

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

**СЕВЕРО-КАВКАЗСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ**

З.А. Хубиева

# **ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА АРГУМЕНТАЦИИ**

Учебно-методическое пособие для обучающихся направления подготовки  
40.04.01 Юриспруденция магистерская программа  
«Гражданско-правовые отношения: теория и практика»

Черкесск 2023

УДК 1:808.5  
ББК 67.7:83:87  
Х 98

Рассмотрено на заседании кафедры «Государственные и административно-правовые дисциплины»

Протокол № 1 от «01» сентября 2022 г.

Рекомендовано к изданию редакционно-издательским советом СКГА.

Протокол №24 от «26» сентября 2022 г.

**Рецензент:** Коркмазова З. А. – к. филос. н., доцент, ЧУВО Южно-Российский гуманитарный институт

**Х98 Хубиева, З. А.** Теория и практика аргументации: учебно-методическое пособие для обучающихся направления подготовки 40.04.01 Юриспруденция магистерская программа «Гражданско-правовые отношения: теория и практика» / З. А. Хубиева. – Черкесск: БИЦ СКГА, 2023. – 56 с.

Данное учебно-методическое пособие разработано для организации самостоятельной работы магистрантов очной (очно-заочной) и заочной форм обучения для подготовки к практическим занятиям и зачету. Пособие включает: содержание дисциплины, планы и задания к практическим занятиям, вопросы к коллоквиуму, вопросы и задания для самоконтроля, тестовые задания, варианты контрольной работы, рекомендуемый список использованных источников.

**УДК 1:808.5**  
**ББК 67.7:87:83**

© Хубиева З.А., 2023  
© ФГБОУ ВО СКГА, 2023

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
Содержание дисциплины.	5
Планы практических занятий	24
Задания к практическим занятиям	27
Вопросы к коллоквиуму.	36
Вопросы и задания для самоконтроля	38
Тестовые задания	41
Варианты контрольной работы	45
Вопросы к зачету	50
Список использованных источников	54

## ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время под термином «аргументация» мы подразумеваем коммуникативную деятельность индивида, целью которой является убеждение адресата через обоснование правильности своей позиции. В этом плане аргументация это интеллектуальная деятельность, состоящая в осмыслении спорных положений, выдвижении тезисов, подбору аргументов для их обоснования, доказательства, опровержения, критики. При этом процесса аргументации включает не только рациональную процедуру обоснования каких-либо суждений, например, судебного оратора, но и не вербальные, эмоционально-психологические и другие вне логические методы и приемы убеждающего воздействия.

Заметим, что правовая аргументация связана с различными сторонами общественной жизни человека, поэтому она «измеряется» как теоретическими, так и практическими критериями. Представляется, правовая аргументация вплетена во все структуры общественного процесса. В настоящее время правовая аргументация приобретает новые черты в гуманитарном знании. При этом основными способами правового аргументирования является спор, дискуссия, полемика, дебаты, прения и т. д.

Основной целью изучения дисциплины «Теория и практика аргументации» является воспитание у магистрантов сознательного отношения к речи, умения понимать речь другого и строить свою речь аргументировано, умения грамотно вести дискуссию, формирование навыков распознавать логические и психологические уловки. В целях достижения этой установки необходимо дать магистрантам знания об основах современной теории аргументации, ее понятийно-категориальном аппарате, особенностях демонстративных и недемонстративных рассуждений, их применения в тех или иных правовых аргументативных дискурсах. Освоение магистрантами основных концепций аргументации, должно способствовать умению выделять различные аспекты аргументативного дискурса. На основе этого магистрант должен сознательно опираться на нормы рационального речевого общения и требовать их соблюдения от своих оппонентов в ходе полемики. Основной целью курса является освоение магистрантами основных приемов и правил ведения спора, дискуссии и подготовки аргументативных текстов. Знание норм рационального речевого общения и правил ведения дискуссий должно помочь магистрантам овладеть умением четко и ясно выражать мысли, обосновывать выдвигаемые тезисы, аргументировано и доказательно отстаивать свои позиции и интересы, т. е., в конечном счете, максимально развить у них способность к самостоятельному критическому мышлению. При этом важно сформировать у магистрантов потребность и умение использовать полученные знания в своей профессиональной деятельности.

## **СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ «ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА АРГУМЕНТАЦИИ»**

### **РАЗДЕЛ 1. ТЕОРИЯ АРГУМЕНТАЦИИ**

Тема 1. Предмет и задачи теории аргументации

Тема 2. Историческая эволюция идей аргументации аргументативного дискурса

Тема 3. Природа и общая структура

Тема 4. Логические основы аргументации

Тема 5. Диалог как основная форма аргументации

### **РАЗДЕЛ 2. ПРАКТИЧЕСКАЯ АРГУМЕНТАЦИЯ И ЕЕ РОЛЬ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЮРИСТОВ**

Тема 6. Спор как форма диалога. Виды спора, стратегия и тактика спора

Тема 7. Вопросно-ответный комплекс и его место в теории аргументации

Тема 8. Правила и ошибки в процессе аргументации

Тема 9. Языковой аспект аргументативного дискурса

Тема 10. Точка зрения: выдвижение и анализ. Составление аргументативного текста

Тема 11. Универсальная и контекстуальная аргументация

Тема 12. Теоретическая и эмпирическая аргументация

Тема 13. Аргументация и отношение логического следования. Аргументация и доказательство.

### **РАЗДЕЛ 1. ТЕОРИЯ АРГУМЕНТАЦИИ**

#### **Лекция по теме: Предмет и задачи теории аргументации**

*Доказательство – это логическая операция обоснования истинности какого-нибудь положения с помощью других, истинных и связанных с ним положений.*

Доказательство состоит из трёх элементов:

**1) Тезис** - доказываемое положение.

В качестве тезиса могут выступать любые суждения, имеющие практическое или научное значение для людей, истинность которых не очевидна: теоремы, гипотезы (юридические версии), причины или возможные последствия каких-либо событий или действий людей, мотивы поведения, скрытые от глаз связи между различными процессами и так далее.

**2) Аргументы (основания доказательства)** – утверждения, с помощью которых обосновывается истинность тезиса.

В качестве аргументов в доказательстве могут использоваться:

– *факты или, точнее, констатации фактов*, истинность которых подтверждена опытом или наблюдениями («Реакция идёт», «Вещество

выпадает в осадок», «Цены растут», «Недовольство людей нарастает», «Инфляция галлопирует», «Свидетели опасаются», «Агрессия продолжается» и т.д.);

– *аксиомы (или постулаты)* той области знания, в рамках которой осуществляется доказательство (к примеру, в экономике: «труд - отец богатства»; в юриспруденции: «правосудие должно свершиться, даже если погибнет мир»; в этике торговли: «покупатель всегда прав» и т.д.);

– *определения понятий*, представляющие собой соглашения между людьми о смысле употребляемых понятий («демпинг – продажа товаров на внешних рынках по бросовым ценам», «акцизы – косвенные налоги, включаемые в цену товаров и оплачиваемые покупателями», «самовоспитание – самоуправляемое воздействие на свою волю, основанное на настойчивости, упорстве, самоограничении, умении строить свою линию жизни»);

– *ранее доказанные положения.*

Безусловно, особую роль в доказательстве в качестве аргументов играют факты. Прекрасный русский учёный Иван Петрович Павлов (1849-1936) в обращении к научной молодёжи призывал: *Изучайте, сопоставляйте, накапливайте факты. Как ни совершенно крыло птицы, оно никогда не смогло бы поднять её ввысь, не опираясь на воздух. Факты - воздух учёного. Без них вы никогда не сможете взлететь. Без них ваши «теории» – пустые потуги. Но изучая, экспериментируя, наблюдая, старайтесь не оставаться у поверхности фактов. Не превращайтесь в архивариусов фактов. Пытайтесь проникнуть в тайну их возникновения. Настойчиво ищите законы, ими управляющие.*

**3) Демонстрация (форма доказательства)** - логическая связь тезиса с аргументами.

Функцию способа или формы доказательства выполняют различные умозаключения.

В качестве примера доказательства можно привести пришедший к нам из древней Греции софизм «Эватл».

Суть его заключается в следующем.

Эватл брал уроки софистики у Протагора с тем условием, что гонорар он уплатит только в том случае, если по окончании учёбы выиграет свой первый судебный процесс. Но после обучения Эватл не взял на себя ведение какого-либо судебного процесса и потому считал себя вправе не платить гонорара Протагору. Тогда учитель пригрозил, что он подаст жалобу в суд, говоря Эватлу следующее:

– Судьи или присудят тебя к уплате гонорара, или не присудят. В обоих случаях ты должен будешь уплатить. В первом случае в силу приговора судьи, во втором случае в силу нашего договора - ты выиграл первый судебный процесс.

На это Эватл, обученный Протагором софистике, отвечал:

– Ни в том, ни в другом случае я не заплачу. Если меня присудят к уплате, то я, проиграв свой первый судебный процесс, не заплачу в силу

нашего договора. Если же меня не присудят к уплате гонорара, то я не заплачу в силу приговора суда.

В приведённом примере оба участника договора нарушили некоторые элементарные положения логики. В результате получилась патовая (тупиковая) ситуация.

Наша задача - познакомиться с видами и правилами доказательства, чтобы не создавать для себя таких неразрешимых проблем.

### **Виды доказательства**

#### **А. Доказательство в собственном смысле слова.**

Обоснование тезиса в ходе доказательства может осуществляться с помощью аргументов **непосредственно или опосредованно**, если используются добавочные утверждения. Поэтому различают два вида доказательств: **прямые и косвенные**.

*Прямое доказательство - обоснование тезиса аргументами без помощи каких-либо дополнительных логических построений.* Тезис здесь выводится непосредственно из аргументов с помощью простых форм умозаключений. В предыдущих двух модулях они рассмотрены достаточно подробно.

*Косвенное доказательство представляет собой рассуждение, в котором истинность тезиса доказывается через опровержение противоречащего ему утверждения (в соответствии с законом исключённого третьего).*

Косвенное доказательство осуществляется двумя способами:

1) **«приведение к абсурду»** (апологическое доказательство) состоит в том, что вначале предпринимается доказательство тезиса, противоречащего исходному, тезис доводится до абсурда или до противоречия с теми или иными уже установленными истинами, а затем из ложности данного тезиса делается вывод об истинности исходного положения;

2) **разделительное косвенное доказательство** – такое сложное рассуждение, в ходе которого из нескольких исходных суждений выводится ложность всех кроме одного, которое и признаётся истинным.

**Б.** Рассуждение, противоположное доказательству, называется **опровержением**. *Это обоснование ложности тезиса, которое достигается также с помощью истинных доводов.*

Опровержение может принимать различные формы:

- опровержение самого тезиса;
- критика оснований или аргументов;
- обоснование отсутствия связи между основаниями и тезисом.

Может быть оно направленным и сразу против всех элементов доказательства вашего оппонента.

