### Содержание

 1. Введение

2. Сущность аргументации

2.1Элементы аргументации

2.2Виды аргументов

3. Правила и ошибки по отношению к аргументам

3.1Правила

3.2Ошибки

4. Спор как частный случай аргументации

4.1Сущность спора

4.2 Виды споров

4.3 Аргументация в споре. Лояльные и нелояльные приемы и аргументы в споре

5. Эмоциональность и оценочность аргументированной речи

6. Заключение

7. Список использованной литературы

### *«Обыкновенно мы лучше убеждаемся*

### *причинами, которые приискали сами, чем теми,*

### *которые пришли на ум другим...»*

### *Б. Паскаль*

### 1.Введение

### В мире существует множество вещей, которые очевидны и, которые не нужно доказывать с целью проверки их истинности. Так, например, в математике, есть множество аксиом, которые по своему определению не нуждаются в доказательстве. Однако часто в повседневной жизни человек сталкивается с различными трудностями. Во многих случаях, например на лекции, в докладе, в ходе полемики, на защите диссертации и во многих других, приходится доказывать, обосновывать и *аргументировать* высказанные суждения, собственную точку зрения. Особенно важно это умение для людей, выбравших для себя профессию юриста. Независимо от того, является ли он , например, адвокатом или прокурором в судебном процессе , настоящий профессионал должен грамотно, логично излагать свои доводы, чтобы убедить суд в своей правоте. Это лишь один из множества примеров тех ситуаций, когда умение аргументировать свою точку зрения является для юриста показателем его профессионального уровня.

### Данная работа посвящена, в связи со всем вышеперечисленным, аргументации, ее содержанию и видам, умению приводить аргументы в споре и тому каких ошибок следует избегать при этом.

### 2. Сущность аргументации

### Для начала следует определить понятие аргумента и аргументации.

### *Аргумент-* суждение (или совокупность суждений) , приводимое в подтверждение истинности другого суждения (концепции, теории).

### *Аргументация-* операция обоснования каких-либо суждений, в которой наряду с логическими применяются также речевые, эмоционально-психологические и другие внелогические методы и приемы убеждающего воздействия.

### Итак, целью оратора при аргументации является убеждение оппонента в правоте сказанного с помощью таких слов и речевых конструкций, которые способны вызвать необходимые мысли и чувства.

### Убеждающее воздействие суждений в коммуникативном процессе зависит от логического фактора, т.е правильного построенного обоснования, а также важная роль в этом принадлежит внелогическим факторам: лингвистическому, риторическому, психологическому и другим. Таким образом убеждение может быть вызвано логикой, содержанием речи, эмоциональной яркостью изложения. Убеждение должно быть логичным, последовательным и максимально доказательным, и, следовательно, в силу этого, должно содержать не только обобщенные положения (принципы и правила), но конкретные примеры. В процессе убеждения необходимо обстоятельно и глубоко проанализировать факты, продемонстрировать аудитории и оппоненту творческий подход к ним и на этой основе сделать соответствующие выводы.

###  Элементы аргументации.

### Аргументация включает в себя три взаимосвязанных элемента: тезис, аргументы, демонстрация.

### *Тезис-* это выдвинутое суждение, которое обосновывается в процессе аргументации. Тезис является главным структурным элементом аргументации и отвечает на вопрос: *что обосновывают?*

### В качестве тезиса могут выступать теоретические положения науки, которые складываются из одного, нескольких или целой системы взаимосвязанных суждений. Так, роль тезиса может выполнять доказываемая в математике теорема. В судебно-следственной деятельности доказывают суждения об отдельных обстоятельствах преступного события: о личности преступника, о соучастниках, о мотивах и целях преступления и др.

### 2. *Аргументы (доводы)-* это исходные теоретические или фактические положения, с помощью которых обосновывают тезис. Они выполняют роль логического основания или фундамента аргументации, и отвечают на вопрос: *чем, с помощью чего ведется обоснование тезиса?*

### (Виды аргументов мы рассмотрим позже).

### 3. *Демонстрация-* это логическая связь между аргументами и тезисом. В общем виде она представляет собой условную зависимость. Аргументы являются логическими основаниями аргументации, а тезис является их логическим следствием. Логический переход от аргументов к тезису протекает в форме *умозаключения.*

### *Продемонстрировать* здесь значит показать, что тезис логически следует из принятых аргументов по правилам соответствующих умозаключений.

### Речь в аргументации является средством, реакция аудитории- целью, вероятность достижения которой определяется приведенными аргументами.

