Методика изучения аргументирующей речи

С античных времён аргументирующую речь рассматривают и как искусство, которым восхищаются, и как науку, которую преподают риторы, и как способ разрешения бытовых и профессиональных конфликтов в деловой сфере. Аргументирующей называется речь, побуждающая аудиторию

согласиться с выступающим публично в спорном вопросе. Она бывает двух разновидностей: убеждающей и агитирующей. Если спорный вопрос касается убеждений, мнений, то создаётся убеждающая речь, если речь призывает к действию, то — агитирующая речь.

Цели аргументирующей речи — обосновать своё мнение, побудить аудиторию принять определённую точку зрения, оценку событий, мнений. Ситуации, в которых реализуется аргументирующая речь, частотны, и она считается одной из самых сложных и трудных тем в риторике, потому что коммуниканты в процессе спора допускают много ошибок: часто не слушают друг друга, подменяют или теряют тезис, который следует доказать, приводят противоречивые аргументы, а полемика переходит в ссору. Как показывает практика, аргументирующая речь является компонентом бытового общения в ситуациях спора, используют аргументирующую речь на занятиях по всем учебным предметам как в устной форме (устный ответ на проблемный вопрос по теме урока, объяснение причин опоздания, отзыв о прочитанном художественном произведении), так и в письменной форме (рецензия на книгу, школьное сочинение разных жанров, заявлениена имя директора и др.). В учебнонаучной деятельности студентами при написании рефератов, курсовых работ, создании исследовательских проектов часто используется нисходящая или восходящая аргументация. Аргументы разной степени достоверности мы встречаем и в рекламе, и в новостях, речах политиков и чиновников, читаем в газетах, блогах. Поэтому знание теории аргументации носит практический характер, и каждый обучаемый должен овладеть умениями:

— формулировать тезис, который требует доказательства;

— продумывать систему аргументации в зависимости от ситуации

общения;

— планировать и структурировать аргументирующую речь, умело использовать подобранные заранее аргументы;

— публично произносить речь перед аудиторией, соблюдая правила аргументации;

— оценивать эффективность своей и чужой аргументирующейречи. Главные цели и задачи обучения аргументирующей речи: раскрыть её свойства, специфику построения, сформировать у обучаемых аргументативные умения, научить их пользоваться аргументирующей речью в различных ситуациях, в том числе профессиональноориентированного общения. В Федеральном государственном образовательном стандарте основного общего образования (от 17 декабря 2010 г.) прописаны такие формируемые у школьника умения, как: «строить логическое рассуждение, умозаключение (индуктивное, дедуктивное и по аналогии) и делать выводы»; а также умения «формулировать, аргументировать и отстаивать своё мнение», — и те и другие умения становятся метапредметными результатами освоения основной образовательной программы основного общего образования.

Основными структурными компонентами аргументирующей речи являются тезис, система аргументов и вывод, подтверждающий взаимосвязь тезисов и аргументов.

Существует достаточно много определений тезиса. В.И. Даль указывает, что тезис — это «учёное положение, мысль, проводимая в сочинении»,а в «Словаре иностранных слов» Н.Г. Комлева: тезис

— «положение, истинность которого должна быть доказана». Приведём также примеры из пособий по риторике: «Тезис — это умозаключение, положение, которое следует доказать» (Т.А. Ладыженская «Школьная риторика», 7 класс); «Тезис — это главная мысль (текста или выступления), выраженная словами, главное утверждение оратора, которое он стремится обосновать, доказать» (И.А. Стернин «Практическая риторика»). При изучении этого понятия можно предложить обучаемым самим сформулировать определение тезиса или использовать одно из приведённых. Даже учитывая все дефиниции понятия, необходимо отметить общее: тезис всегда нуждается в доказательстве.

Обучение умениям находить, формулировать и реализовывать тезис в аргументирующей речи — это основа для совершенствования умений более сложного порядка, связанных с анализом, созданием и оценкой собственных и чужих речей, содержащих аргументацию.