Чтобы умело доказывать или опровергать, необходимо знать и строго соблюдать некоторые правила доказательства.

### **Правила доказательного рассуждения**

Так как доказательство состоит из трёх элементов (тезис, аргументы, демонстрация), то культура логичного рассуждения складывается из требований, предъявляемых к каждому из этих элементов.

#### ***Требования, предъявляемые к тезису***

Тезис – центральный пункт доказательства. Он, как король в шахматной игре, находится в центре внимания игроков. Поэтому требования предъявляются прежде всего к нему.

*1) Тезис должен нуждаться в доказательстве.*

Бессмысленно доказывать очевидные вещи, определения понятий, констатации фактов, аксиомы и постулаты. Доказывать рекомендуется положение, истинность которого не очевидна для наших собеседников, слушателей или оппонентов.

*2) Доказываемый тезис должен быть истинным.* Надо помнить, что в процессе доказательства **истинность тезиса не рождается, а лишь устанавливается, раскрывается, выявляется** для пока ещё не посвящённых.

*3) Тезис должен быть строго определённым, ясным, чётким.*

Это правило очень важно, так как многие слова нашего языка чрезвычайно расплывчаты, многозначны, и мы нередко вкладываем в них различный смысл. Если я скажу, к примеру, что вчера была *прекрасная* погода, имея в виду, что весь день шёл дождь, то, полагаю, многие меня не поймут. Так и мне было очень трудно понять знакомого экономиста, который утверждал, что в 1997-98 годах темпы подъёма российской экономики были одними из самых высоких в мире.

*4) Тезис должен оставаться тождественным, то есть одним и тем же на протяжении всего доказательства.*

Данное правило нарушается очень часто. Обратите на это внимание, чтобы софистически или демагогически мыслящие собеседники не смогли втянуть Вас в бесплодные дискуссии.

#### ***Требования, предъявляемые к аргументам***

*1) Аргументы должны быть истинными утверждениями, причём истинность их должна быть доказана.*

Истинность посылок является необходимым, хотя и недостаточным условием истинности получения истинного вывода.

*2) Истинность аргументов должна быть обоснована независимо от тезиса.*

Это означает, что у них должны быть свои собственные истинные основания.

*3) Аргументы не должны противоречить друг другу.*



Если аргументы противоречат друг другу, то по крайней мере один из них ложен. Взаимоисключающие положения, «уничтожая» друг друга, разрушают основу любого доказательства.

4) *Совокупность аргументов должна быть достаточной для вывода тезиса.*

В доказательстве не должно быть ничего упущенного (недостающего) и ничего излишнего. Один аргумент сам по себе почти никогда не обосновывает тезиса. Несколько взаимосвязанных аргументов способны создать прочную логическую основу для доказательства тезиса. А вот злоупотребление количеством аргументов может сыграть злую шутку: среди чрезмерного количества доводов, особенно если они подобраны неряшливо, могут оказаться необоснованные, ложные утверждения. И тогда построенное на них доказательство станет легко уязвимым. Каждый **лишний** аргумент ослабляет доказательство.

#### ***Требования, предъявляемые к демонстрации***

*Тезис должен быть заключением, с необходимостью следующим из аргументов по общим правилам умозаключений или полученным в соответствии с правилами косвенного доказательства.*

Здесь надо обратить внимание на то, что в разговоре, делая вывод, мы используем выражения: «итак», «таким образом», «из этого следует», «поэтому». Однако сами по себе они не создают логической связи между аргументами и тезисом. Важно помнить, чтобы тезис с логической необходимостью, а не случайно, вытекал из наших доводов (аргументов).

### **Ошибки возможные при нарушении названных правил**

*А. Ошибки, вызванные нарушениями требований к тезису.*

1) Наиболее распространённая ошибка – **«подмена тезиса»**. Возникает она при нарушении правила тождественности тезиса. А проявляется она в том, что вместо одного положения, которое необходимо доказать, так или иначе доказывают другое. Помните, как это оценивает народная традиция: «Я ему про Фому, а он мне про Ерёму».

2) **«Потеря тезиса»**. Не правда ли, нередко дискутирующие или спорящие забывают о предмете спора и уходят далеко от него?

Потерять выдвинутое положение мы можем, когда используем для его подтверждения спорный аргумент. Тогда возникает необходимость сначала доказать этот аргумент. Если доказательство затянется, то о первоначальном предмете разговора участвующие в диалоге могут и не вспомнить.

Увести от выдвинутого тезиса спорящих могут и всевозможные «связаны с криминалом», «ассоциации, посредством которых зачастую мы пытаемся пояснить свои мысли».

3) **«Переход в другой род».** Эта ошибка случается, когда спорящие явно или неявно **сужают** или **расширяют** предмет обсуждения. Имеются две разновидности такого нарушения правила тождественности:

**а) «кто слишком много доказывает, тот ничего не доказывает»,**

**б) «кто слишком мало доказывает, тот ничего не доказывает».**

В экономических дискуссиях последнего десятилетия сторонники идеи государственного **регулирования** экономических процессов их оппоненты старались «срезать» и «срезали» вопросом: «Разве возможно из одного центра **планировать** производство сотен тысяч изделий, производимых многими десятками тысяч предприятий?»

Но тема **регулирования** гораздо шире темы **планирования**. Непонимание этого или сознательное «сужение» предмета дискуссий делали многие из них совершенно бесплодными. А практические последствия полного устранения государства из экономической сферы жизни общества оказались разрушительными для экономики.

*Б. Ошибки, вызванные несоблюдением требований к аргументам.*

Роль фундамента доказательства играют аргументы. Фундамент, безусловно, должен быть надёжным. Если в основу рассуждения кладут непроверенные или сомнительные факты или другие доводы, то всё доказательство ставится под угрозу. Нарушение правил аргументации также неизбежно приведёт к ошибкам в рассуждениях. Таких, как «ложность оснований», «предвосхищение оснований», «порочный круг».

4) **Ложность оснований («основное заблуждение»).** Это значит, что нередко за истинный берётся ложный аргумент. Но из ложных посылок правильного вывода сделать нельзя или можно вывести всё, что угодно (вспомните условия истинности импликации).

5) Ошибка **«предвосхищение основания»** заключается в том, что в качестве доводов используют недоказанные, произвольно взятые положения: слухи, расхожее мнение, предположение, догадка. Истинность их как бы предполагается, предвосхищается. Очевидно, что это достаточно зыбкая почва для доказательства.

б) **«Порочный круг» или «круг в доказательстве».** Данная ошибка представляет собой нарушение правила независимости аргументов. Её суть в том, что тезис доказывается с помощью аргументов, которые сами доказываются с помощью тезиса. Например, если мы инфляционные процессы в экономике будем объяснять ростом заработной платы, а необходимость роста зарплаты – инфляцией, то это «блуждание в кругу» вряд ли позволит понять нам подлинные причины наших экономических бедствий.

7) Если нарушим правило достаточности аргументов, то неизбежна одна из двух ошибок: **избыточность или неполнота доводов.** В логике они получили такие формулировки:

**а) «чрезмерное доказательство»:** давно подмечено, что «кто доказывает чересчур, тот ничего не доказывает»;

**б) «слишком широкое или поспешное доказательство».** Оно получается, как правило, при применении традуктивных или индуктивных форм вывода и вызывается недостаточным анализом фактического материала.

Обратите внимание на те случаи в Ваших спорах или дискуссиях, которые случаются на семинарских занятиях, конференциях или в быту, когда кто-то пытается доказать истинность тезиса, сформулированного в виде общего – общеутвердительного (А) или общеотрицательного (Е) – суждения. К примеру, такие достаточно распространённые в студенческой среде мнения как «Все политики бесчестны», «Никто не сможет начать своего дела без стартового капитала», «Все коммерческие структуры Все люди – эгоисты» и тому подобные обобщения.

*В. Ошибки, вызванные несоблюдением требований к демонстрации.*

Ошибки в демонстрации (аргументации) связаны с **отсутствием логической связи между аргументами и тезисом**. В общем виде их называют ошибками **«мнимого следования»**.

Так как логическая связь аргументов с тезисами протекает в форме таких умозаключений, как **дедукция, индукция, аналогия**, то логическая корректность демонстрации зависит от соблюдения правил соответствующих умозаключений. Наиболее типичными проявлениями «мнимого следования» безотносительно к видам употребляемых умозаключений являются следующие: «логический переход от более узкой области к более широкой», «переход от сказанного с условием к сказанному безусловно».

**8) «Логический переход от более узкой области к более широкой».**

Довольно распространённая ошибка. Случается она тогда, когда характеристика части объектов определённой области (к примеру, оценка возможностей предприятий торговли) распространяется или переносится на всю область (в данном случае - на все типы предприятий, без учёта их специфики).

**9) «Переход от сказанного с условием к сказанному безусловно».**

Философы утверждают, что абстрактных, универсальных, годных на все случаи жизни истин нет. Истина всегда конкретна. Но людям свойственно признавать то, что истинно для определённых условий, верным и для других случаев. Надо приучать своё мышление к тому, что такая экстраполяция (перенос) значений с одной предметной области на другую далеко не всегда оправдан.

## РАЗДЕЛ 2. ПРАКТИЧЕСКАЯ АРГУМЕНТАЦИЯ И ЕЕ РОЛЬ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЮРИСТОВ

### Лекция по теме: Спор как форма диалога. Виды спора, стратегия и тактика спора

Диалог имеет несколько разновидностей. Это может быть **беседа, прения, дебаты, диспуты, совещание, полемика**. Нас будет интересовать прежде всего полемика. Она отличается от остальных форм диалога духом состязательности, соперничества, борьбы.

В свою очередь, **полемика** тоже подразделяется на подвиды: **дискуссия, спор, свара**.

**Свара** – самый низкий сорт полемики, так как в ней грубо нарушается и попирается регламент, в ней доминирует желание унижить и оскорбить собеседника.

**Дискуссия** - это тематическая и корректная по форме полемика. Она является самым адекватным способом обмена знаниями, выработки людьми солидарной позиции по любому вопросу и, наконец, основным средством поиска истины. В ней наиболее полно проявляется сущность человека.

**Спор** – вид полемики, при котором тема обсуждения не слишком чётко зафиксирована, регламентированные (процессуальные) нормы нарушаются.

Разумеется, данные выше определения свары, спора, дискуссии очень условны. Они даны, чтобы в общих чертах обозначить предмет дальнейшего анализа.

Если мы стремимся овладеть логической культурой, нам важно научиться вести дискуссию. Но это не так просто. **Необходимы знания, некоторые навыки и воля к культуре общения.**

Участвовать в сварах нормальный человек не хочет, не может, что в общем-то вполне естественно.

А вот без спора, похоже, жизнь мыслить невозможно. Он возникает часто, самопроизвольно, по любому поводу и без повода. Он динамичен. Спор является естественной формой выяснения отношений, прояснения позиций, выявления мнений.