### 2.2 Виды аргументов

### В качестве аргументов могут выступать различные по своему содержанию суждения:

### - Теоретические или эмпирические обобщения;

### - Утверждения о фактах;

### - Аксиомы;

### - Определения;

### Теперь рассмотрим каждый из этих видов более подробно.

### *Теоретические обобщения* не только служат целям объяснения известных или предсказания новых явлений, но выполняют также роль доводов в аргументации. Например, физические законы гравитации позволяют рассчитать траекторию полета конкретного космического тела и служат доводами, подтверждающими правильность таких расчетов.

###  Роль аргументов также могут выполнять *эмпирические обобщения.* Например, имея заключение экспертизы о совпадении отпечатков пальцев подозреваемого с отпечатками пальцев, обнаруженными на месте совершения преступления, следователь приходит к выводу, что подозреваемый был на месте совершения преступления. В качестве довода в этом случае используют эмпирически установленное положение об индивидуальном характере папиллярных узоров у различных людей и практической их неповторяемости.

### Функцию аргументов могут выполнять общие правовые положения, нормы права и другие оценочные стандарты. Если, например, действие конкретного лица квалифицируется как кража, то в качестве доводов его поведения указывают на наличие признаков содержащихся в соответствующей статье Уголовного кодекса РФ, определяющей понятие «кража» и устанавливающей ответственность за ее совершение.

### 2)Роль аргументов выполняют *суждения о фактах.*

### *Фактами* или *фактическими данными,* называют единичные события или явления, для которых характерны определенно время, место и конкретные условия их возникновения и существования.

### Суждения о фактах используются как доводы в различных областях- в истории и физике, в геологии и судопроизводстве, в лингвистике и химии. Так, например, для физика фактами будут результаты непосредственных наблюдений над физическими явлениями- показателями приборов о температуре, давлении и другие; для историка - конкретные исторические события (войны, революции), поступки отдельных личностей. Однако, для меня как для будущего юриста, важно то, что особое значение имеют факты в судебном исследовании, где восстанавливается прошлое единичное событие по его следам, оставленным на материальных предметах и в памяти людей, наблюдавших данное событие (например, преступление). Фактами, обосновывающими тезис обвинительного заключения или приговора, могут быть, например: наблюдаемое свидетелем поведение обвиняемого; оставленные на месте совершения преступления следы; зафиксированные результаты осмотра места совершения преступления; изъятые при обыске вещи и ценности; письменные документы и другие данные.

### Когда речь идет о фактах как аргументах в процессе убеждения, то имеют в виду *суждения о фактах* , в которых выражена информация о единичных событиях и явлениях. Такого рода суждения следует отличать от *источников сведений о фактах,* с помощью которых получена выраженная в суждениях информация. Например, в судебном исследовании факт угрозы со стороны обвиняемого в адрес потерпевшего становится известным из показаний свидетеля, потерпевшего или самого обвиняемого, из текста письма или записки. В таких случаях имеют дело не со многими, а лишь с одним *фактом- аргументом.* Но при этом ссылаются на ряд источников, с помощью которых получена исходная информация. Наличие различных источников и их независимость способствуют объективной оценке полученных знаний, и ,следовательно, правильности выводов.

### Аргументами также могут быть *аксиомы,* т.е очевидные и потому недоказываемые в данной области положения. В качестве исходных положений аксиомы используются в различных науках: математике, физике, химии и других. Примерами аксиом могут служить следующие: «часть больше целого», «действительных чисел существует бесконечно много» и т.п.

### Сходные с аксиомами очевидные положения используются также в других областях знания. Так очевидно положение о невозможности одновременного пребывания одного и того же лица в различных местах, и оно часто служит аргументом в пользу утверждения о том, что данное лицо не принимало непосредственного участия в совершении преступления, так как в данный момент времени находилось в другом месте. Другими словами у лица имеется алиби.

### Кроме того, аргументами могут являться *определения* основных понятий в конкретной области знаний. Так, в процессе доказательства теоремы Пифагора в геометрии используют ранее принятые определения таких понятий, как «параллельные прямые», «прямой угол» и некоторые другие. О содержании этих понятий не спорят, а принимают их как ранее установленные и не подлежащие обсуждению при доказательстве.

### Точно так же в судебном процессе, при рассмотрении конкретного уголовного дела не обсуждается и не устанавливается содержание таких понятий как «преступление», «умысел», «вина», «отягчающие обстоятельства» и многих других. О таких понятиях говорят, что они «принимаются по определению». Ссылки на такие определения означают использование их в качестве доводов в правовом рассуждении.