Предлагаем на занятии обучаемым самим составить правила формулировки тезиса, касающиеся его неизменности, понятности и однозначности. Рекомендуется рассмотреть различные речевые ситуации, в которых могут быть допущены ошибки при раскрытии основных понятий, содержащихся в тезисе, например если в него включены многозначные слова (счастье, друг, молодёжь, бедность и др.). Правила и советы могут относиться не только к выдвижению и формулировке тезиса, но и к поведению спорщиков, например школьник может написать так: «Не спорьте о пустяках и о том, в чём не разбираетесь. Относитесь с уважением к собеседнику, выслушайте его точку зрения до конца. Не забывайте о предмете спора, не увлекайтесь второстепенными деталями»,

Для совершенствования умения обучаемых формулировать тезис используются следующие задания.

— Уточните тезис (по образцу), запишите его снова и прочитайте вслух. Образец: С любимым рай и в шалаше. Обучаемые разъясняют тезис (многозначные слова «рай», «шалаш»): Если ты любишь этого человека, то не важно, в каких условиях он живёт. Предлагаем дать свой вариант раскрытия тезиса «Счастья ключи в своих руках ищи».

— Закончите формулировку следующих тезисов: Дружить — значит...х Без знания родного языка...; Человеком можно назвать того, кто...; Чтобы стать счастливым, надо...

— Сформулируйте антитезис к следующим тезисам: Безопасность — в середине(англ. пословица). Внешность обманчива. Всё придёт к тому, кто умеет ждать.

* + качестве закрепления правил формулировки тезиса возможно обсуждение афоризма Андре Моруа: «Самое трудное в споре — не столько защищать свою точку зрения, сколько иметь о ней чёткое представление», — а также русских пословиц: Говори, но не спорь, а хоть спорь, да не вздорь. О пустяках спорить — дело упустить. Друг спорит, недруг поддакивает. Не тот друг, кто мёдом мажет, а тот, кто правду скажет. Спорить спорь, да не бранись. Молчанием прав не будешь.

Следует помнить, что, прежде чем вступать в спор, необходимо научиться выделять тезис в прочитанной/услышанной аргументирующей речи. Для этого на занятии могут быть предложены такие задания:

* + 1. Прочитайте текст. Найдите тезис, прочитайте его вслух и объясните его смысл.

Семь дверей

Внук пришёл навестить деда. Стал старик его о делах расспрашивать, но внук был неразговорчив.

— Ты выглядишь усталым, словно прожил тяжёлую жизнь, — заметил дед.

— Ты прав, в моей жизни нет ничего хорошего, — вздохнул внук.

— Я приготовил подарок, чтобы развеять твою грусть, — сказал дед. — Да положил его в ящик секретера и забыл в какой.

Секретер у деда был старинный, с множеством дверок.

— Не беда, я быстро его найду, — усмехнулся внук и принялся открывать одну дверку за другой. Вскоре подарок нашёлся, а под ним лежала записка: «В жизни много дверей, и за одной из них — подарок судьбы».

Мудрые говорят: «Нужно постучать в семь дверей, чтобы одна открылась» (Современные притчи).

Прочитайте басни И.А. Крылова «Стрекоза и Муравей», «Слон и Моська». Сформулируйте и запишите тезис каждой басни, приведите свои аргументы к тезисам.

Обычно обучаемым нравятся творческие задания, направленные на создание небольших по объёму аргументирующих речей, для которых дома подбирается материал к предложенному тезису. Пример выполнения творческого задания:

Учащийся говорит: «Я приветствую неравные браки (тезис). Потому что (1) некоторым всё равно, за кого выходить замуж, лишь бы не проводить вечера в одиночестве. (2) Во-вторых, в таком браке каждый получает выгоду, то, что ему надо. (3) В-третьих, зная свои обязанности, каждый будет их соблюдать и никто не будет пытаться повлиять на другого. И наконец,(4) содержать красивую и совершенно праздную женщину — признак высокого социального статуса. Поэтому я “за” продуманный и прописанный в брачном контракте неравный по возрасту брак».

(В речи 14 — это аргументы.)

Особое внимание преподавателю следует обратить на то, что в период подготовки к выступлению с аргументирующей речью обучаемому нужно определить место тезиса в структуре своей речи. Если предполагается внимательная, заинтересованная, доброжелательная аудитория, то тезис рекомендуется вводить в зачин публичной речи {дедуктивный способ аргументации). Для дедукции характерны логические переходы от общего знания к частному.