Спор возникает тогда, когда проявляются расхождения во мнениях собеседников, высказываются возражения, возникает стремление преодолеть расхождение и прийти к общему мнению.

**Спор и есть собственно диалог, в основе которого лежит расхождение убеждений и стремление преодолеть это расхождение.**

**Спор – переходная форма полемики, промежуточная между дискуссией и сварой.** Спор может перерасти в свару, но может принять и форму вполне корректной дискуссии. Зависит это от уровня культурности, степени деликатности участвующих в споре людей.

Чтобы научиться вести полемику в её высшей культурной форме - в форме дискуссии – важно знать основные правила рационального спора. Необходимо знать также и некоторые наиболее типичные приёмы, которые используются демагогами с целью сорвать спор или с целью превратить его в примитивную перебранку.

### **Разновидности споров**

Эристика (система знания об искусстве спора) по разным основаниям выделяет несколько разновидностей споров.

**А. По целям,** которую ставят перед собой спорящие, можно выделить спор ради истины, спор ради выработки общей позиции, спор ради убеждения оппонентов в своей правоте и спор ради спора.

#### *1) Спор ради истины.*

Это высшая разновидность полемики. В них друзья - соперники руководствуются только любознательностью, подавляя тщеславие. Такой спор осуществляется в форме бескорыстной игры ума и доставляет спорящим тонкое интеллектуальное наслаждение.

#### *2) Спор ради выработки общего мнения и достижения согласия.*

Такого рода спор возникает тогда, когда разногласия между людьми (или организациями, партиями, движениями) становятся непреодолимыми, но вместе с тем есть осознание не доводить противоречия до конфликта. Окончательное решение неразрешимой на данный момент времени проблемы во имя более значимых целей откладывается на некоторое время.

*3) Спор ради убеждения своих слушателей в правоте своей точки зрения.*

Пожалуй, эту цель спорящие преследуют чаще всего. Такой спор к истине, как правило, не ведёт, так как каждый участник считает, что истиной он уже владеет. За истину могут выдаваться искренние убеждения человека. А могут на её статус претендовать основные идеи какой-либо политической, общественной или религиозной организации. И если человек принадлежит к соответствующей организации, то в спорах он нередко и отстаивает эти идеи.

*4) Спор ради спора или ради победы в интеллектуально - эмоциональном состязании.*

Это особый и, разумеется, далеко не самый лучший вид спора. Очень многие его не любят, но и увернуться от него не всегда получается. В такого рода поединках редко соблюдаются принципы и правила культурного диалога. А всевозможным уловкам и некорректным приёмам полемики вообще открывается полный простор.

**Б. По характеру коммуникативного пространства** спор подразделяется на следующие виды: «один-на-один», «групповой», «на публике».

1) *Спор наедине* целиком определяется уровнем культурности участников поединка. Степень влияния на характер спора внешних, привходящих обстоятельств незначительна. В таком споре глубже понимается точка зрения оппонента, легче признаётся своя ошибка и правота собеседника, быстрее согласовывается общая позиция. Может поэтому главы государств, лидеры политических движений, религиозных конфессий стараются принципиальные и очень сложные вопросы обсуждать и решать не на митингах, съездах или каких-либо совещаниях с большим количеством участников, а в узком кругу или даже с глазу на глаз.

2) *Спор в составе группы* усложняется. Появляются иные элементы состязательности, происходит структурирование участников спора, выделяются «полюса» - наиболее авторитетные полемисты. Меняются мотивы поведения спорщиков.

3) *Спор на публике*. Это зачастую спор не за истину, не за согласие и даже не ради победы над оппонентом, а за симпатии слушателей. Для этого важно произвести благоприятное впечатление на публику. А достигается такое воздействие далеко не логическими средствами и не силой интеллекта, а чем-то совершенно иным.

Отметим несколько важных моментов, объясняющих характер спора на публике:

- люди не любят и не могут долгое время внимательно слушать чьи-либо рассуждения. Поэтому во время открытого спора, рассчитанного на широкую аудиторию, выступления должны быть краткими, афористичными;

- когда люди собираются вместе, они часто превращаются в толпу. И тогда ими управляет уже не их ум, не правила этикета или морали, а эмоции и страсти именно толпы. На её настроения решающее воздействие оказывает не глубина мысли, не сила интеллекта ораторов, а иные, зачастую внешние факторы: сила голоса, красноречие, манера держаться, внешний вид.

**В. По степени удалённости во времени и в пространстве** можно выделить прямой, непосредственный и опосредованный, заочный виды спора.

1) *Спор прямой, непосредственный* идёт, как правило, в устной форме. Он требует от участников быстроты мышления, большого объёма оперативной памяти, умения строго контролировать свои эмоции.

2) *Опосредованный спор* чаще всего идёт в письменной форме. Для него требуется наличие способности к спокойному, глубокому и основательному изучению проблемы, аргументов оппонента и собственных доводов. А также умения излагать свои мысли письменно.

Каждый вид спора имеет свои особенности. И всем, кто захочет овладеть эристикой или искусством спора, придётся специально изучать эти особенности. А вот общие условия и правила разумного, грамотного ведения спора важно знать всем. Придерживаясь их, спор можно превратить в плодотворную дискуссию. Отказываясь от их соблюдения, сводим полемику к простой и пустой словесной дуэли, а то и к самой заурядной ссоре.

### Условия грамотно построенного спора

Правила корректного построения спора необходимы только тем, кто в рамках интеллектуальных состязаний желает добиться нравственной цели – истины, согласия или убеждения.

**1) Должен существовать предмет спора или общая тема для дискуссии.**

Если такой темы нет, то вместо спора получится пустая болтовня, нередко раздражающая и выматывающая нас. Поэтому чтобы не увязнуть в бесплодной дискуссии, надо перед её началом или в самом начале спросить себя и оппонента: а о чём, собственно, спорим? Это честнее, корректнее, лучше, чем прерывать позднее разговор на полуслове и тем более на высокой ноте.

**2) Относительно предмета спора должно существовать реальное различие или противоположность точек зрения на обсуждаемую проблему.**

Поэтому желательно, насколько это возможно, позиции сторон максимально чётко выявлять и формулировать в самом начале спора. А чтобы не получился спор о словах, рекомендуется договориться и о значении основных терминов.

**3) Необходима и общая основа дискуссии, то есть какие-то принципы, постулаты, положения, убеждения, которые разделяются всеми сторонами.**

В противном случае спор окажется невозможным. Общность каких-либо положений закрепляется одинаковым истолкованием ключевых понятий.

**4) Спор должен носить конструктивный характер.** Добрая дискуссия не может основываться только на отрицании. Её участники должны что-то и утверждать. Отрицать нетрудно. Нигилистически, огульно отрицать – совсем легко. Со всё отрицающим человеком серьёзного разговора не получится.

Нигилисты часто кажутся очень умными людьми. Их позиция почти неуязвима. Но всё отрицающие только кажутся знающими и уверенными людьми. Их нигилизм является либо средством компенсации какой-либо ущербности, либо способом сокрытия комплекса собственной неполноценности и, нередко, глубокого страха перед общественным мнением и критикой. Размышления над нигилистическим отношением к

миру приводят нас к выводу, что человек, отрицающий «всё и вся», не имеет внутреннего позитивного содержания, потерялся как бы в мире, и при размытости своей собственной позиции боится примкнуть к любой из существующих систем знаний или ценностей. Поэтому ему так хочется быть или хотя бы казаться «быть умнее всех».

#### **5) Требуются некоторые знания о предмете спора.**

Невежды тоже любят спорить. Но спорить с ними - дело крайне утомительное, бессмысленное, напрасное.

#### **6) Важное условие разумного ведения спора - помнить весь спор.**

Это нелегко: держать в памяти свой тезис и тезис собеседника, его и свои аргументы, применяемые способы доказательства и общее направление полемики. Но продуктивный спор требует такого уважительного отношения к его содержанию и форме.

#### **7) Обязательное условие корректного спора - уважение своего оппонента.**

**Уважение к оппоненту** (С человеком, не достойным Вас, вступать в полемику не стоит. Если же вступили с кем-то в спор, то тем самым признали, что он того достоин. Но тогда надо признать в оппоненте личность, достойную уважения) **включает в себя желание быть внимательным к его рассуждениям, умение терпеливо их слушать и способность к их пониманию.**

**Уважение к оппоненту предполагает способность корректно обозначать ошибки в его рассуждениях и готовность признать свою собственную ошибку.**

**Уважение к оппоненту означает наличие у нас желания и умения выражать благодарность за его участие в обсуждении общих для нас проблем.**

Предполагается, что с достойным соперником полемика будет вестись со строгим соблюдением основных правил и корректных приёмов.

### **Лояльные приёмы спора**

Итак, мы приучили себя к сознательному соблюдению основных принципов разумной дискуссии:

- равный нам соперник есть,
- тему разговора определили,
- о значении основных понятий договорились,
- пункт разногласий сформулировали,
- нам есть что доказать и опровергнуть,
- аргументов у нас достаточно.

Условия определены, спор начинается. Наша цель - постараться выиграть спор. *Естественно, если он идёт не за истину, а с целью убедить соперника в своей правоте.* Что необходимо для того, чтобы



успешно провести интеллектуальный и словесный бой и добиться в нём победы?

### **1) Инициатива.**

В споре, как и в бою, нападение предпочтительнее защиты. Разумеется, инициативу желательно проявлять не только и не столько количеством децибел или превращением спора в свой монолог. Есть вполне корректные приёмы активно вести спор:

**а) чёткая формулировка своего основного тезиса в виде простого недвусмысленного суждения.**

Такой тезис доказать легче, чем сложное многозначное положение. А вашему собеседнику исказить его будет нелегко;

**б) возложение бремени доказательства на соперника.**

Предоставьте возможность защищать свою позицию Вашему оппоненту. Большое количество задаваемых ему вопросов, а также лёгкая критика и немножко иронии сделают своё дело.

Помните:

спрашивать легче, чем отвечать;

критиковать выгоднее, чем конструктивно отстаивать свою позицию;

созидать тяжелее, чем разрушать;

**в) определение слабого, наиболее уязвимого аргумента оппонента и концентрация своих усилий на «развенчании» его истинности.**

Аналогично поступайте, если обнаружите ошибку в демонстрации;

**г) используйте эффект внезапности.**

Для этого надо держать в запасе («в засаде») один-два достаточно сильных аргумента. С тем, чтобы в нужный момент самому и победно завершить затянувшийся спор;

**д) обращение аргументов противника против него самого.**

Приём очень эффективный. А часто и неотразимый. Например:

*Отец: В твои годы, сынок, Авраам Линкольн уже сам зарабатывал себе на хлеб.*

*Сын: А в твои годы, папочка, Авраам Линкольн был уже президентом Соединённых Штатов.*

**2) Откладывать ответ.**

Против сильного довода собеседника редко быстро находится аргумент. И тем более хороший аргумент. Он появится потом: на лестнице, на улице, бессонной ночью. То есть когда не нужен будет. Поэтому, зная такую особенность мышления, позволительно в процессе спора ради выигрыша времени оттягивать ответ, переводя внимание оппонента на другие аргументы. А параллельно стараться всё же найти достойный и сильный ответ.