### Далее хочу особо подчеркнуть, что критерием силы убеждающего воздействия является практика. Так по данному признаку выделяют сильную и слабую аргументацию.

### Сильная аргументация может быть основана на следующих видах аргументов:

### Суждения о точно установленных фактах

### Свидетельства очевидцев

### Документы

### Высказывания признанных авторитетов

### Заключения экспертов

### Слабая аргументация:

### Умозаключения, основанные на разрозненных фактах

### Уловки и суждения, построенные на алогизмах

### Доводы личного характера

### Догадки, предположения

### Ссылки на неизвестного аудитории автора, представляемого оратором авторитетным источником

### 3. Правила и ошибки по отношению к аргументам

### Существуют правила доказательного рассуждения. Невыполнение их ведет к ошибкам в отношении обосновываемого тезиса, аргументов и всей формы процесса доказательства.

### Логическая состоятельность и доказательное значение рассуждения во многом зависят от качества исходного фактического и теоретического материала - убеждающей силы аргументов.

### Процесс аргументации всегда предполагает предварительный анализ имеющегося фактического материала, статистических обобщений, свидетельств очевидцев, научных данных и т.п.

### Предварительная работа проводится при этом с учетом особой *стратегии* и *тактики* аргументации. Под *тактикой* понимается поиск и отбор таких аргументов, которые окажутся наиболее убедительными для данной аудитории, учитывая возрастные, профессиональные, культурно-образовательные, социальные и другие ее особенности.

### Решение же *стратегической задачи* аргументации определяется выполнением следующих требований, или *правил в отношении аргументов:*

### Достоверность аргументов;

### Автономное от тезиса обоснование;

### Непротиворечивость;

### Достаточность.

### Рассмотрим ниже подробнее эти правила.

### 3.1 Правила в отношении аргументов:

### 1) *Требование достоверности, т.е истинности и доказательности аргументов* определяется тем, что они выступают логическими основаниями, опираясь на которые выводят тезис. Сколь бы вероятными ни были доводы, из них может следовать правдоподобный, но не достоверный тезис.

### *Доводы выполняют роль фундамента, на котором строится аргументация.* Если в фундамент рассуждения поместить непроверенные или сомнительные факты, то тем самым можно поставить под угрозу весь ход аргументации.

2) ***Требование достаточности аргументов.***

В своей совокупности доводы должны быть такими, чтобы из них по правилам логики в необходимости следовал доказываемый тезис.

Правило достаточности аргументов проявляется по-разному, в зависимости от используемых в процессе обоснования различных видов умозаключений. Так, недостаточность аргументации при обращении к аналогии проявляется в малом числе сходных для сравниваемых явлений признаков.

Отклонения от требований достаточности аргументов неуместны ни в ту, ни в другую сторону. Доказательство несостоятельно, когда отдельными фактами пытаются обосновать широкий тезис - обобщение в этом случае будет ***«слишком широким или поспешным».*** Причина появления таких  неубедительных обобщений объясняется, как правило, недостаточным анализом фактического материала с целью отбора из множества фактов лишь достоверно установленных, несомненных и наиболее убедительно подтверждающих тезис.

Не всегда дает положительные результаты принцип ***«чем больше аргументов,*** ***тем лучше».*** Трудно признать убедительным рассуждение, когда, стремясь во что бы ни то ни стало доказать тезис, увеличивают число аргументов, полагая, что тем самым надежнее подтверждают его. Действуя таким образом, легко совершать логическую ошибку ***«чрезмерного*** ***доказательства»***, когда незаметно для себя берут явно противоречащие друг другу доводы. Аргументация в таком случае будет всегда нелогичной или чрезмерной, по принципу ***«кто много доказывает, тот ничего не доказывает».***

При поспешном, не всегда продуманном анализе фактического материала встречается использование и такого аргумента, который не только не подтверждает, а наоборот, противоречит тезису выступающего. В этом случае говорят, что оратор использовал ***«самоубийственный довод».***

Наилучшим принципом убедительного рассуждения является правило: ***лучше меньше, да лучше,*** т.е. все относящиеся к обсуждаемому тезису факты и положения должны быть тщательно взвешены и отобраны, чтобы получить надежную и убедительную ***систему аргументов***.