При равнодушном, а тем более недоброжелательном настрое аудитории риторы рекомендуют сначала приводить сильные аргументы, а затем в заключении речи обоснованный вывод, т.е. использовать индуктивный способ аргументации. Типичной индукцией считается рассуждение, ведущее от части предмета к знанию обо всех предметах этого класса, хотя обобщение может быть и неверным, например: «Суворов — стойкий и мужественный. Наполеон — стойкий и мужественный. Эйзенхауэр — стойкий и мужественный. Суворов, Наполеон, Эйзенхауэр были полководцами. Каждый полководец — стойкий и мужественный».

Во время публичного выступления обучаемых с аргументирующими речами объектом контроля является ясность и чёткость выдвинутого тезиса, соотнесённость тезиса и аргументов (т.е. демонстрация), а также непротиворечивость заявленного тезиса и вывода. Полезной формой работы над тезисом является групповая, когда несколько учащихся в процессе группового обсуждения уточняют и записывают тезис, планируют и формулируют свою позицию (за или против), подбирают три-четыре аргумента, подтверждающих её.

Для того чтобы уяснить цели спора и структуру будущей аргументирующей речи, необходимо установить различия между понятиями спор — ссора — конфликт — ругань — свара. Обучающиеся комментируют значения слов, приводя примеры из личной жизни, художественной и публицистической литературы, формулируя и обсуждая в аудитории правила подготовки и произнесения аргументирующей речи.

Аргумент — «довод, основание, приводимые в доказательство» («Толковый словарь русского языка» под ред. Д.Н. Ушакова). Приведём примеры из пособий по риторике: «Аргументы — это доказательства, приводимые в поддержку тезиса: факты, примеры, утверждения, объяснения, — словом, всё, что может подтвердить тезис» (И.А.Стернин). «Аргумент — это довод, служащий для доказательства, а следовательно, необходимый для убеждения»(А.К. Михальская).

Формой логической аргументации является доказательство, т.е. рассуждение, устанавливающее истинность какого-либо утверждения путём приведения других утверждений, истинность которых уже доказана. Однако в аргументирующей речи людине ограничиваются одной логикой. По мнению психологов, умение слушать и принимать решения на основе только рациональных аргументов присуще лишь 2% собеседников. Остальные лучше воспринимают сочетание аргументов разных видов, т.е. риторическую аргументацию, в которой есть логический компонент (доказательство) и коммуникативный(убеждение).

«Аргумент к делу» представляет собой довод, соответствующий «сущности дела» (по Цицерону), его также называют рациональным аргументом, доводом к логике, к здравому смыслу, к истине.

«Аргумент к человеку»— аргументы, основанные не на объективных фактах, а рассчитанные на чувства оппонента и слушателей. «Аргумент к человеку» может содержать критику собеседника как личности, ссылку на субъективные обстоятельства оппонента, повлиявшие на его суждения, перечисление поступков, противоречащих заявленному тезису или аргументу, указание на авторитетность своих сторонников и т.д. Аргументы этого типа называют ещё иррациональными, нерациональными, внелогическими способами доказательства, потому что они логически не связаны с тезисом.

Для усиления эффективности речи говорящий подбирает определённое количество аргументов, т.е. выстраивает единичную или множественную аргументацию.

Единичная аргументация предполагает использование одного аргумента, что в ряде случаев признаётся достаточным для подтверждения тезиса, ведь ещё Марк Туллий Цицерон говорил: «Аргументы следует не считать, а взвешивать».

Множественная аргументация, т.е. ряд аргументов, при этом они не существуют отдельно друг от друга, а воспринимаются в системе аргументации.

Психологи утверждают, что оптимальное количество аргументов три-пять, так как на один-два аргумента оппонента можно сразу возразить, а на три-четыре это сделать труднее. Но семь и более аргументов часто воспринимаются как избыточные, слушатели перестают следить за ходом мысли выступающего, потому что устают воспринимать и анализировать.