**3) Манера уверенно держаться.**

Такая привычка является и условием доброго спора, и хорошим похвальным приёмом. С его помощью себе придаёшь уверенности. А

противника Ваше хладнокровие, мудрое спокойствие, достоинство могут вывести из равновесия. Но это уже, как нынче говорится, его проблемы.

### **Нелояльные приёмы спора**

Спор – такая форма общения, в которой трудно соблюдать установленные правила. Особенно когда защищается в споре ложь. Поэтому спорщики и применяют нередко всевозможные непозволительные уловки с целью заставить своего собеседника сдаться на милость «победителя». Непозволительных приёмов бесчисленное множество. Среди них есть очень тонкие, но есть и очень грубые. Использование таких приёмов – признак слабости и неуверенности в себе, в своих силах, в своей позиции. Мы не будем учиться пользоваться такими приёмами, достойными только непорядочных людей. Но в целях самозащиты важно знать некоторые из них, чтобы вовремя распознавать запрещённые культурой общения средства подавления оппонента.

Поварнин С. И. все грубые уловки разделил на механические, логические и психологические.

#### **А. Механические приёмы сокрушения оппонента.**

##### **1) Выход из спора.**

Приём используется, когда кому-то оказывается не по силам продолжать на равных спор. Конечно, резкое прерывание спора не является корректным. Хотя и бывают случаи, когда в ответ на хамство противника мы вынуждены бываем «выйти из спора», что вполне оправдано.

##### **2) Не давать собеседнику говорить.**

Грубейший приём! Используя его придерживается правила: «Если говоришь всё время один, то всегда бываешь прав».

А применяется данный приём в самых разных формах:

а) кто-то демонстративно показывает Вам, что слушать Вас у него нет никакого желания;

б) кто-то может «обрезать» Вас, без всяких на то оснований заявив, что спорить с Вами невозможно по причине ... ну, например, Вашего неумения вразумительно отвечать на вопросы;

в) а кто-то и изощрённо утончённо будет иронизировать: «Не могу с Вами спорить, так как Ваши аргументы выше моего разума».

##### **3) «Призыв к городскому» (так у Поварнина С.И.) Точней было бы назвать данную уловку «навешивание ярлыков».**

Уловка используется теми, у кого нет достаточных аргументов для защиты своей позиции. И тогда на оппонента навешивается политический или идеологический ярлык, а его *позиция объявляется опасной для общества, государства, религии, церкви, политической партии, клана, всего человечества*. Цель такой уловки - либо прекратить спор, либо подавить противника возбуждением в нём чувства страха.

#### **4) «Палочные доводы».**

Используются они и в чистом виде. Как правило, ими утверждают свою «правоту» слабые духом и аргументами, но сильные мускулами или ракетами.

Типичный приём для любого агрессора: даже на переговорах он стремится выкручивать руки своей жертве. И оправдание найдёт своим действиям:

- «гуманитарная интервенция»;
- «защита прав отдельного человека», ради которого и тысячу людей не жалко уничтожить;
- «ты виноват уж тем, что хочется мне кушать» и так далее.

В слегка завуалированной форме «палочные доводы» используют взрослые по отношению к детям, учителя и преподаватели – к учащимся, руководители – к подчинённым, давая понять, что несогласие с мнением «старшего» может повлечь некоторые неприятности.

#### **Б. Психологические уловки.**

Психологические уловки основаны на знании некоторых свойств человеческой души и некоторых людских слабостей.

Вам, наверно, известно, что состояние нашего духа имеет огромное значение во время спора. При подъёме, легком и приятном возбуждении наши мысль, память, воображение работают быстрее, отчётливей и ярче, чем обыкновенно. Если же мы подавлены, смущены, растеряны, то мы соображаем и спорим хуже, чем обыкновенно, или даже совсем плохо.

Поэтому и используют спорщики всевозможные психологические уловки, предназначенные как раз для того, чтобы *вывести нас из равновесия, ослабить и расстроить работу нашей мысли.*

##### **1) Оскорбление собеседника с целью выведения его из себя.**

Способов вывести оппонента из себя множество. Гораздо больше, чем способов поддержать и приободрить человека. Противопоставить же оскорблениям лучше всего невозмутимость духа и спокойное уверенное ведение основной линии спора.

##### **2) Обличение оппонента.**

Это такая уловка в споре, когда, обнаружив противоречие между взглядами оппонента и его поступками, объявляют несостоятельным доказываемый им тезис. В соответствии с принципом: «врач, исцелился сам». Случается это довольно часто при спорах о каких-либо принципиальных положениях морали или права.

Конечно, непоследовательны бывают и сами любители порассуждать о добродетелях или любители поучить других добродетельному поведению. Сколько мы слышали прекрасных речей о необходимости быть трудолюбивыми, честными, порядочными, скромными от тех людей, которые сами этими чертами характера не отличались. Впрочем, пусть живут. А мы запомним, что в нормальном, честном споре приведённая

уловка неуместна, оскорбительна и часто убийственна. И будем руководствоваться советом одного из апостолов: «Внимай не тому, кто сказал, а тому, что сказано».

**3) Отвлечение противника от основной мысли через** привлечение его внимания к внешней стороне рассуждения. Достигается пафосом выступления, избытком цитат, шуток, удачных аналогий, всевозможных парадоксизмов.

#### **4) «Ставка на ложный стыд».**

Эта уловка основывается на использовании одной человеческой слабости: желании и стремлении людей казаться лучше, чем они есть на самом деле. Грамотный софист, если чувствует такую слабину у своего оппонента, может привести следующие доводы: «как всем известно ...», «наука доказала, что ...», «классик утверждает, что ...».

Тот, кто боится признаться себе и другим в том, что он не знает «этого общеизвестного», легко ловится на данную уловку и спокойно «глотает» софистические доводы без всякого возражения.

Разумеется, надо уметь отвечать на подобные уловки.

Один мой знакомый, естественно, достаточно смелый человек, на производственном совещании, когда руководитель в полемическом запале выдал фразу: «Это даже козлу понятно!», осадил зарвавшегося шефа репликой: «Козлу и Вам, может быть, это и понятно, но нам необходимо более солидное обоснование вашего предложения».

Надо иметь в виду и то, что в каждую эпоху есть свои так называемые «ходовые истины» (или «расхожие истины») с которыми принято соглашаться из «ложного стыда», из боязни выглядеть «отсталым», «некультурным», «ретроградом». И чем слабее духом человек, тем он трусливее в отношении «банальных истин».

#### **5) «Подмазывание аргумента».**

Распространённый софистический приём. Чтобы противник не опротестовал запутанный, туманный довод, софист сопровождает его комплиментом противнику: «*Недостаточно образованные* люди могут не понять мои аргументы, но *Ваш утончённый ум* должен их принять». Слаб человек, чтобы после такой оценки не заставить себя согласиться с собеседником, в том числе и по очень спорным вопросам.

#### **6) Внушение.**

Приёмов «вскрытия» интеллекта слушателей и «вложения» в него своих мыслей множество.

Великолепна такая заставка любого спорного аргумента: «Очевидно, что ...». А далее говорите спокойно о совершенно неочевидном.

Или: «Всем известно, что ...». Далее софист смело будет говорить о том, что известно только ему. А почему бы и нет! Ведь первая фраза уже сработала как отмычка чужих мозгов.

Внушение осуществляется также с помощью уверенного голоса, убедительного тона, спокойного выражения лица, представительной внешности.

В спорах при прочих равных условиях выигрывает тот, кто обладает большой внушающей силой.

### **7) «Двойная бухгалтерия».**

Многие люди склонны к двойственности оценок: то, что разрешается использовать самому, не разрешается **оппоненту**. **Классический пример – софизм «Тяжба о плате» или софизм Эватла**. Это один из типичных софизмов, о котором сообщается в сочинении древнегреческого софиста Протагора (около 481 -411 до н. э.).

В этом примере оба – и учитель, и ученик – прибегли к двойному стандарту: подчиняться только выгодному для себя решению, будь то решение суда или их взаимный договор.

### **8) «Чтение в сердцах».**

«Чтение в сердцах» означает объяснение собеседнику скрытых мотивов его убеждённости. Мол, Вы и согласились бы с моими аргументами, но Вам мама (или Ваша слепая вера, или Ваша партия, или страх, или простое упрямство и т.д.) не велит.

Приём, отметим, оскорбительный.

### **9) Обвинение противника в «софизмах».**

Приём грубый, объединяющий в себе «навешивание ярлыка» и одновременно «чтение в сердцах». Поди, докажи, что ты не софист. Если начнёшь оправдываться, то ставишь себя в заведомо невыгодное положение. А пока доказываешь, смотришь, и о предмете спора позабыли.

### **В. Сознательные логические уловки или софизмы.**

В софизме Эватла содержится не только психологический трюк, **но и сознательное нарушение** закона логики (закона тождества). Надо иметь в виду, что софизм – не ошибка, а преднамеренное нарушение правил мышления человеком, которые эти правила знает. Такого рода уловок история человеческого мышления знает множество.

#### **1) Подмена спора из-за тезиса спором из-за доказательства.**

Доказать многие утверждаемые нами положения или тезисы очень трудно. Заметив эти трудности, а тем более уязвимые места в доказательстве, оппонент постарается его разбить, что естественно. Софист, разбив доказательства, делает вывод, что он опроверг тезис. Хотя опровергнуто только доказательство тезиса. А это не одно и то же.

Так многие адвокаты, разрушив доказательства виновности обвиняемого, обычно вместо нормального вывода «виновность не доказана» чисто софистически делают выводы, что «подсудимый невиновен».

#### **2) Перевод спора на противоречия в доказательстве.**

Указать, что противник противоречит сам себе, часто очень важно и необходимо. Но только не для доказательства ложности его тезиса. Но немногие, обнаружив в аргументации собеседника некоторые несоответствия, лишат себя удовольствия объявить опровергнутым доказываемый собеседником тезис.

### **3) Подмена пункта разногласия.**

Это увод спора в сторону от существа дела: основной пункт разногласий подменяется маловажным.

### **4) «Неполное опровержение».**

Нередко, когда мы для доказательства своей мысли используем не один, а несколько доводов, наши оппоненты стараются опровергнуть не тезис, а аргументы. Особенно косвенные, наиболее слабые и потому более эффективно опровержимые. Самое же важное, существенное в таких случаях остаётся без внимания. А вид вместе с тем делается, что опровергнуто всё доказательство.

### **5) «Диверсия».**

«Сделать диверсию» – значит, совершенно оставить на время в стороне прежнюю задачу спора, неудачный тезис или довод и перейти к другим.