Достаточность аргументов следует расценивать не в смысле их количества, а с учетом их весомости. При этом отдельные, изолированные аргументы, как правило, обладают малым весом, ибо допускают различное истолкование. Иное дело, если используется ряд доводов, которые взаимосвязаны и подкрепляют друг друга. Вес такой системы аргументов будет выражаться не их суммой, а произведением составляющих. Не случайно говорят, что изолированный факт весит, как перышко, а несколько связанных фактов давят с тяжестью жернова.

3)***Автономное обоснование аргумента.***

Аргументы должны быть суждениями, истинность которых доказана самостоятельно, независимо от тезиса. Требования автономного обоснования аргументов означает: поскольку доводы должны быть истинными, то, прежде чем обосновывать тезис, следует проверить сами аргументы. При этом для доводов изыскивают основания, не обращаясь к тезису. Иначе может случиться, что недоказанным тезисом обосновываются недоказанные аргументы.

4) ***Требования непротиворечивости аргументов***

 Оно вытекает из логической идеи, согласно которой из противоречия формально следует все, что угодно - и тезис оратора , и антитезис оппонента. Содержательно же из противоречивых оснований с необходимостью не вытекает ни одно положение.

### 3.2. Ошибки по отношению к аргументам

**1)Принятие за истину ложного аргумента или «Основное заблуждение»** (error fundamentalis). Это нарушение первого из вышеперечисленных правил.

В качестве аргументов берутся не истинные, а ложные суждения, несуществующие факты, которые выдают или пытаются выдать за истинные. Ошибка может быть непреднамеренной. Например, геоцентрическая система Птолемея была построена на основании ложного допущения, согласно которому Солнце вращается вокруг Земли. Ошибка может быть и преднамеренной (софизмом), совершенной с целью запутать, ввести в заблуждение других людей. Такое заблуждение называется основным потому, что подрывает главнейший принцип доказательства – убедить в правильности такого тезиса, который покоится не на любом, а лишь на твердом фундаменте из истинных положений.

Особенно опасно «основное заблуждение» в судебно-следственной деятельности, где ложные показания заинтересованных лиц – свидетелей или обвиняемого, неправильно проведенное опознание личности, вещей, трупа приводят в отдельных случаях к судебным ошибкам – наказанию невиновного или оправданию действительного преступника.

Употребление ложных, недоказанных или непроверенных аргументов нередко сопровождается оборотами: “всем известно”, “давно установлено”, “совершенно очевидно”, “никто не станет отрицать” и т.п. Слушателю как бы оставляется одно: упрекать себя за незнание того, что давно и всем известно.

**2) «Предвосхищение оснований»** (petitio principii)- также является нарушением первого правила.

Эта ошибка совершается тогда, когда тезис опирается на недоказанные аргументы, последние же не доказывают тезис, а только предвосхищают его. Используются недоказанные, как правило, произвольно взятые положения: ссылаются на слухи, на мнения или высказанные кем-то предположения и выдают их за аргументы, якобы обосновывающие основной тезис.

**3) «Порочный круг» или «круг в** **демонстрации»** (circulus in demonstrando)- нарушение третьего правила.

Ошибка состоит в том, что тезис обосновывается аргументами, а аргументы обосновываются этим же тезисом.

**4) Нарушение требования непротиворечивости аргументов** ведет к тому, что из таких аргументов невозможно вывести какое-либо положение в принципе: ни истинное, ни ложное.

В судебно-следственной деятельности нарушение этого правила может выражаться в том, что при неквалифицированном подходе к обоснованию решения по гражданскому делу или обвинительного заключения по уголовному делу ссылаются на противоречащие друг другу фактические обстоятельства: противоречивые показания свидетелей и обвиняемых, не совпадающие с фактами, установленных заключениями экспертов, и т.д.

### Далее после определения понятия аргументов и требований к ним перейдем к частному случаю аргументации – спору.

### 4. Спор как частный случай аргументации

### 4.1 Сущность спора

### Спор возникает тогда, когда проявляется расхождение во мнениях собеседников. Спор есть диалог, в основе которого лежит расхождение убеждений и стремление преодолеть это расхождение. Умный спор на интересную тему способен доставить подлинное интеллектуальное удовольствие как самим участникам, так свидетелям данного спора. Логический скелет любого спора - доказательство и опровержение: один человек выдвигает некоторый тезис и пытается обосновать его истинность, другой - нападает на этот тезис или на его обоснование. В споре два основных действующих лица: пропонент и оппонент. Пропонент - лицо, отстаивающее свою позицию, обосновывающее свой тезис. Оппонент - лицо, выступающее с возражением, критикующее доказательства противной стороны. Искусство ведения спора изучает эристика - раздел логики, изучающий те приемы, которые используются людьми в реальных словесных баталиях.

