

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