Способов осуществить «диверсию» очень много:

- переход на личность,
- навешивание ярлыков,
- подмена тезиса,
- расширение или сужение тезиса,
- переход от *мысли с оговорками* к *мысли без оговорок* и наоборот,
- использование мыслей с *подразумевающимися оговорками*,
- игра оттенками понятий или их смыслами,
- перевод вопроса с позиции истинности-ложности на позицию полезности-вредности.

### **6) «Лживые доводы (аргументы)».**

Здесь также вариантов может быть множество:

- подмена доводов,
- умножение доводов,
- произвольный аргумент,
- нелепый довод,
- «адвокатский довод» (использование случайной ошибки или даже оговорки собеседника как главного аргумента против всего его доказательства).

### **7) Произвольные доводы.**

В качестве произвольных доводов могут выступать различные гипнотизирующие слова, которые нередко используется как жупел, как угрожающий аргумент, злостная кличка или политический ярлык («ретроград», «что ты споришь с прогрессивными идеями», «это совковая позиция» и т.п.).

Софисты в своих оценках нередко используют синонимичные или похожие на них слова с различными оттенками значений («свобода слова» и «разнузданность», «эротика» и «порнография» и т.д.).

К этому разряду софизмов относятся и злоупотребления ссылками на авторитет. Равно как и игнорирование или полное отрицание авторитетов.

## **8) Ложное обобщение.**

Достаточно распространённый софистический приём. Наиболее наглядной формой его является так называемый «дамский аргумент». Суть его в следующем. По многим вопросам *возможно, мыслимо, существует* не одно, а несколько, много решений, несколько предположений и т.д. Некоторые из них противоположны друг другу. По здравому смыслу и по требованиям логики надо учитывать *все их*. Но софист поступает наоборот. Желая защитить своё мнение, он выбирает *самое крайнее и самое нелепое противоположное* из других мыслимых решений вопроса и противопоставляет своему мнению. Вместе с тем он предлагает нам сделать выбор: или признать эту нелепость, или принять его мысль. Чем ярче контраст между нелепостью и защищаемым им мнением, тем лучше. Все остальные возможные варианты замалчиваются.

### **Как защититься от уловок**

Кто хорошо изучит уловки софистов и научится быстро их распознавать, тот в значительной мере обезопасит себя от них. Универсальных рецептов - как отвечать на каждую из них - нет. Искусство противодействия софистическим приёмам зависит от такта, находчивости, выдержки спорящих. Но несколько советов, которые помогут каждому защититься от софистических поползновений, сформулировать можно.

#### **1) Спорить только о том, что хорошо знаешь.**

О том, что плохо знаем, лучше не спорить, а спрашивать, интересоваться, обогащая себя новыми знаниями. А заодно и поощряя самолюбие и честолюбие человека, который информирует нас. Все любят, когда их хорошо слушают.

#### **2) Не спорить без особой необходимости с мошенниками слова.**

Если же довелась связаться с демагогом, то надо обязательно быть начеку.

#### **3) Держать в памяти весь спор.**

В противном случае придётся «волочиться» от темы к теме, от довода к доводу. А это бессмысленный спор.

#### **4) Сохранять спокойствие и полное самообладание в споре.**

Правило ценное не только для спора, но и для всей нашей жизни.

**5) Тщательно и отчётливо выяснять тезис и все главные доводы - и свои, и противника - помнить.**

**6) Строго соблюдать основные принципы и правила логического мышления.**

## **ПЛАНЫ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА АРГУМЕНТАЦИИ»**

### **Тема 1. Предмет и задачи теории аргументации**

1. Предмет теории аргументации.
2. Аргументация как отрасль научного знания, соединяющая исследование, обоснование и убеждение.
3. Междисциплинарный характер исследований аргументационного процесса.
4. Различные подходы к аргументации.
5. Основные подходы к построению теории аргументации.

### **Тема 2. Историческая эволюция идей аргументации**

1. Проблемы теории аргументации у Сократа и Платона.
2. Аристотелевский анализ логических и психологических основ процесса аргументации. Аристотелевская традиция в риторике.
3. Прикладное ораторское искусство в Древнем Риме (Цицерон).
4. Отрыв риторики от философии и логики в период Возрождения.
5. Ф. Бэкон: аргументация как метод убеждения в научном познании.
6. Картезианская логика.
7. Возрождение интереса к проблемам аргументации, диалога и убеждения в 40-х гг. XX века.
8. «Новая риторика» Х. Перельмана.
9. Модель аргументации Ст. Тулмина.
10. «Критическое размышление» и неформальная логика.

### **Тема 3. Природа и общая структура аргументативного дискурса**

1. Особенности аргументации как социальной деятельности.
2. Аргументация и ценности.
3. Аргументация как коммуникативный процесс.
4. Рациональный характер аргументации.
5. Особенности аргументативного дискурса.
6. Процесс аргументации: среда, виды, максимы, субъекты аргументации.
7. Поле аргументации и аргументативный дискурс.
8. Структурный анализ аргументативного дискурса.
9. Простая и сложная, элементарная и комплексная аргументация.
10. Множественная аргументация с взаимозаменяемыми аргументами.

### **Тема 4. Логические основы аргументации**

1. Аргументация в классической логике.
2. Логическая форма как критерий истинности.
3. Демонстративная и правдоподобная аргументация.
4. Логические стратегии доказательств.
5. Правила доказательных рассуждений.
6. Доказательство: цели, виды, структура.



7. Прямое, косвенное и разделительное доказательство. Классическое доказательство от противного и его стратегия.
8. Некорректные аргументы и способы их критики.
9. Опровержение и его разновидности: опровержение тезиса, опровержение аргументов, опровержение демонстрации.
10. Критика, ее цели и способы.
11. Структура доказательства и аргументации: сравнительный анализ.

### **Тема 5. Диалог как основная форма аргументации**

1. Мышление как внешний и внутренний диалог.
2. Диалог как форма коммуникации и его особенности.
3. Диалог и монолог.
4. Основные исторические формы диалога.
5. Структура диалога.
6. Современные диалоги по анализу и подготовке решений.
7. Особенности диалога между экспертами.

### **Тема 6. Спор как форма диалога. Виды спора, стратегия и тактика спора**

1. Традиционный подход к спору как доказательству.
2. Спор и доказательство: сравнительный анализ.
3. Разновидности спора и проблема классификации спора.
4. Спор единичный и множественный.
5. Корректные и некорректные споры.
6. Споры по цели ведения: для истины, для убеждения, для победы, спор как спорт.
7. Спор как особый вид доказательного рассуждения.
8. Дискуссия и полемика, эклектика и софистика.
9. Различия в подходах к разработке проблем спора в юриспруденции.
10. Судебный спор как специфическая форма диалога.
11. Характерные особенности судебного спора.

### **Тема 7. Вопросно-ответный комплекс и его место в теории аргументации**

1. Вопросы и проблемы. Вопрос-ответ как ядро диалога.
2. Понятие вопроса и его логическая структура.
3. Виды вопросов: общие, частные, альтернативные, закрытые, открытые.
4. Корректные и некорректные вопросы.
5. Простые и сложные вопросы.
6. Отношения между вопросами. Наводящие вопросы.
7. Ответ. Виды ответов. Релевантность вопросов и ответов.
8. Прагматическая характеристика вопросно-ответных ситуаций.
9. Техники вопросов в аргументации.

### **Тема 8. Правила и ошибки в процессе аргументации**

1. Правила по отношению к тезису доказательства.
2. Требования по отношению к аргументам.

3. Демонстрация (или форма доказательства) и ее виды.
4. Ошибки в демонстрационном процессе.

### **Тема 9. Языковой аспект аргументативного дискурса**

1. Особенности языка повседневного общения, затрудняющие процесс аргументации.
2. Диалогическая природа речевого акта.
3. Речевой акт и его структура.
4. Причины нарушений, связанные с употреблением имен и понятий.
5. Собирательные и несобирательные смыслы имен и возможные подмены. Ловушки языка.
6. Многозначность: полисемия, омонимия.
7. Ситуативные слова. Художественные тропы: гипербола, метафора, ирония, аллегория, метонимия.

### **Тема 10. Точка зрения: выдвижение и анализ. Составление аргументативного текста**

1. Сомнение как конституирующее условие аргументативного дискурса. Противоположные и противоречащие точки зрения.
2. Ценности как базис точки зрения.
3. Нравственные качества оратора и их роль в аргументативном дискурсе. Нравственные нормы как аргументы.
4. Требования к выдвижению точки зрения: ясность, краткость, обоснованность, оригинальность.
5. Техники анализа и оценки аргументации.
6. Поиск логических и прагматических противоречий.
7. Правила и ошибки, связанные с выдвижением и защитой точки зрения. Ошибки и приемы искажения точки зрения.
8. Цитирование как способ искажения точки зрения оппонента.
9. Полная и частичная подмена точки зрения.
10. Форма аргументации как критерий приемлемости точки зрения.

### **Тема 11. Универсальная и контекстуальная аргументация**

1. Понятие универсальной аргументации.
2. Общая характеристика контекстуальной (алогической) аргументации.
3. Описательно-оценочный характер традиции.
4. Аргументация и авторитет. Интуиция. Вера. Здравый смысл. Аргументация к вкусу.

### **Тема 12. Теоретическая и эмпирическая аргументация**

1. Теоретическая аргументация.
2. Дедуктивное обоснование.
3. Системная аргументация.
4. Опровержимость и проверяемость.
5. Условие совместимости.
6. Методологическая аргументация. Соответствие общим принципам. Границы обоснования.

7. Эмпирическая аргументация.
8. Прямое подтверждение. Подтверждение следствий.
9. Эмпирическое опровержение. Примеры. Иллюстрации.

### **Тема 13. Аргументация и отношение логического следования. Аргументация и доказательство.**

1. Понятие доказательного мышления.
2. Доказательство как логическое ядро аргументации.
3. Прямое и не прямое (косвенное) доказательство.
4. Апагогическое доказательство (от противного).
5. Разделительные доказательства (методом исключения или разбором случаев).
6. Понятие опровержения. Тезис и аргументы опровержения.
7. Прямое и не прямое (косвенное) опровержение тезиса (опровержение фактами, установление ложности или противоречивости следствий тезиса, опровержение через доказательство антитезиса).

## **ЗАДАНИЯ К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА АРГУМЕНТАЦИИ»**

### **Вариант №1**

Выполните логический анализ аргументации: выделите тезис, аргументы, установите их достоверность. Оцените строгость логической связи тезиса и аргументов. Дайте заключение о характере аргументации, ее доказательности.

1. Иванов не может знать и любить музыку и поэзию. Я исхожу из того, что все люди делятся на «физиков» и «лириков», Иванов же работает в области точных наук.

2. Даже шайка разбойников должна соблюдать какие-то требования морали, чтобы оставаться шайкой. Они могут грабить весь мир, но не друг друга.

3. Если тело, брошенное с Земли, имеет массу меньше массы Земли, то оно обязательно упадет на Землю. Ракета, пущенная к Венере, имеет массу меньше земной, поэтому она упадет на Землю.

