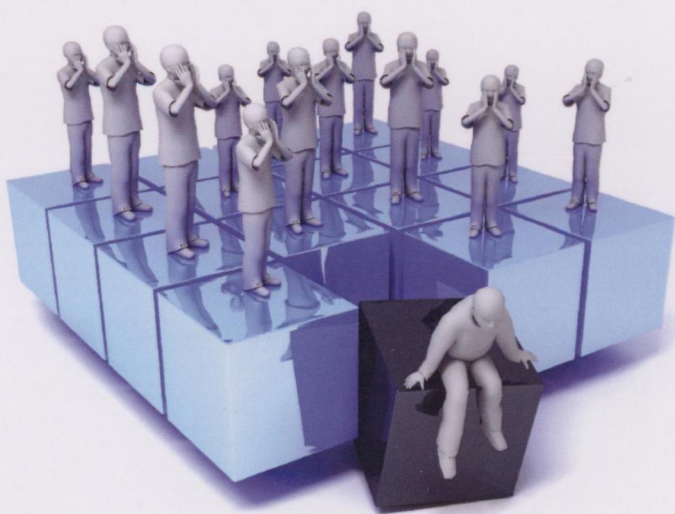


А. А. ИВИН

АРГУМЕНТАЦИЯ В ПРОЦЕССАХ КОММУНИКАЦИИ

PRO ET CONTRA



А. А. ИВИН

АРГУМЕНТАЦИЯ
В ПРОЦЕССАХ
КОММУНИКАЦИИ
PRO ET CONTRA



Электронные версии книг на сайте

www.prospekt.org



• ПРОСПЕКТ •

Москва
2023

УДК 316(075.8)
ББК 60.5я73
И25

Электронные версии книг
на сайте www.prospekt.org

Автор:

Ивин А. А. — доктор философских наук, профессор, главный научный сотрудник Института философии РАН.

Рецензенты:

Доброхотов А. Л., доктор философских наук, профессор кафедры философии культуры Национального исследовательского университета «Высшая школа»;

Шалак В. И., доктор философских наук, ведущий научный сотрудник Института философии РАН.

Ивин А. А.

И25 Аргументация в процессах коммуникации. Pro et contra. — Москва : Проспект, 2023. — 384 с.

ISBN 978-5-392-39766-2

Исследуются основные идеи и проблемы современной теории аргументаций. Выявляется роль аргументации как того каркаса, на котором держится здание человеческой коммуникации. Анализируется структура эмпирической и теоретической аргументации. Особое внимание уделяется исторической изменчивости приемов аргументации, неуниверсальным способам аргументации (аргументы к традиции, здравому смыслу, вере и т.п.), широко используемым в гуманитарных и социальных науках, их зависимости от социальной среды и конкретной сферы приложения. Анализируется искусство переговоров, полемики и дискуссии.

Книга рассчитана на философов, социологов, политологов, правоведов, лингвистов и др. Она может использоваться также всеми, кто желает усовершенствовать свое искусство убеждать.

УДК 316(075.8)
ББК 60.5я73

Изображение на обложке Vivi-o/Shutterstock.com.

Научное издание

Ивин Александр Архипович

**АРГУМЕНТАЦИЯ В ПРОЦЕССАХ КОММУНИКАЦИИ
PRO ET CONTRA**

Подписано в печать 17.07.202. Формат 60×90 1/16.
Печать цифровая. Печ. л. 24,0. Тираж 500 (1-й завод 50) экз.

ООО «Проспект»
111020, г. Москва, ул. Боровая, д. 7, стр. 4.