* + процессе обучения аргументирующей речи особое внимание уделяем формированию умения планировать и подбирать аргументы разных видов. Могут быть использованы различные задания, например:

Прочитайте текст, найдите в тексте тезис, назовите виды аргументов, которые использованы для его доказательства. Соблюдено ли правило неизменности тезиса в аргументирующей речи?

Любовь с первого взгляда существует, не зря в песне, исполняемой Леонидом Утёсовым, есть такие строки: «Любовь нечаянно нагрянет, когда её совсем не ждёшь». На то, чтобы влюбиться, как установили учёные, человеку требуется пятая доля секунды. В психологии эффект первого впечатления исследуется достаточно давно.

* + работах нейрофизиологов приведены факты о том, что у человека существуют особые области головного мозга, которые играют роль в формировании первого суждения о других людях. Принимая в круг общения нового человека, мы ориентируемся на первое впечатление.

Ты посмотрел — и вдруг весь мир изменился, всё стало лёгким, чётким и понятным. Тебя переполняют чувства, кажется значимым каждое мгновение, проведённое рядом, вместе. Любовь — чувство, которое может появиться в нашей жизни в любой момент (АлёнаА., студентка).

Преподаватель предлагает задания по этому же тексту: Прочитайте ещё раз текст Алёны А., сформулируйте антитезис подберите аргументы таких же видов («аргументы к делу» и «аргументы к человеку»), как использованные в тексте.

Для активизации учебного процесса могут быть введены задания по анализу видеофрагментов публичных речей, например: Прослушайте речь. Сформулируйте и прочитайте вслух её тезис. Все ли аргументы соотнесены с тезисом? Определите их количество (единичная или множественная аргументация) и виды.

При выполнении творческих заданий слушатели могут оценивать эффективность использования аргументов разного вида, Для создания неподготовленной аргументирующей речи на занятии рекомендуются задания такого типа.

— Составьте речь, употребив не менее пяти аргументов, на одну из предложенных тем: «Мне нравится артист... (такой-то), так как...», «Я люблю книгу... (название), потому что...», «Советую посетить... ‚ поскольку...». Определите виды приведённых вами аргументов.

— Напишите и прочитайте вслух в учебной аудитории речи в форме объяснительной записки «Почему я не был на экскурсии», или письма другу «Интересный случай из моей жизни», или экскурсионной речи «Исторически значимое место в моём городе», используя восходящую аргументацию для убеждения слушателей.

На докоммуникативном этапе публичного выступления с аргументирующей речью рекомендуется продумать и написать её план, в котором взаимосвязаны и подчинены общей теме зачин, основная часть (аргументация) и вывод. Вначале преподаватель вводит теоретические сведения о специфике построения аргументирующей речи, которая влияет на её эффективность. При этом он отмечает, что зачин аргументирующей речи может быть различным: выступающий может начать с анекдота, шутки, пословицы, чтобы установить контакт со слушателями, поднять настроение аудитории и облегчить восприятие своих аргументов; может перечислить высказывания известных лиц, так как спорить с авторитетами всегда сложно; может начать речь с описания иллюстрации какого-то показательного случая, напрямую связанного с выдвигаемой проблемой, и т.д. Также в качестве начала аргументирующей речи часто используется выдвижение доказываемого тезиса. Поэтому ещё в школе необходимо обращать внимание на речевые клише, при помощи которых можно выдвинуть свой тезис: Я убеждён, что...; По-моему...; Мне кажется, что...; Я думаю, что...; Я считаю, что...; Думается, что...; Я хочу убедить вас в том, что....; Хотелось бы высказать такую мысль...; Хочется заметить (сказать), что..; Мне хочется обратить ваше внимание на...; Мне хотелось бы подчеркнуть, что...

На практических занятиях могут использоваться такие задания:

— Напишите разные варианты зачина к данному тексту, оценивая их эффективность и целесообразность в своей и чужой аргументирующей речи.

— Подберите образец аргументирующей речи. Найдите в тексте тезис. Докажите, что выбор языковых средств соответствует цели оратора.