### **Вариант №2**

Подберите аргументы к следующим тезисам:

1. Иванов имеет право на образование.
2. Не пойман – не вор.
3. Глаза врага всегда прекрасно видят.

### **Вариант №3**

Постройте конструктивную и деструктивную критику приведенных ниже тезисов:

1. Все люди злы.
2. Физика – гуманитарная наука.
3. В творчестве А.С. Пушкина нет прозаических произведений.

### **Вариант №4**

Определите, какой закон формальной логики нарушен, и объясните, в чем состоит нарушение:

1. «Что лучше: вечное блаженство или бутерброд? Конечно же, вечное блаженство. А что может быть лучше вечного блаженства? Конечно же, ничто! Но бутерброд ведь лучше, чем ничто, следовательно, он лучше вечного блаженства».

2. Настоящий мужик не должен себя жалеть. Он может либо поступать правильно и за это уважать себя, либо ругать себя за ошибки и тут же их исправлять, после чего начинать уважать за самокритичность.

3. «Спросим нашего собеседника: «Согласен ли ты с тем, что если ты что-то потерял, то у тебя этого нет?» Он отвечает: «Согласен». Зададим ему второй вопрос: «А согласен ли ты с тем, что если ты что-то не терял, то у тебя это есть?» — «Согласен», — отвечает он. Теперь зададим ему последний и главный вопрос: «Ты не терял сегодня рога?» Что ему остается ответить? «Не терял», — говорит он. «Следовательно, — торжествуя произносим мы, — они у тебя есть, ведь ты же сам вначале признал, что если ты что-то не терял, то оно у тебя есть».

4. «Сегодня взлетная полоса покрыта льдом, ведь самолеты сегодня не могут взлететь».

### **Вариант №5**

Укажите на обстоятельства, явившиеся причиной отступления от требования закона тождества:

1. Некто Адамс, шевелюра которого стала катастрофически редеть, написал в научно-исследовательский центр одной химической компании письмо с просьбой посоветовать ему, как сохранить волосы. Через некоторое время пришел ответ: "Вы лучше сохраните волосы, если будете собирать их в полиэтиленовый мешок с кусочками нафталина. Мешок рекомендуется держать в темном, прохладном и не слишком сухом месте".

2. По преданию, легендарный царь Крез, обратившийся к дельфийскому оракулу с вопросом, переходить ли ему со своей ратью реку Галис, получил ответ: "Если будет перейдена река Галис, то рухнет могучее царство". Войска Креза переходят реку, и могучее царство действительно гибнет, только им оказывается царство самого Креза.

3. - Взгляни-ка на дорогу! Кого ты там видишь?

– Никого, – сказала Алиса.

– Мне бы такое зрение! – заметил Король с завистью. – Увидеть Никого! Да еще на таком расстоянии! А я против солнца и настоящих-то людей с трудом различаю! (Л. Кэрролл. Алиса в Зазеркалье).

### **Вариант №6**

В чем состоит нарушение закона противоречия в следующих примерах:

1. В самый солнцепек вернувшись домой, говорится в одном из анекдотов о Насреддине, эфенди попросил жену: "Принеси-ка мне миску простокваши! Нет ничего полезней и приятней для желудка в такую жару!" Жена ответила: "Миску? Да у нас даже ложки простокваши нет в доме!" Эфенди сказал: "Ну и ладно, ну и хорошо, что нет. Простокваша вредна человеку". "Станный ты человек, – сказала жена, – то у тебя простокваша полезна, то вредна. Какое же из твоих мнений правильно?" Эфенди ответил: "Если она есть дома, правильно первое, а если ее нет, правильно второе".

2. При покупке мертвых душ Чичиков говорит Собакевичу:

– Вы, кажется, человек умный, владеете сведениями образованности. Ведь предмет просто фу-фу. Что ж он стоит? Кому нужен?

– Да вот вы же покупаете, стало быть нужен,

Здесь Чичиков закусил губу и не нашелся, что ответить".

3. В романе И.С. Тургенева "Рудин" есть такой диалог Рудина и Пигасова:

– Прекрасно! – промолвил Рудин. – Стало быть, по-вашему, убеждений нет?

– Нет и не существует.

– Это ваше убеждение?

– Да.

– Как же вы говорите, что их нет? Вот вам уже одно, на первый случай.

Все в комнате улыгнулись и переглянулись.

### **Вариант №7**

Найдете ли вы здесь нарушения закона исключенного третьего?

1. К мудрецу пришел крестьянин и сказал: "Я поспорил со своим соседом". Он изложил суть спора и спросил: "Кто прав?" Мудрец ответил: "Ты прав". Через некоторое время к мудрецу пришел второй из споривших. Он тоже рассказал о споре и спросил: "Кто прав?" Мудрец ответил: "Ты прав". "Как же так, - спросила мудреца жена, – тот прав и другой прав?" "И ты права, жена", – ответил мудрец.

2. Конечно, Иванов не отличник, но, с другой стороны, у него нет других оценок, кроме пятерок.

3. Я, конечно, не хочу сказать, что за истекший период наша организация ничего не делала. Но я не возьму на себя смелость и утверждать, что организация что-нибудь делала.

4. "Один там только и есть порядочный человек: прокурор, да и тот, если правду сказать, свинья". (Н. В. Гоголь).

5. Все заметно волнуются. Невозмутимы только бывалые воины, а их среди нас не так уж мало.

6. В пьесе Ж.-Б. Мольера "Мещанин во дворянстве" есть такой диалог:  
Г-н Журден: ... А теперь я должен открыть вам секрет. Я влюблен в одну великосветскую даму, и мне бы хотелось, чтобы вы помогли мне написать ей записочку, которую я собираюсь уронить к ее ногам.

Учитель философии: Отлично.

Г-н Журден: Ведь правда, это будет учтиво?

Учитель философии: Конечно. Вы хотите написать ей стихи?

Г-н Журден: Нет-нет, только не стихи.

Учитель философии: Вы предпочитаете прозу?

Г-н Журден: Нет, я не хочу ни прозы, ни стихов.

Учитель философии: Так нельзя: или то, или другое.

Г-н Журден: Почему?

Учитель философии: По той причине, сударь, что мы можем излагать свои мысли не иначе как прозой или стихами.

Г-н Журден: Не иначе как прозой или стихами?

Учитель философии: Не иначе, сударь. Все, что не проза, то стихи, а что не стихи, то проза.

### **Вариант №8**

Является ли первое из двух приведенных ниже суждений достаточным основанием для второго суждения?

1. Он хорошо учится. Он достоин именной стипендии.

2. У него плохое материальное положение. Ему необходимо поставить на экзаменах высокую оценку.

3. Это предложение длинное. Это предложение сложное.

4. Данная мысль построена правильно. Данная мысль истинна.

5. Данное определение соответствует правилам логики. Данное определение логически правильно.

### **Вариант №9**

Нарушен ли в следующих примерах закон достаточного основания?

1. Виолетта собралась разводиться.

– В чем причина вашего развода? - спрашивает судья.

– Мой муж меня больше не любит!

– Это серьезное обвинение, - замечает судья. - А какие у вас основания для этого?

– Как какие? Мой последний ребенок не от него...

1. Заполняя анкету по переписи населения, молодой человек спрашивает вдову, когда умер ее муж.

– Восемь лет назад, - печально отвечает она.

– А дети у вас есть?

- Да, трое. Чарли - одиннадцать, Мэри - семь и маленькому Джонни - три годика.
- А мне послышалось, что ваш муж умер восемь лет тому назад.
- Да, это так. Но умер муж, а не я.

### **Вариант №10**

Проанализируйте структуру доказательств, приведенных ниже: определите тезис, найдите аргументы, установите способ доказательства (прямое/косвенное, индукция/дедукция/доказательство по аналогии/апагогическое/разделительное).

1. Прежде всего следует определить, что такое рассуждение, поскольку это есть тот кирпичик, та, так сказать, клеточка, из «которой вырастает могучее древо познания».

2. Рассуждали о том, что мусульманское поверье, будто судьба человека написана на небесах, находит и между нами, христианами, многих поклонников, каждый рассказывал разные необыкновенные случаи pro или contra.

– Все это, господа, ничего не доказывает, - сказал старый майор, - ведь никто из вас не был свидетелем тех странных случаев, которыми вы подтверждаете свое мнение?

– Конечно, никто, – сказали многие, но мы слышали от верных людей...

– Все это вздор! – сказал кто-то, где эти верные люди, видевшие список, на котором означен час нашей смерти?.. И если точно есть предопределение, то зачем же нам дана воля, рассудок? Почему мы должны давать отчет в наших поступках?

(М. Лермонтов. Герой нашего времени)

3. Между тем природная всем склонность к разрушению развивалась в нем необыкновенно. В саду он то и дело ломал кусты и срывал лучшие цветы, усыпая ими дорожки. Он с истинным удовольствием давил несчастную муху и радовался, когда брошенный им камень сбивал с ног бедную курицу.

(М. Лермонтов. Я хочу рассказать вам...)

4. Наше правительство не умеет работать, потому что все демократические правительства не умеют работать.

5. Нравится вам это или нет, но в настоящий момент мы ведем борьбу с едва сдерживаемой яростью взбудораженных народов во всем мире, и математический расчет показывает, что шансы не на нашей стороне. В настоящее время на нашей планете два с четвертью миллиарда населения. Из них девяносто миллионов краснокожих, двести миллионов чернокожих, шестьсот миллионов желтокожих и девятьсот миллионов белых. Другими словами, на каждого белого приходится трое небелых.

### **Вариант №11**

Проанализируйте структуру доказательств, приведенных ниже: определите тезис, найдите аргументы, установите способ доказательства

(прямое/косвенное, индукция/дедукция/доказательство по аналогии/апагогическое/разделительное).

1. Все жители Африки хотят счастья. Хотят того же и жители Северной Америки, Южной Америки, Австралии, Новой Зеландии, исследователи Антарктиды. Значит, все люди Земли хотят счастья.

2. Кондиционирование воздуха подняло производительность труда на фабрике искусственного волокна в Подольске, следовательно, оно поднимет производительность труда и на фабрике в Самаре.

3. Выступая по делу Бартенева, известный русский адвокат Ф.Н. Плевако заявил, что подсудимый не мог совершить преступления из ревности: «Ревность к генералу Палицыну или из-за Палицына – вот первое предположение. Оно не выдерживает критики. Если бы Висновская интересовалась генералом и предпочла бы его Бартеневу, она не запуталась бы в своей истории, рассчитывая на силу и положение его, она не нуждалась бы заискивать и в Бартеневе. Если Бартенев ревновал к генералу Палицыну и ненавидел его за ухаживания за Висновской, смерть могла грозить генералу, а не Висновской, особенно в минуты, когда она делом доказывала равнодушие к генералу, если он на самом деле ею интересовался... Отсутствие мотива с его (Бартенева) стороны соответствуют и внешние данные: яд и орудия убийства везет тот, кому они нужны для задуманной цели. Но мы не имеем ни одного сносного доказательства, что их принес Бартенев. Наоборот, прислуга Висновской видела револьвер завернутым в сверток при уходе Висновской из дома; она же узнала яды, найденные в комнате убийства, как бывшие в руках Висновской...».