### 4.2 Виды споров

### Эристика выделяет несколько разновидностей споров по разным основаниям. 1. По цели, которую ставят перед собой участники спора: а) Спор, участники которого стремятся выяснить истину, проверить какую-либо мысль, испытать ее обоснованность. В спорах такого рода нет места самолюбию, тщеславию участников. Все личное отходит в сторону, остается лишь искреннее стремление узнать на чьей стороне правда. б) Спор с целью выработки общего мнения, достижения согласия, консенсуса. Такие споры часто встречаются в среде государственных или политических деятелей, в юридической практике. в) Спор с целью навязать свое мнение оппоненту или слушателям. г) Спор ради победы в интеллектуальном состязании. В Древней Греции такой вид спора предпочитали софисты, они спорили ради победы любой ценой и не гнушались никакими средствами при этом ( отсюда и название «софисты», поскольку пользовались софизмами- логическими уловками, т.е преднамеренными нарушениями логических правил с целью ввести в заблуждение оппонента и слушателей либо создать видимость победы в дискуссии). д) Спор ради спора. Есть любители самого процесса спора, которых отличает, как писал русский логик С. Поварнин, особый "зуд к спору". 2. По количеству участников споры делятся на:а) простой спор (это спор двух человек). б) сложный спор включает в себя более двух участников: в словесное состязание вступают команды, представители которых поочередно берут слово. 3. По условиям, в которых проходит спор, они делятся на:а) спор в присутствии слушателей (публичный спор). б) спор тет-а-тет, без слушателей. 4. По форме споры делятся на устные и письменные.

### Устный спор часто бывает очень эмоциональным процессом. Письменный спор, как правило, содержит меньше эмоций, отличается глубиной и основательностью рассмотрения вопроса. Письменный спор не ограничен ни в пространстве, ни во времени. Примером такого спора может быть знаменитая переписка Гоголя с Белинским о судьбе России.

### Спор должен отвечать также некоторым требованиям в части его содержания.

Условия рационального спора:
1. Должен существовать предмет спора - некоторая проблема или тема, к которой относятся утверждения участников спора.
2. Относительно предмета спора должна существовать реальная противоположность точек зрения сторон, т. е. оппоненты должны придерживаться противоположных убеждений по обсуждаемому вопросу. Необходимо установить пункты разногласия.
3. Необходима также некоторая общая основа спора, т. е. какие-то принципы, положения, убеждения, которые признаются, разделяются обеими сторонами. Если нет ни одного положения, с которым бы согласились обе стороны, то спор оказывается невозможным.
4. Требуется хотя бы какое-то знание о предмете спора: бессмысленно вступать в спор о том, о чем не имеешь ни малейшего представления.
5. Нужно уважать своего оппонента. С тем, кто не заслуживает уважения, не стоит спорить; если же вы вступаете в спор, то это означает, что вы признали в оппоненте личность, в некотором смысле не менее достойную, чем ваша собственная.

**4.3 Аргументация в споре. Лояльные и нелояльные приемы и аргументы в споре.**

Лояльные приемы спора:

1. Инициатива. Следует с самого начала постараться захватить инициативу в споре: предложить свою формулировку спорного вопроса, зафиксировать пункт разногласия. Нападение есть лучшая защита. Захватив инициативу, нужно продолжать наступление: нападать на тезис и аргументы противника, направлять спор в нужную для вас сторону. Инициатива дает преимущество в споре.
2. Бремя доказывания. Огромное преимущество в споре получает тот, кому удается возложить бремя доказывания на оппонента, а самому занять позицию критика. Доказывать всегда труднее, чем разрушать доказательство.
3. Концентрация. Не следует распылять свое внимание и силы, нужно определить наиболее слабый пункт в аргументации противника и сконцентрироваться на нем.
4. Эффект внезапности. В споре не спешите выкладывать все свои аргументы сразу, приберегите что-нибудь к концу спора. Высказанный напоследок сильный аргумент - это внезапный удар, который может закончить спор в вашу пользу.
5. Бумеранг, или возвратный удар - довод противника обращается против него самого. Чрезвычайно эффективный прием.
6. Оттягивание возражения. Если противник привел сильный довод, на который пока непонятно, как ответить, не надо спешить признавать свое поражение. Нужно попробовать оттянуть ответ, поговорить о других аргументах противника, задать уточняющий вопрос, начать ответ издалека и т. д. Быть может, через некоторое время вам в голову придет достойный ответ. Но если, несмотря на «оттяжки», вы так и не сможете ответить на аргумент оппонента, тогда придется признать поражение.