Основная часть аргументирующей речи содержит систему аргументов, которые между собой должны быть связаны не только тематически, но и при помощи известных речевых клише: Во-первых..., Во-вторых.., В-третьих... Далее.., Потому что.., Как сказал ещё..., Исходя из сведений, приведённых..., Также в газете «ХХ» указано, что...; Всем известно...; Как говорил... и др. Обратите внимание на клише, использованные в аргументирующей речи:

* 1. Я думаю, что не всегда нужно говорить правду.(2) Так, я поддерживаю точку зрения австрийской писательницы Марии фон Эбнер Эшенбах: «Если приходится выбирать между неправдой и грубостью, выбери грубость; но если приходится выбирать между неправдой и жестокостью, выбери неправду», — она оправдывала ложь во спасение, милосердную ложь.(3) Далее: можно солгать во имя будущих поколений, например, если в будущем эта ложь приведёт к расцвету, то она лучше правды.(4) Мне кажется, что ложь развивает интеллектуальные способности, ведь правду может сказать даже «распоследний» дурак, а ты вот попробуй — вывернись.
  2. Поэтому я считаю, что правда — это самое главное, что у нас есть, так будем же расходовать её бережно! (Валентин М., студент)

Предложение (1) — тезис введён при помощи клише «Я думаю, что...», что позволяет выделить мнение говорящего. Аргументы (предложения 24) связаны между собой следующими речевыми клише «Так, поддерживаю точку зрения...», «Далее...», «Мне кажется, что...», что подчёркивает последовательность, границы каждого аргумента и их количество. Предложение(5) является выводом обобщением.

При построении аргументирующей речи следует учесть состав аудитории и цель речи, в зависимости от которых эффективными оказываются различные способы аргументации. Психологи отмечают, что выступающие ораторы -мужчины предпочитают восходящую аргументацию, предполагающую расположение аргументов от второстепенных к сильным с заключением тезисом. Представим такую речь в виде схемы.

На занятии рекомендуется обратить внимание обучаемых на схему построения речи, например, при помощи такого задания: Проанализируйте аргументирующую речь. Докажите, что использована восходящая аргументация, представив её в виде схемы.

1. Давно ли вы были в библиотеке? Это святое место, в котором собрана чудесным образом вся мудрость человечества, накопленная тысячелетиями <...> Полупустые пыльные полки, тишина, будто гробовая, и одинокий библиотекарь, в сердцах ругающий любого, потревожившего его покой. А на этом фоне — весёлые оптовые рынки книг, так называемые «развалины», на которых можно найти массу литературы, особенно «лёгкой». (2) Конечно же, легче, придя домой, включить телевизор и расслабиться, чем взять в руки умную книгу и задуматься. (3) «Что случилось с нашими малышами? — за

даёт вопрос в своей статье заслуженный учитель России Е.И.Бесчастная. — Многие не хотят читать, боятся книг». (4) Сегодня в стране более 40% взрослого населения не читает книг. Общий тираж книг за 10 лет упал в четыре с лишним раза, газет и журналов

— 3,6 раза. Особенно тревожная ситуация сложилась с детским и подростковым чтением. Тиражи и число названий книг для них резко сократилось <...> В небольших провинциальных городах, посёлках и сёлах вообще отсутствует книжная торговля. Таким образом, большинство граждан России отлучены от книги и ограничены в возможностях получения информации (фрагмент статьи С.А. Андреевой «Я просто не люблю читать..., или Падение интереса к чтению у современных школьников»).

Следует иметь в виду, что, по наблюдению психологов, женщины чаще используют и лучше воспринимают нисходящую аргументацию, вначале звучит тезис, затем сильные аргументы, потом более слабые. Приведем пример такой аргументации

Экономическим и финансовым центром Германии и всего Евросоюза по праву считается Берлин (тезис). (1) Это центр ежегодных международных выставок и торговых ярмарок.(2) Главные отрасли промышленности, представленные в германской столице, — машиностроение и радиоэлектроника. (3) Благодаря большому количеству учебных заведений (в том числе элитных) и множеству научно-исследовательских центров самого разного профиля в Берлине много молодых специалистов всех областей. (4) Добавьте к этим преимуществам доступные цены на недвижимость, и картина делового климата будет полной (фрагмент статьи Ирины Богатырёвой «Квартира в Европе для делового человека»).