4. Сотрудники МУРа, герои произведения В. Адамова «Инспектор Лосев», приходят к выводу, что разыскиваемый ими преступник ночует на вокзале в комнате отдыха для транзитных пассажиров, путем следующих рассуждений: «Стоп, – неожиданно произносит Кузьмич, – где можно ночевать на вокзале? – В зале ожидания, – говорю я. – На скамьях. Только там не выспишься. И костюм помнешь. Четыре ночи подряд – исключено. – А где еще? – настаивает Кузьмич.. – Где еще? – переспрашивает Игорь и, усмехнувшись, начинает перечислять: – В комнате матери и ребенка, в медпункте, в комнате милиции, наконец... – А еще? – продолжает допытываться Кузьмич. – В комнате для транзитных пассажиров, – вдруг выпаливаю я. Кузьмич многозначительно поднимает палец. – О! – произносит он. – Это уже кое-что».

5. «Так же как трудно объяснить, для чего, куда спешат муравьи из раскиданной кучки, один прочь из кучки, таща соринки, яйца и мертвые тела, другие назад в кучку – для чего они сталкиваются, догоняют друг друга, дерутся, - так же трудно было бы объяснить причины, заставлявшие русских людей после выхода французов толпиться в том месте, которое прежде называлось Москвою. Но так же, как, глядя на рассыпанных вокруг разоренной кучки муравьев, несмотря на полное уничтожение кучки, видно по цепкости, энергии, по бесчисленности копошащихся насекомых, что разорено все, кроме чего-то неразрушимого, невещественного,



составляющего всю силу кучки, – так же и Москва, в октябре месяце, несмотря на то, что не было ни начальства, ни церкви, ни святыни, ни богатств, ни домов, была тою же Москвою, какою была в августе. Все было разрушено, кроме чего-то невещественного, но могущественного и неразрушимого».

### **Вариант №12**

К данным тезисам подберите аргументы, постройте демонстрацию, используя один из видов дедуктивного умозаключения.

1. Если Хвостов сдаст все экзамены, он не будет отчислен.
2. Это государство не является ни федерацией, ни конфедерацией.
3. Гоголь – современник Пушкина.
4. История России – социальная наука.

### **Вариант №13**

К данным тезисам подберите аргументы, постройте демонстрацию, используя индуктивную форму обоснования. Определите, является ли обоснование тезиса достоверным или вероятным.

1. Многие герои античной мифологии – боги.
2. Среди русских писателей есть лауреаты Нобелевской премии.
3. Не все могут избежать несчастья.
4. Увлечение школьников телевизионными передачами является причиной их плохой успеваемости.

### **Вариант №14**

К данным тезисам подберите аргументы, постройте демонстрацию, используя аналогию как форму обоснования.

1. В слове «мышление» ударение делается на втором слоге.
2. Отношения между молодыми членами этой семьи должны быть добрыми.
3. Нынешним летом следует ожидать большой урожай яблок.
4. Возможно, что серия краж, имевших место в московских гостиницах, дело рук преступника по кличке «Гастролер».

### **Вариант №15**

Опровергните всеми возможными способами следующие утверждения:

1. Ни один русский писатель не является лауреатом Нобелевской премии.
2. Эксперт, давший неверное заключение, подлежит уголовной ответственности.

### **Вариант №16**

Определите, какие способы контекстуальной аргументации использованы в следующих примерах:

1. Купи отечественное! Помоги России!

2. Охранять природу — значит охранять Родину!

3. Безупречная японская собранность. Mitsubishi Lancer. Настоящий японский драйв

4. И вот сейчас немцы решили возродить свою легенду. Правда, на совершенно новом уровне – так появился концепт BMW 328 Hommage. На технические характеристики машины по большому счету можно не смотреть. Ведь главным в 328 Hommage является неповторимый дизайн. Выглядит машина классно, а если кто-то с этим спорит, то пускай попробует сделать хоть что-нибудь своими собственными руками. Только посмотрите на «те самые» передние «ноздри», которые навеки прославили баварскую компанию!

5. «Давайте сейчас абстрагируемся от всего вообще и на секунду задумаемся. В том-то и беда и ужас, что всех интересует не корневая суть того, о чем я говорю - в том числе и в письме Министру обороны, а возня с мигалкой – «раньше мигалка или раньше уход?» или «раньше уход или раньше мигалка?». Давайте размышлять логически, обращаясь к фактам. Я четыре года был председателем Общественного совета при Министерстве обороны. Последняя плановая ротация была всего четыре месяца назад, и я вновь единогласно был избран на эту должность. А сегодня, при поднявшейся буче, Министерство обороны говорит о том, что это новая плановая ротация. Какая ротация? В феврале мне Министерство обороны публично заявило, что мигалка законна. Тогда какие основания у них сейчас у меня эту мигалку снимать? Я что, нарушал что-нибудь? Или есть нарекания на моего водителя? Ничего этого нет. Тогда что? Блогосфера? Но как Министерство обороны может быть зависимо от истерики в блогосфере и отменять свои же решения под ее нажимом? Тогда и все остальные армейские вопросы нужно решать, советуясь с блогосферой: с кем воевать, чем вооружаться, идти в атаку или нет. Но смешно было бы это предполагать. Это же все-таки Министерство обороны России! Поэтому сообщения о том, что аж несколько недель назад я получил уведомление о незаконности полагающегося моей должности спецсигнала, это по достоверности подобно «плановой ротации».

### **Вариант №17**

Охарактеризуйте приведенные ниже вопросы по следующим основаниям:                    простой/сложный,                    открытый/закрытый,                    выполняющий/уточняющий,                    корректный/некорректный.

1. Когда и куда улетают на зиму подмосковные воробьи?
2. Кто из русских писателей является лауреатом Нобелевской премии?
3. Был ли И.С. Тургенев не только писателем, но и драматургом?
4. Как построить вечный двигатель?
5. Для чего вкладывают деньги?
6. В какой стране национальный банк в течение последних десяти лет поддерживает курс 1 доллар США = 100 луйдорам?
7. Где, когда, в какой семье родился Джеймс Фенимор Купер?

### **Вариант №18**

В приведенных текстах охарактеризуйте ответы по следующим основаниям: по существу/не по существу, истинный/ложный, прямой/косвенный, краткий/развернутый, полный/неполный, точный (определенный)/неточный (неопределенный).

1. «Здравствуй, Иа, – сказал Кристофер Робин, открыв двери и выйдя во двор. – Как ты себя чувствуешь? – Снег все идет, – мрачно сказал Иа, – и мороз. Однако землетрясений у нас в последнее время не было» (А. Милн).

2. «*Гарпагон*: Я спрашиваю: не дернула ли тебя нелегкая рассказать, что у меня есть деньги? *Лафлеш*: Что нам за дело – есть у вас деньги, нет ли! Нам от этого ни тепло, ни холодно» (Ж.-Б. Мольер).

3. «Если у тебя спрошено будет: что полезнее, солнце или месяц? – ответствуй: месяц. Ибо солнце светит днем, когда и без того светло, а месяц – ночью» (Козьма Прутков).

4. На вопрос преподавателя, какова логическая характеристика понятия «невиновность», студент ответил, что понятие «невиновность» – общее, не регистрирующее, не собирательное, абстрактное, отрицательное, безотносительное.

5. «Отчего зимою день короткий, а ночь длинная, а летом наоборот? День зимою оттого короткий, что подобно всем прочим предметам видимым и невидимым от холода сжимается и оттого, что солнце рано заходит, а ночь от возжжения светильников и фонарей расширяется, ибо согревается» (А.П. Чехов).

### **Вариант №19**

Постройте краткие и развернутые, полные и неполные, точные и неточные, прямые и косвенные ответы на поставленные вопросы.

1. Знакомы ли вы с творчеством У. Шекспира?
2. Где и когда был открыт первый русский университет?
3. Правда ли, что существует несколько гипотез происхождения жизни на Земле?
4. Экранизировались ли в нашей стране произведения Л.Н. Толстого?
5. Любите ли вы встречать Новый Год?

### **Вариант №20**

Оцените правильность аргументации. Если аргументация некорректна, укажите почему.

1. Логика тесно связана с грамматикой. В самом деле, не существует мыслей вне языковой оболочки. Для того чтобы сообщить свою мысль другим людям, мы должны выразить ее в языковой форме. И наоборот, всякое слово, всякая фраза выражает какую-то мысль. Все это доказывает тесную связь логики с грамматикой.

2. Куры летают, так как куры – птицы, а все птицы летают.

3. Если какое-либо художественное произведение высоко оценивается большинством москвичей, оно обладает несомненными художественными

достоинствами. Произведение Чейза – высокохудожественны, ибо они получили высокую оценку большинства москвичей.

4. Три вора спорили, как разделить семь жемчужин, только что украденных ими. Один из них прервал дискуссию, вручив каждому из напарников по две жемчужины, и объявил: «Я беру три!» Его приятели таким решением удовлетворены не были, и один из них спросил: «Почему ты взял три?» Тот ответил: «Потому что я руководитель». Приятель, естественно, не был доволен таким ответом и задал следующий вопрос: «Почему именно ты руководитель?» Обладатель трех жемчужин ответил: «Потому что у меня больше жемчужин».

5. Алюминий — твердое тело. Железо, медь, цинк, серебро, платина, золото, никель, барий, калий, свинец — твердые тела. Алюминий, железо, медь, цинк, серебро, платина, золото, никель, барий, калий, свинец — металлы. Все металлы — твердые тела.

6. У Петрова нормальная температура, следовательно, он здоров.

## **ВОПРОСЫ К КОЛЛОКВИУМУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА АРГУМЕНТАЦИИ»**

1. Логическая культура мышления и культура речи.
2. Требования к элементам композиционной и логической структуры выступления оратора.
3. Взаимоотношение морали и права.
4. А.Ф. Кони о «Нравственных началах в уголовном процессе».
5. Язык судебного решения и особенности аргументации.
6. Приговор: язык, логика и стиль изложения.
7. Психологические типы клиентов в юридическом консультировании.
8. Приемы расположения собеседника.
9. Софистика как логическая форма интеллектуального мошенничества в споре.
10. Методы ведения переговорных процессов.
11. Роль невербальных средств в переговорах.
12. Основные софистические приемы некорректного ведения юридического, политического или социокультурного диалога.
13. Особенности речи прокурора с точки зрения аргументации.
14. Особенности речи адвоката с точки зрения аргументации.
15. Особенности речи прокурора с точки зрения аргументации.
16. Методы ведения переговорных процессов.
17. Роль невербальных средств в переговорах.