Нелояльные приемы и аргументы

1. Подмена тезиса. Эта уловка имеет много разновидностей.
а) Опровержение какого -либо аргумента противника или обнаружение ошибки в доказательстве выдают за опровержение тезиса.
б) Расширение или сужение тезиса. Тезис оппонента стремятся максимально расширить, а свой тезис незаметно сузить.
в) Усиление или смягчение тезиса.
г) От сказанного с условием к сказанному безусловно. Мысль, которая выдвигается с известными оговорками или верная при определенных условиях, подменяется той же мыслью, но взятой без оговорок, высказываемой вообще.
2. Использование эмоционально окрашенных понятий.
Одно дело - просто сообщать информацию, и совсем другое - облекать ее в такие эмоциональные слова, которые несут какую-то оценку - позитивную или негативную. Сюда же относится так называемое "навешивание ярлыков". Рассмотрение по существу доводов противника подменяется их оценкой.
3. Повышение ставок. С помощью этой уловки пытаются взять своего противника "на испуг". Например, вы делаете вид, что соглашаетесь с его утверждением, но при этом с самым суровым видом добавляете: "Хорошо, сделаем так, как ты говоришь, но учти - за все возможные последствия ты ответишь!" После этого ему поневоле захочется взять свое утверждение обратно.
4. Поспешное обобщение и чрезмерное преувеличение.
Если противник согласился с двумя-тремя примерами, можно приписать ему и согласие с общим положением. Например: "Вы согласны, что этот торговый работник - жулик?" - "Согласен". - "Ну вот, вы сами признали, что они там все жулики!"
5. Логическая диверсия. При угрозе поражения прибегают к следующему приему: резко меняют тему разговора, переходят на тему более знакомую, в которой чувствуют себя уверенно: "А не подойти ли нам к этому вопросу с другой стороны…"
6. «Уловка артиста» - выведение противника из психологического равновесия. Суть уловки проста: сказать человеку какую-нибудь неприятную вещь перед ответственным выступлением.
7. «Чтение в сердцах». Суть этой уловки состоит в том, что вместо того, чтобы разбирать доводы противника по существу, пытаются определить те тайные мотивы, по которым он их высказывает. Например: "Ты говоришь так из зависти!"
8. «Двойная бухгалтерия» (предвзятая интерпретация). Один и тот же аргумент признают истинным, когда это выгодно, и ложным, когда это невыгодно.
9. Аргумент к авторитету - ссылки на высказывания великих людей, которыми вы пытаетесь обосновать истинность своего тезиса или ложность тезиса противника. В принципе такие ссылки вполне допустимы, но когда вы уже доказали свой тезис и лишь подкрепляете его ссылкой на авторитет.
Другое дело, что ко всему надо подходить критически. Во-первых, и великие люди ошибались. Во-вторых, ссылка на истинное и авторитетное суждение будет правомочна тогда, когда она действительно имеет отношение к вашему тезису.
10. Аргумент к публике - обращение к слушателям с целью привлечь их на свою сторону и тем самым оказать психологическое давление на оппонента.
11. Аргумент к силе - угроза неприятными последствиями и, в частности, угроза прямого физического насилия.
12. Аргумент «к городовому» - апелляция к власти учреждения или государственных органов. Например: "А ты не боишься, что твоими рассуждениями могут заинтересоваться в ФСБ?"
13. Аргумент к жалости - возбуждение в оппоненте сочувствия в надежде на то, что он смягчится и не будет доводить спор до победного конца.
14. Аргумент к тщеславию - свой довод сопровождаем комплиментом в адрес оппонента: "Вы же умный, проницательный человек…"
15. Аргумент к невежеству - использование в споре таких фактов и положений, о которых ваш оппонент заведомо ничего не знает, ссылка на сочинения, которых он не читал.
16. «Дамский» аргумент. Суть его состоит в следующем. В споре, желая защитить свое мнение, недобросовестный оппонент противопоставляет ему самое крайнее, самое нелепое из возможных мнений и приписывает его вам. Вы, конечно, его отвергаете, и тогда он делает вывод о том, что вы согласны с его мнением.
17. Аргумент к личности. Суть его состоит в том, что вместо разбора доводов противника переходят на обсуждение его личных особенностей - внешности, характера, поведения, т. е. переходят "на личности".

