

Аргументація і переконання

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Аргументація є необхідною складовою багатьох видів діяльності, включаючи наукову роботу, політичні дебати, рекламу, маркетинг і повсякденну комунікацію. Це допомагає людям переконати інших у своїй точці зору, вирішити проблеми та досягти своїх цілей.

Ключові слова: Аргументація, переконання, наука про аргументацію і переконання, тактика і основи аргументації.

Abstract

Argumentation is a necessary component of many activities, including academic work, political debate, advertising, marketing, and everyday communication. It helps people to convince others of their point of view, solve problems and achieve their goals.

Keywords: Argumentation, persuasion, science of argumentation and persuasion, tactics and foundations of argumentation.

Вступ

Аргументація в загальному значенні — це процес обґрунтування людиною певного положення з метою переконання в його істинності, доцільності [1]. Обґрунтування може здійснюватися різними способами: положення можуть бути обґрунтовані завдяки безпосередньому зверненню до дійсності. Переконання — вірування без жодного відтінку сумніву, але часто з емоційним забарвленням; встановлена думка, прийняте вірування [2]. Людина вірить в них, вважаючи їх абсолютною істиною. Як об'єкт, переконання — доктрина чи твердження, в яке хтось твердо вірить.

Основна частина

Аргументація у найвищому розумінні слова - це процес обґрунтування (тобто наведення доводів або аргументів) певного положення (твердження, гіпотези, концепції) з метою переконання в його істинності, слушності.

Треба зауважити, що під словом "аргументація" можуть розуміти також сукупність доводів на користь якогось положення.

Кінцева мета аргументації - прийняття аудиторією висунутого положення (чи положень), тобто переконання аудиторії в справедливості положення, яке пропонується їй увазі [3]. Тому теорія аргументації - теорія, що вивчає різноманітні дискусійні способи, які використовуються в процесі аргументації, - ставить у центр своєї уваги поняття "переконання" і "прийняття".

Аналіз аргументації з точки зору мислення (тобто з логіко-епістемологічної точки зору) містить три напрямки:

1) Опис способів обґрунтування та раціоналізації описових і оцінних тверджень. Серед цих способів не тільки такі традиційні універсальні способи, як дедуктивне виведення та індуктивне підтвердження висновків, але й контекстуальні способи обґрунтування, що є подібними посланням на інтуїцію та традицію.

2) Аналіз залежності аргументації від тієї проблемної ситуації, в загальних рамках якої вона проходить.

3) Виявлення тих особливостей аргументації, які пов'язані із застосуванням її в різних областях мислення. Існують три такі області, і, відповідно, три різновиди аргументації: теоретична, практична та художня аргументація. У своєю чергою, теоретична аргументація розпадається на природничу та гуманітарну, практична - на ідеологічну (що містить, зокрема, пропаганду) та утопічну.

Виділяють такі характерні риси аргументації, які відрізняють її від інших способів впливу на переконання слухачів:

- вона завжди виражена в мові, має форму тверджень, які вимовлені або написані; теорія аргументації досліджує не ті думки, ідеї й мотиви, що стоять за висловленими твердженнями, а їх взаємозв'язки;

- аргументація є цілеспрямованою діяльністю: її задача - посилення чи послаблення чийх-то переконань;

- аргументація - це соціальна діяльність, оскільки вона спрямована на іншу людину чи на інших людей, передбачає діалог та активну реакцію іншої сторони на доводи, які наводяться;

- аргументація передбачає розумність тих, хто її сприймає, їх здатність раціонально зважувати аргументи, приймати їх або заперечувати.

Аргументація за формою поділяється на дедуктивну та не дедуктивну (правдоподібну).

Дедуктивна аргументація - це аргументація, яка будується за схемами дедуктивних міркувань, тобто тих міркувань, які спираються на логічний закон і в яких з істинних засновків отримують істинний висновок. За допомогою такої аргументації обґрунтовують істинність тези.

Не дедуктивна (правдоподібна) аргументація - це аргументація, яка будується за схемами індуктивних та міркувань за аналогією (не дедуктивних міркувань), тобто таких міркувань, в яких зв'язок між засновками та висновком не спирається на логічний закон і в яких істинність засновку не гарантує істинності висновку.

Ефективна аргументація вимагає глибокого розуміння теми, яка обговорюється, а також доказів, які підтримують вашу точку зору. Важливо також враховувати аудиторію, для якої ви працюєте, і використовувати мову, яку вони зрозуміють і приймуть.

У загальному розумінні аргументація - це процес переконання інших у своїй точці зору. Це може бути важливим для досягнення цілей, таких як продаж продукту, здобуття фінансування для проєкту або вплив на політичне рішення.

Переконання - це один зі способів впливу на особистість, спосіб впливу на свідомість, почуття і волю вихованця з метою розвитку свідомого ставлення до навколишньої дійсності. Слід диференціювати переконання як: 1) психічну властивість особистості та 2) метод впливу на свідомість і волю вихованця, кінцевою метою застосування якого і є формування переконання в першому значенні.

Як способи переконання вихователь може використовувати розповідь, бесіду, пояснення, диспут.

Розповідь (інформаційний метод переконання) - це послідовний виклад фактичного матеріалу, здійснюване в оповідній формі. Вимоги, що пред'являються до розповіді: логічність, послідовність і доказовість викладу, чіткість, образність, емоційність, врахування вікових особливостей вихованців. При необхідності доведення правильності будь-яких суджень в оповіданні використовується пояснення, яке може супроводжуватися питаннями й перерости в бесіду. Розповідь дозволяє впливати на свідомість вихованця і закладати основи його переконань.

