумовлена актуальність нашої роботи.

Проте, незважаючи на значимість аргументації, знаходження доказових і переконливих аргументів стає особливою проблемою в сучасному дискурсі. Цю проблему досліджує теорія, що отримала назву "теорія аргументації".

Проте, варто зазначити, що питання аргументації у дискурсі не досліджено комплексно. Проблема аргументації залишається однією з найскладніших у логіці. З точки зору лінгвістики, це питання досліджували А.Н. Баранов; Є.Н. Белова; Т.В. Губаєва; Н.Н. Івакіна; Є.В. Ключев; Н.Ю.Фанян, проте воно є висвітленим в недостатній мірі [1].

Важливо визначити поняття аргументації. У логічному аспекті аргументація - різновид комунікативної діяльності, що полягає в наведенні доказів (аргументів) з метою зміни позиції або переконань іншої сторони (аудиторії) [2, 15].

Процес обґрунтування здійснюють за допомогою логічних операцій доведення і спростування, використовуючи дедуктивний та індуктивний умовиводи і умовивід за аналогією.

Аргументація виконує дві функції - доказову та переконуючу.

Доказова функція аргументації полягає у застосуванні таких тверджень, що однозначно доводять істинність чи хибність певної тези. Від якості застосованих аргументів залежить також ступінь реалізації прагнення переконати учасників дискурсу.

Переконання швидше базується на психологічній складовій учасників дискурсу. Воно полягає у, власне, запевненні суб'єкта в істинності тих чи інших тверджень.

Для того, щоб аргументація була якомога ефективнішою, необхідно звернути увагу на послідовність її побудови:

1. Знайти необхідні і достатньо переконливі аргументи.
2. Процедура доведення або спростування, тобто логічне виведення тези із аргументів.
3. Логічна оцінка виведення тези чи антитези з аргументів. Існує три варіанти виведення тези з аргументів: "необхідно слідує", "ймовірно слідує", "не слідує" [1].

Більше того, необхідно звернути увагу на специфіку аудиторії, тобто учасників дискурсу, врахувавши також сферу їхньої діяльності.

Усі методи аргументації поділяються на такі види:

1. залежно від сфери впливу на аудиторію
 - a. універсальні (поширюються на всі аудиторії);
 - b. контекстуальні (ефективні лише в певній аудиторії);
2. залежно від мети учасників суперечки
 - a. логічні;
 - b. риторичні;
 - c. психологічні (позалогічні).

Логічні методи аргументації поділяються за:

1. формою побудови
 - a. дедуктивні;
 - b. індуктивні;

- с. за аналогією;
- 2. типом побудови аргументації та виведення тези з аргументів
 - а. аподиктичне (строге виведення тези з наданих аргументів);
 - б. імовірнісне (нестроге виведення тези з аргументів);
- 3. способом побудови
 - а. антиномічні ("за" і "проти", наведення аргументів і контраргументів);
- 4. способом спростування
 - а. критика тези;
 - б. критика аргументів;
 - с. критика демонстрації [3].

Отже, підсумовуючи усе вищесказане, можна зауважити, що навіть велика кількість теоретичних праць і практикумів не зможуть допомогти спікеру переконати аудиторію вдало, якщо він не буде впевненим у собі та не володітиме темою свого дослідження на достатньо високому рівні.

Важливо пам'ятати, що запорука успішної промови – в ґрунтовній підготовці до виступу. Тому для того, щоб спонукати учасників дискурсу до очікуваної реакції, необхідно докласти значних зусиль.

References: This article is dedicated to the consideration of the basic methods of argumentation in scientific discourse. We analyzed the errors that are most often allowed for argumentation. The need to determine the main criteria for classifying arguments was identified.

Література:

1. Баранов А. Н. Что нас убеждает? (Речевое воздействие и общественное сознание) / Баранов А.Н. – Москва: Знание, 1990. – 64 с.
2. Аргументація у дискурсі – [Електрон. ресурс]:
http://pidruchniki.com/1221060540358/logika/argumentatsiya_diskursi

3. Класифікація методів аргументації – [Електрон. ресурс]:
http://pidruchniki.com/1029022840359/logika/klasifikatsiya_metodiv_argumentatsiyi