**5. Эмоциональность и оценочность аргументированной речи**

В аргументации чрезвычайно важным является то, какая лексика используется оратором (пропонентом- лицом, выдвигающим и обосновывающим тезис). От этого напрямую зависит успех аргументации и ее благоприятное воздействие на слушателей (аудиторию). Используя различные лексические приемы, мы можем наиболее точно отразить суть аргументируемого тезиса, украсить речь и придать ей необходимый оттенок. Эмоционально-экспрессивные языковые приемы весьма разнообразны: их выбор и порядок использования в каждом конкретном случае связан с выбором вида аргументации и с силой ее воздействия на оппонента, с темой, материалом, заинтересованностью и составом слушателей, а также временем, местом, условиями выступления.

При аргументации мы можем использовать только нормы литературного языка. В его лексической среде можно выделить межстилевые, книжные и разговорные слова.

***Межстилевая (нейтральная) лексика*** – это слова, не прикреплённые к определённому стилю речи, то есть они могут употребляться повсюду. Такие слова составляют основу нашего языка. Так, слово «говорить» является нейтральным по сравнению с разговорным «разглагольствовать». Такие слова, как например , «стол», «тетрадь», «карандаш», «голова», «старый», «север», «юг», «наш», «мой», «девять» – нейтральные, межстилевые.

***Книжная лексика*** – это такие слова, которые употребляются в научном, публицистическом, официально- деловом стиле. Например, слова «прогрессивный», «внедрять», «конструктивный», «стимулировать».

***Разговорная лексика*** – это слова, употребляющиеся в нашей обычной речи. Например, такие как «подкованный», «столовка», «завалить», «сногсшибательный» и т.п. А вот ***просторечная лексика*** - те слова, которые характеризуются оттенком упрощения, сниженности , грубости. Такая лексика выходит за пределы норм литературного языка, однако, используется в литературных произведениях и в устной речи в качестве эмоционально- экспрессивных элементов. Примерами таких слов могут служить следующие: «замызганный», «облапошить», «обшарпанный» и т.п.

Степень использования в выступлениях разговорной лексики и фразеологии зависит от различных факторов: от цели речи оратора, ее содержания, состава и интеллектуального уровня аудитории, и , наконец, от индивидуальных речевых навыков самого выступающего. Одни ораторы свободно употребляют в своей речи специфические разговорные слова и выражения, другие напротив предпочитают книжную речь.

Нельзя не отметить, что в определенных речевых ситуациях разговорные слова бывают необходимы: именно разговорность повышает воспринимаемость речи, способствует преодолению возможного барьера между оратором и аудиторией. Книжный же стиль в свою очередь несколько суховат, поскольку лишен слов с яркой эмоциональной окраской.

В связи со всем вышеперечисленным рассмотрим ниже понятие эмоционально- экспрессивной окраски.

***Эмоционально- экспрессивная окраска –*** это дополнительные стилистические оттенки, которые накладываются на основное предметно-логическое значениеслова и выполняют оценочную функцию. Слово может иметь эмоционально- экспрессивную окраску, если оно выражает какую- либо эмоцию или чувство (любовь, ненависть, радость, гнев) или своей образностью, или каким-то другим способом подчеркивает, усиливает мысль.

Оттенки эмоционально-экспрессивной окраски делятся на два разряда: с положительной и с отрицательной (негативной) оценкой. К первой категории относятся торжественные, возвышенные, ласкательные, одобрительные, шутливые слова («зодчество», «благосклонно», «милостиво», «проникновенно», «брачные узы», «грядущее» и т.п.). Ко второму разряду относятся слова укоризненной, пренебрежительной, неодобрительной, презрительной окраской, такие ,как например, «буржуй», «трепач». Эти слова обычно стилистически снижены.

 Приведём несколько примеров синонимов, которые имеют различную эмоционально-экспрессивную окраску. Так, слово «будущий» ( нейтральная лексика) означает - такой, который последует за настоящим, который наступит или появится через некоторое время, а также такой, который станет кем-либо некоторое время спустя; слово «грядущий» обозначает то же, но имеет приподнятый характер, высокую окраску.

 Муж, супруг, благоверный, половина, спутник жизни – мужчина по отношению к женщине, состоящей с ним в браке. «Муж» – слово нейтральное. Слово «супруг» употребляется, когда хотят проявить почтительность, вежливость, часто в официальной речи ; «благоверный» и «половина» (с притяжательными местоимениями «моя», «твоя», «её» и т. п.) имеют часто шутливо-иронический характер и употребляются в разговорной речи; понятие «спутник жизни» употребляется в приподнятой речи или в речи, имеющий фамильярный, шутливо-иронический характер (это зависит от контекста или от ситуации, в которой произносится эта речь).