* аргументирующей речи часто используется также пирамидальная модель, когда самый сильный аргумент располагается в середине сообщения
* Аргументация может быть односторонней и двусторонней. Односторонняя аргументация предполагает изложение выступающим своих аргументов либо только «за», либо только «против». При двусторонней аргументации излагаются противоположные точки зрения, при этом слушатель может их сопоставить и выбрать одну из них. Оппонентом выступающему может быть как реальное, так и вымышленное лицо, например: «Сейчас бы литературный критик Б. мне возразил...»

При подготовке аргументирующей речи рекомендуется ориентироваться на следующие правила аргументации: 1. Аргументы должны быть истинными и не противоречить друг другу. 2. Истинность аргументов должна быть доказана независимо от тезиса. 3. Переход от аргументов к выводу (демонстрация) должен быть понятен слушателям.

Следует прислушаться к мнению С.И. Поварнина: «Желая проверить истину какой-либо мысли, мы выбираем в пользу её самые сильные с нашей точки зрения основания. Желая убедить кого-либо, выбираем доводы, которые должны казаться убедительными ему. Желая победить противника, выбираем доводы, которые более всего могут поставить его в затруднение. В споре для убеждения слушателей мы приспосабливаем выбор доводов не столько к противнику, сколько к слушателям». Немаловажно помнить, что при подборе аргументов желательно учитывать время и место публичной речи, также говорящий должен помнить, сколько человек его слушает, идёт ли аудио и видеозапись и др.

Отметим, что заключение аргументирующей речи может содержать вывод-обобщение, риторический вопрос, иметь открытый конец, особенно когда выступающие не пришли к единому мнению и возможно продолжение диспута. Слушатели с удовольствием воспринимают крылатые выражения, пословицы, поговорки, завершающие аргументирующую речь, если они тематически связаны с доказываемым тезисом.

* процессе обучения рекомендуется обратить внимание на умение выслушать точку зрения как единомышленника, так и оппонента, не перебивая, не переходя на личности. Умения записывать и оценивать сильные и слабые аргументы, находить и анализировать неточности, допущения, логические противоречия, различные уловки, могут совершенствоваться в процессе коммуникативноречевых игр и тренингов. Например: Прочитайте речь Фридриха Великого перед битвой 5 ноября 1757 г. неподалёку от деревни Росбах. Разделите лист пополам. В левую колонку перепишите текст речи, в правой колонке представьте анализ аргументирующей речи, ответив на следующие вопросы: Определите тезис выступления. Перечислите аргументы. Сколько их? Какого они вида? Оцените их эффективность. Составьте схему и определите способ расположения аргументов. Сравните свой ответ с образцом и обсудите результаты в учебной группе уже построение противника и необходимы были очень быстрые действия по развёртыванию собственного войска. Эта аргументирующая речь имеет кольцевую композицию тематически («храбрость» — «не робеть») и формально (начинается и завершается очень эмоциональным обращением короля-полководца к своим солдатам). Фридрих П произнёс аргументирующую речь, содержащую три «аргумента к человеку» и построенную по восходящей схеме с тезисом-выводом (он подчёркнут в тексте), тезис остаётся неизменным на протяжении всей речи. Использован индуктивный способ аргументации. После тезиса введён только манипулятивный аргумент «к выгоде» (4), который для того времени был сильнее других аргументов и убеждал воинов, ещё не совсем уверенных в исходе боя. Судя по исходу битвы (прусские войска победили), аргументирующая речь Фридриха II была эффективной.
  + ходе анализа структуры аргументирующей речи желательно привлекать видеозаписи выступлений политиков, общественных деятелей, известных лиц, самих школьников и студентов. На основе этих материалов выстраиваются практические занятия, включающие подобные задания:

— Определите тезис выступления. Остался ли он неизменным в течение речи? Назовите аргументы: сколько их и какие они? Оцените их эффективность. Составьте схему и определите способ расположения аргументов. Проанализируйте речевое поведение выступавшего.

— Прослушайте речь. Создайте свою речь, содержащую антитезис. Употребите такое же количество аргументов, что и ваш оппонент. Найдите самый слабый аргумент в речи оппонента и опровергните его, используя «аргументы к делу».