Бесіда - це питально-відповідний метод активної взаємодії вихователя і вихованців. Для ефективності результату вихователю важливо продумати систему питань, що підводить вихованця до правильних висновків. Зазвичай намічаються головні, додаткові й питання, що уточнюють. Якщо в процесі бесіди від приватних питань переходять до загальних висновків, бесіда має евристичний характер. Переконує сенс бесіди тим вище, чим більше використовується опора на власний досвід вихованця. Розрізняють розмови: естетичні, політичні, етичні, пізнавальні, про спорт, праці й т.д.

Вимоги, що пред'являються до бесіди:

- її матеріал повинен бути близький дітям, їх досвіду, викликати інтерес, хвилювати їх;
- необхідно так будувати питання, щоб змушувати вихованців думати, аналізувати свої знання і свій життєвий досвід з даного питання;

- в ході бесіди не слід занадто швидко і строго засуджувати неправильні думки, потрібно домагатися, щоб вихованці самі приходили до правильних висновків;

- продовженням розмови повинна бути діяльність вихованців з реалізації затверджених норм поведінки.

Способом переконання також є *диспут* як активне вираження вихованцями своїх думок, доказ і відстоювання їх при колективному обговоренні будь-якої проблеми. Диспут є ефективним способом активізації вихованців з метою вироблення у них вміння вести полеміку, захищати свої погляди, з повагою ставитися до думки товаришів. Цей спосіб переконання вчить відмовитися від помилкової точки зору в ім'я істини.

Диспут - це дискусія, спрямована на з'ясування різних точок зору та досягнення консенсусу або визначення переможця. У диспуті можуть брати участь дві або більше сторін, які представляють різні позиції щодо певної проблеми чи тези. Учасники диспуту мають можливість викладати свої аргументи та контраргументи, використовуючи логіку, факти та переконливість. Метою диспуту є досягнення об'єктивної інформації та розвиток критичного мислення. Диспути можуть бути проведені в різних сферах життя, включаючи наукову, політичну та побутову.

Алгоритм проведення диспуту може бути наступним:

- 1) обґрунтування теми;
- 2) обговорення матеріалу, висловлювання вихованцями суджень;
- 3) самостійні висновки й узагальнення;
- 4) кінцеве слово вихователя, в якому він формулює висновки, намічає конкретну програму діяльності.

Умови ефективності диспуту:

- тема диспуту повинна хвилювати вихованців, бути пов'язаною з їх переживаннями та вчинками;
- в колективі повинні існувати суперечливі думки з обговорюваної проблеми;
- диспут повинен бути ретельно підготовлений (проведено анкетування, розроблені питання і т.д.);
- на диспуті не слід різко засуджувати вихованців, які висловлюють неправильну думку.

Переконання - це уявлення, думки або ідеї, які людина вважає правильними та важливими для себе. Це можуть бути переконання про релігію, політику, моральність, етику, поведінку та інші аспекти життя [4]. Переконання формуються під впливом досвіду, знань, культурних та соціальних норм, а також особистих переживань та емоцій. Переконання можуть бути змінені або переглянуті під впливом нової інформації, аргументів та досвіду. Важливо вміти аналізувати свої переконання та розуміти їхню природу для розвитку особистості та побудови гармонійних взаємин з іншими людьми.

Висновки

Основні елементи аргументації й переконання :

1. Теза - це основна ідея, яку автор намагається довести.
2. Аргументи - це факти, докази, приклади та інші деталі, які підтримують тезу.
3. Контраргументи - це можливі опозиційні думки або аргументи, які можуть бути заперечені або враховані.
4. Докази - це конкретні факти, які підтверджують аргументи та тезу.
5. Етичні аспекти - це моральні та етичні норми, які можуть впливати на переконання та аргументацію.
6. Аудиторія - це група людей, для якої написано або виголошено переконання, і яка може мати різний рівень знань та досвіду.
7. Стиль - це спосіб викладу ідеї, який може впливати на сприйняття аудиторією.
8. Логіка - це послідовність думок та аргументів, які мають логічний зв'язок між собою.
9. Емоції - це почуття, які можуть викликати певні переконання та аргументи.
10. Авторитет - це довіра до автора або джерела інформації, який може впливати на переконання та аргументацію.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Аргументація-Вікіпедія
Режим доступу
URL:<https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D1%80%D0%B3%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F>
2. Переконаність-Вікіпедія.
Режим доступу
URL:<https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C>
3. Основи теорії аргументації
URL:https://arm.naiu.kiev.ua/books/logika/lections/lection6_2.html
4. Метод переконання
Режим доступу
URL:https://stud.com.ua/61122/pedagogika/metod_perekonannya

Сухляк Ярослав Анатолійович – студент кафедри комп'ютеризованих електромеханічних систем і комплексів
Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, Україна, e-mail : suhlyakyaroslav@gmail.com

Науковий керівник: **Головащенко Ірина Олегівна** — канд. філос. наук, доцент кафедри філософії,
Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail : irolho@gmail.com

Sukhlyak Yaroslav Anatoliyovych is a student of the Department of Computerized Electromechanical Systems and
Complexes, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, Ukraine, e-mail: suhlyakyaroslav@gmail.com

Supervisor **Holovashenko Iryna** — PHD of philosophy, Associated professor of the Department of Philosophy,
Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail : irolho@gmail.com