ISBN 978-5-392-39766-2

© Ивин А. А., 2016
© Оформление. ООО «Проспект», 2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	3
-------------------	---

Глава 1

ЧЕЛОВЕЧЕСКАЯ КОММУНИКАЦИЯ – КАЖУЩИЕСЯ ЕСТЕСТВЕННОСТЬ И ПРОСТОТА

1. Естественность и простота коммуникации	6
2. Интеллектуальная и эмоциональная коммуникация	11
3. Коммуникация и язык	12
4. Ловушки языка	16
5. Принцип вежливости	35
6. Условия успешности коммуникации	37
7. Коммуникация как произведение коллективного творчества	39

Глава 2

ПРЕДМЕТ ТЕОРИИ АРГУМЕНТАЦИИ И ЕЕ ИСТОРИЯ

1. Убеждение — центральное понятие теории аргументации	45
2. Внешние и внутренние факторы убедительности	49
3. Из истории теории аргументации (риторики)	51
4. Употребления языка	57
5. Общий обзор способов убеждения	61

Глава 3

ЭМПИРИЧЕСКАЯ АРГУМЕНТАЦИЯ

1. Эмпирические способы обоснования: прямое подтверждение	66
2. Эмпирическое обоснование: косвенное подтверждение	72
3. Эмпирическое опровержение	79
4. Примеры и иллюстрации	82

Глава 4

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ АРГУМЕНТАЦИЯ

1. Значение теоретической аргументации	93
2. Логическое доказательство	93
3. Системная аргументация	110
4. Границы обоснования	128

Глава 5

НЕУНИВЕРСАЛЬНЫЕ СПОСОБЫ АРГУМЕНТАЦИИ

1. Необходимость неуниверсальной аргументации	133
2. Традиция	134
3. Авторитет	140
4. Интуиция	146
5. Вера	151

6. Здравый смысл	157
7. Вкус и мода	159

Глава 6

АРГУМЕНТАЦИЯ И ЦЕННОСТИ

1. Особенности обоснования оценок и норм	164
2. Принцип Юма	165
3. Квазиэмпирическое обоснование оценок и норм	172
4. Социальные образцы	175
5. Целевое обоснование	179
6. Теоретическое обоснование оценок и норм	186
7. Контекстуальные аргументы	195

Глава 7

ОПЕРАЦИИ ОБЪЯСНЕНИЯ И ПОНИМАНИЯ В АРГУМЕНТАЦИИ

1. Объяснение и понимание как основные средства рационализации мира	204
2. Операция объяснения	209
3. Предсказание	214
4. Операция понимания	215
5. Понимание человеческой деятельности	220
6. Понимание в истории	224
7. Понимание природы	227
8. Понимание языковых выражений	232
9. Герменевтика и проблема понимания	238

Глава 8

НЕКОРРЕКТНЫЕ СПОСОБЫ АРГУМЕНТАЦИИ

1. Корректные и некорректные аргументы	247
2. Некорректные доказательства	248
3. Софизмы	253
4. Стандартные некорректные аргументы	267

Глава 9

ПРОБЛЕМНЫЕ СИТУАЦИИ

1. Многообразный мир проблем	270
2. Явные проблемы	272
3. Неявные проблемы	277

Глава 10

ИСКУССТВО СПОРА И ПЕРЕГОВОРОВ

1. Что такое спор	287
2. Корректные приемы спора	288
3. Некорректные приемы спора	292
4. Споры об истине и споры о ценностях	298
5. Четыре разновидности спора	299
6. Анализ некорректного спора	301
7. Общие требования к спору	305
8. О победе в споре	309
9. Что представляют собой переговоры	311
10. Основные требования к процессу переговоров	311
11. Тактика ведения переговоров	316

Глава 11**ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ УБЕЖДЕНИЯ**

1. Некоторые принципы эффективной коммуникации 319
2. Мастерство публичной речи 323
3. Риторические приемы убеждения 327
4. Основные виды речей 329
5. Из истории изучения мастерства оратора 330

Глава 12**АРГУМЕНТАЦИЯ И ЧЕЛОВЕЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ**

1. Стиль мышления исторической эпохи 333
2. Особенности древней и средневековой аргументации 339
3. Стиль аргументации Нового времени 360
4. Два полюса истории — два стиля аргументации 368

Глава 13**АРГУМЕНТАЦИЯ КАК ПРОДУКТ
КОЛЛЕКТИВНОГО ТВОРЧЕСТВА**

1. Коллективный разум — фундамент социальной жизни 373
2. Историческое априори как эквивалент синтетического априорного знания Канта 375
3. Основные особенности произведений коллективного творчества 377