Кроме того, могут быть предложены такие задания по созданию аргументирующих речей: Напишите текст аргументирующей речи (или составьте её план), используя предложенный способ расположения аргументов. Эффективность речи оценивается слушателями.

При оценивании используется план самоанализа и взаимоанализа речевого поведения выступающего с аргументирующей речью. Он может быть таким:

1. Установлен ли контакт с аудиторией? Каким образом?
2. Уместны ли поза и жестикуляция выступающего?
3. Соотнесены ли громкость, темп, тембр голоса с содержанием речи?
4. Соответствовало ли выступление заявленному тезису?
5. Достаточно ли аргументов для доказательства тезиса? Убедительны ли они?
6. Хорошо ли выступающий владеет фактическим материалом? Удачны ли примеры и иллюстрации?
7. Сделан ли вывод? Совпадает ли онс тезисом?
8. Допущены ли ошибки и какие: лексические, орфоэпические, синтаксические, речевые?
9. Что бы вы порекомендовали своему однокурснику учесть в следующем выступлении?

Напомним, что наиболее распространённой формой аргументирующей речи является спор. Ещё Аристотель называл спор ради спора эристикой, спор ради победы любой ценой — софистикой, спор ради познания истины — диалектикой. В нашей жизни самым значимыми полезным является спор ради познания истины.

**ЛИТЕРАТУРА**

**Основная литература**

1. Методика преподавания риторики: учебное пособие/ под ред. докт. пед. наук, проф.Н, А. Ипполитовой. — М. : Издательство «Экзамен», 2014. — 335.
2. Аннушкин В.И.Риторика. 10-11 классы : пособие для учащихся общеоб-разоват. учреждений/ В.И. Аннушкин. — М.: Просвещение, 2012.
3. Аннушкин В.И. Риторика. Вводный курс : учебное пособие. — М.: Флинта: Наука, 2006.

4.Аннушкин В.И.Риторика. Сборник программ. — М.., 2001.

5. Кохтев Н.Н. Программа для 8-9 кл. гимназий и лицеев гуманит. направ-ления// «Русский язык в школе».1993. № 3.

6. Кохтев Н.Н. Риторика: Учеб. пособие для учащихся 8-9 кл. общеобразо-ват. учреждений. — М.: Просвещение,1994.

7.Ладыженская Н.В. Обучение успешному общению. Речевые жанры. — М., Баласс, Ювента, 2005.

8.Ладыженская Т.А.и др. Обучение общению: методика школьной риторики. Учеб. пособие для педагогов, студентов педвузов, преподавателей и слушателей системы повышения квалификации. — М.: Баласс, 2013.

9.Ладыженская Т.А., Ладыженская Н.В. Уроки риторики в школе: Книга для учителя. — М.: Баласс, С-инфо, 2006.

**Дополнительная литература**

1. Александров Д.Н. Риторика или Русское красноречие.- М., 2003.
2. Введенская Л.А. Риторика и культура речи / Л.А. Введенская, Л.Г. Павлова. – Ростов н/Д: Феникс 2012.- (Высшее образование).
3. Введенская Л.А. Русский язык и культура речи. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007.
4. Зверева Н. Я говорю - меня слушают [Электронный ресурс]: уроки практической риторики/ Зверева Н.— Электрон. текстовые данные. — М.: Альпина Паблишер, 2016.— 234 c.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/41532.— ЭБС «IPRbooks»
5. Ивин А.А. Риторика: искусство убеждать. Учебное пособие. — М.: Гранд-Фаир, 2003.
6. Колесникова Э. Введение в теорию риторики [Электронный ресурс]/ Колесникова Э.— Электрон. текстовые данные — М.: Языки славянской культуры, 2014.— 160 c.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/35624.— ЭБС «IPRbooks».
7. Липатова В.Ю. Совершенствование текстопорождающей деятельности при изучении риторики: Монография. — М., 2006.
8. Кузнецов И.Н. Риторика (6-е издание) [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кузнецов И.Н.— Электрон. текстовые данные — М.: Дашков и К, 2014. — 559 c.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/24811.— ЭБС «IPRbooks»
9. Методика преподавания риторики: учебное пособие под ред.докт.пед.наук, проф. Н.А. Ипполитовой.- М.: Издательство «Экзамен», 2014