Также и предпринимателя можно назвать бизнесменом, а можно – торгашом или спекулянтом; осторожность – предусмотрительностью или трусостью и т. д.

Большую группу составляют многозначные слова, которые в прямом значении нейтральны, а в переносном имеют эмоционально-экспрессивную окраску, оценочность. Во многом их окраска обусловлена контекстом, речевой ситуацией. Например, о человеке говорят в различных ситуациях, применительно к его качествам: «орёл», «медведь», « ястреб», «голубь», «солнце», «петух», «бегемот», «дикарь».

Оценка передаётся различными языковыми средствами с целью воздействия на оценочные установки слушателей и на их поведение. В речи оценка проявляется по-разному. Это может быть слово, группа слов, выражение, целое высказывание. Чаще всего оценку выражают прилагательные и наречия («мерзкий», «прекрасно»), содержат оценку также существительные и глаголы («неряха», «клянчить»). Оценочный смысл может выражаться и контекстом.

В публичной речи оценка играет огромную роль. Можно утверждать, что нет ни одного выступления, в котором бы не содержалось момента оценочности.

Мы не всегда пользуемся богатством имён прилагательных. А ведь когда существительное является стилистически нейтральным, основная стилистически нагрузка падает на прилагательное, определяющее данное существительное. И, что самое главное для нас, это прилагательное необходимо, чтобы подчеркнуть оценочно-смысловую сторону речи.

Наиболее действенными являются прилагательные, выражающие открытую положительную или отрицательную оценку независимо от контекста, такие, как например, «интересная», «высококачественная», «творческая», «дружная», «плодотворная», «созидательная», «ударная», «эффективная», «бессмысленная», «монотонная», «скучная», «удручающая» (применительно к слову «работа»).

Действенные ассоциации вызываются эмоционально-усилительными прилагательными, такими, как например, «дикий», «идиотский», «кошмарный», «курьёзный», «печальный», «потрясающий», «скандальный», «ужасный», «чудовищный», «незабываемый»( применительно к слову «случай»).

Другие прилагательные имеют эмоционально-экспрессивную окраску, которая преобладает над предметно-логическим значением слова. Например, буйная, волшебная, грубая, дьявольская, дикая, дивная, живительная, загадочная, необузданная, сверхъестественная, тёмная, шальная сила.

Для усиления речи оратора нередко употребляются так называемые метафорические эпитеты, то есть прилагательные, имеющие переносное значение. Они являются дополнительной художественной характеристикой в виде скрытого меткого сравнения: «колючий вопрос», «обомшелый вопрос», «азбучная истина», «колючая мысль», «волчий страх».

### 6.Заключение

Таким образом, логическая состоятельность и доказательное значение рассуждения во многом зависит от качества исходного фактического и теоретического материала - убеждающей силы аргументов. Процесс аргументации всегда предполагает предварительный анализ имеющегося фактического и теоретического материала, статистических обобщений, свидетельств очевидцев, научных данных и т.п. Слабые и сомнительные аргументы отбрасываются, наиболее веские синтезируются в стройную и непротиворечивую систему доводов.

Часто в выступлениях оратор используют психологические аргументы, которые представляют собой обращение к эмоциям, чувствам, желаниям и интересам адресата. Как правило, они используются спорщиками и публичными ораторами сознательно: чем искусней оратор, тем свободнее он владеет арсеналом таких аргументов и тем этот арсенал богаче.

Кроме того, в ходе данной работы была выявлена сущность одного из частных случаев аргументации- спора, а также рассмотрены лояльные и нелояльные приемы и аргументы применительно к данному «способу выяснения истины».

В целом была выявлена важность правильной аргументации, которая основывается, прежде всего, не на количестве фактов, а на их убедительности, яркости, впечатляющей логике.

**7.Список использованной литературы**

1. «Логика» В.И. Кириллов, А.А. Старченко. Москва, издательство «Юристъ»,1998

2. «Основы исксства речи» Поль Л. Сопер. Ростов-на-Дону, издательство «Феникс», 1999

3. «Основы ораторской речи» Н.Н. Кохтев. Москва, издательство МГУ,1992

4. Internet: -Российский образовательный портал Distance. ru

- Интернет- журнал Ассоциации юристов Приморья «Закон», аналитические статьи, «Методологические проблемы аргументации» (Рузавин Г.И.).