## **ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА АРГУМЕНТАЦИИ»**

### **Тема 1. Предмет и задачи теории аргументации**

1. Что означает термин «аргументация»?
2. Как соотносятся понятия «аргументация» и «обоснование»?
3. Какие виды обоснований существуют?

### **Тема 2. Историческая эволюция идей аргументации**

1. Какова роль софистики в становлении аргументации?
2. Какова роль римской риторики в развитие теории аргументации?
3. Как развивалось искусство аргументации в Средние века и в Новое время?
4. Каковы судьбы изучения искусства аргументации в XX веке?
5. В чем заключался вклад античной логики в формирование теории аргументации?
6. Охарактеризуйте особенности аргументации в период господства средневековой схоластики.
7. В чем заключается особенность прагматодialeктического подход к исследованию аргументации и его основные принципы.

### **Тема 3. Природа и общая структура аргументативного дискурса**

1. В чем проявляется аксиологический аспект аргументации? Каково его значение?
2. Какие основные способы аргументации?
3. Что означает «поле аргументации»?
4. Кто выступает субъектами аргументационного процесса?
5. Каковы основные стадии процесса аргументации?

### **Тема 4. Логические основы аргументации**

1. Что такое доказательство?
2. Какова структура доказательства?
3. Дайте определение понятия «логический закон». Какие законы логики считаются основными, а какие второстепенными?
4. Перечислите виды опровержения?

### **Тема 5. Диалог как основная форма аргументации**

1. Перечислите виды диалога?
2. В чем состоят особенности интеллектуального диалога?
3. Каковы характерные особенности судебного диалога?

### **Тема 6. Спор как форма диалога. Виды спора, стратегия и тактика спора**

1. Что такое спор?
2. По каким критериям ведется классификация споров?

3. В чем отличие спора и полемики?
4. Каковы общие требования к спору?
5. Каковы особенности софистического спора?

### **Тема 7. Вопросно-ответный комплекс и его место в теории аргументации**

1. Дайте определение вопроса.
2. Какие виды вопросов вам известны?
3. Перечислите правила постановки вопросов?
4. Дайте определение ответа?

### **Тема 8. Правила и ошибки в процессе аргументации**

1. Чем паралогизм отличается от софизма?
2. Каковы логические требования к тезису и аргументам?
3. Дайте определение понятию демонстрации?

### **Тема 9. Языковой аспект аргументативного дискурса**

1. Какие особенности языка повседневного общения мешают осуществлению эффективного аргументативного дискурса?
2. Перечислите наиболее распространенные «ловушки языка».
3. Как употребление художественных тропов влияет на аргументативный процесс?

### **Тема 10. Точка зрения: выдвижение и анализ. Составление аргументативного текста**

1. Существуют ли способы искажения точки зрения оппонента?
2. Какие требования предъявляются к процедуре выдвижения точки зрения?
3. Имеет ли значение нравственная позиция оратора при выдвижении точки зрения?
4. Что такое «точка зрения» и что входит в ее структуру?
5. Перечислите правила, связанные с выдвижением и защитой точки зрения.
6. Назовите ошибки связанные с выдвижением и защитой точки зрения.

### **Тема 11. Универсальная и контекстуальная аргументация**

1. В чем заключается различие между универсальной и контекстуальной аргументацией?
2. Перечислите известные вам виды контекстуальной аргументации.
3. Приведите примеры аргументов к традиции, вере, вкусу, интуиции, здравому смыслу, авторитету.

### **Тема 12. Теоретическая и эмпирическая аргументация**

1. На чем основываются теоретическая и эмпирическая аргументации?
2. Назовите способы теоретической аргументации

3. Перечислите виды эмпирической аргументации.
4. Что такое методологическая аргументация? В чем заключается сущность методологизма?

**Тема 13. Аргументация и отношение логического следования.  
Аргументация и доказательство.**

1. Что представляет собой логическое доказательство?
2. Какие виды логического доказательства вам известны?
3. Какой логический закон лежит в основе косвенного разделительного доказательства?
4. Что такое опровержение? Что подвергается опровержению?



## ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

### Задание 1

Аргументы в доказательстве играют огромную роль. В качестве аргументов приводятся самые невероятные суждения. Укажите, какие из приведённых ниже суждений **правомерно** могут быть использованы в правильном доказательстве:

- 1) гипотезы,
- 2) факты,
- 3) мнения людей,
- 4) аксиомы (или постулаты) конкретной области знания,
- 5) общепризнанные утверждения,
- 6) констатации фактов,
- 7) предположения и догадки,
- 8) определения понятий,
- 9) ранее доказанные положения,
- 10) любые утверждения.

### Задание 2

В каких строках правильно указаны требования, которые логика предъявляет к тезису доказательства?

- 1) Тезис должен нуждаться в доказательстве.
- 2) Тезис должен быть очевидным положением.
- 3) В тезисе должен констатироваться какой-либо факт.
- 4) Тезис должен содержать в себе аксиоматичное положение.
- 5) Доказываемый тезис должен быть истинным.
- 6) Тезис должен в процессе доказательства постоянно изменяться.
- 7) Тезис должен быть строго определённым, ясным, чётким.
- 8) Тезис должен быть как можно более неопределённым, иначе нечего будет доказывать.
- 9) Тезис должен оставаться тождественным, то есть одним и тем же на протяжении всего доказательства.
- 10) Тезис должен быть определением какого-нибудь понятия.

### Задание 3

В каких шести строках верно перечислены правила демонстрации:

- 1) из отрицания основания всегда следует отрицание следствия;
- 2) из двух утвердительных посылок определённого вывода сделать нельзя;
- 3) если одна из посылок отрицательная, то вывод всегда будет отрицательным;
- 4) из двух частных посылок нельзя сделать определённого вывода;
- 5) если две посылки являются отрицательными суждениями, то вывод всегда будет утвердительным;
- 6) из отрицания основания не следует отрицание следствия;

- 7) из утверждения следствия не следует утверждение основания;
- 8) если одна из посылок частное суждение, то и вывод должен быть частным суждением;
- 9) если одна из посылок общее суждение, то вывод всегда должен быть общим суждением;
- 10) из двух отрицательных посылок нельзя сделать определённого вывода.

#### **Задание 4**

Какие требования логика предъявляет к аргументам доказательства? Укажите те строки, в которых правильно указаны эти требования.

- 1) Аргументы должны быть истинными утверждениями, причём истинность их должна быть доказана.
- 2) Для доказательства тезиса достаточно одного хорошего аргумента.
- 3) Истинность аргументов должна быть обоснована независимо от тезиса.
- 4) Чем больше аргументов в доказательстве, тем лучше обосновывается тезис.
- 5) Аргументы не должны противоречить друг другу.
- 6) Аргументы при необходимости могут быть и условными, то есть неистинными положениями.
- 7) Совокупность аргументов должна быть достаточной для вывода тезиса.
- 8) Для полноты и красоты доказательства лучше приводить взаимоисключающие аргументы.
- 9) Одним аргументом, как правило, доказать ничего нельзя.
- 10) Для надёжного, убедительного доказательства годны абсолютно любые аргументы.

#### **Задание 5**

Ниже перечислены ошибки, которые возможны при нарушении названных правил доказательства. Какие из них вызваны нарушениями требований, предъявляемых к аргументам?

- 1) Ложность оснований.
- 2) Предвосхищение основания,
- 3) Круг в доказательстве.
- 4) Потеря тезиса.
- 5) Избыточность доводов.
- 6) Поспешное доказательство.
- 7) Логический переход от более узкой области к более широкой.
- 8) Переход в другой род.
- 9) Переход от сказанного с условием к сказанному безусловно.
- 10) Подмена тезиса.

### **Задание 6**

Укажите те строки, в которых правильно перечислены условия корректно построенного спора.

- 1) По всем вопросам спора важно иметь с оппонентом одинаковую точку зрения.
- 2) Относительно предмета спора должно существовать реальное различие или противоположность точек зрения на обсуждаемую проблему.
- 3) Чтобы спор получился настоящим, необходимо полное несогласие с оппонентом по всем вопросам.
- 4) Необходима общая основа дискуссии, то есть какие-то принципы, постулаты, положения, убеждения, которые разделяются всеми сторонами.
- 5) Спор должен носить конструктивный характер.
- 6) Для хорошего спора необходимы не столько знания о предмете спора, сколько умение не поддаваться аргументам противника.
- 7) Важное условие разумного ведения спора - запутать своего противника всевозможными уклонениями от основной темы спора.
- 8) Обязательное условие корректного спора - уважение своего оппонента.
- 9) Спор – такая форма обсуждения проблем, которая допускает любое отношение к оппоненту.
- 10) Должен существовать предмет спора или общая тема для дискуссии.

### **Задание 7**

В культурном споре допускается использовать корректные приёмы. В каких строках они указаны правильно?

- 1) Чёткая формулировка своего основного тезиса в виде простого недвусмысленного суждения.
- 2) Аккуратная подмена тезиса.
- 3) Возложение бремени доказательства на соперника.
- 4) Подмена пункта разногласия.
- 5) Обращение аргументов противника против него самого.
- 6) Ловкий выход из спора.
- 7) Оттягивание времени своего ответа.
- 8) Корректное обличение оппонента.
- 9) Способность уверенно держаться.
- 10) Обвинение собеседника в софизмах.

### **Задание 8**

Ниже перечислены всевозможные уловки, применяемые в спорах, но к культуре ведения спора не имеющих отношения. Мы их классифицировали как механические, психологические и логические. Укажите, под какими номерами стоят психологические уловки.

- 1) Произвольные доводы.
- 2) Обличение оппонента.

- 3) Подмена спора из-за тезиса спором из-за доказательства.
- 4) Отвлечение противника от основной мысли через привлечение его внимания к внешней стороне рассуждения.
- 5) «Палочные доводы».
- 6) «Ставка на ложный стыд».
- 7) «Подмазывание аргумента».
- 8) Подмена пункта разногласия.
- 9) «Чтение в сердцах».
- 10) «Навешивание ярлыков».

### **Задание 9**

В приведённом ниже списке имеются наряду с другими и чисто софистические приёмы, которыми пользуются демагоги. Мы не попадёмся на софистические уловки, так как знаем их. Они расположены под номерами

- 1) Подмена спора из-за тезиса спором из-за доказательства.
- 2) Перевод спора на противоречия в доказательстве.
- 3) «Навешивание ярлыков».
- 4) Оскорбление собеседника с целью выведения его из себя.
- 5) Подмена пункта разногласия.
- 6) «Неполное опровержение».
- 7) «Двойная бухгалтерия».
- 8) Произвольные доводы.
- 9) Ложное обобщение.
- 10) Обвинение противника в «софизмах».

### **Задание 10**

Чтобы защититься от софистических приёмов и уловок, важно соблюдать некоторые правила. Укажите строки, в которых они названы правильно.

- 1) Спорить только о том, что хорошо знаешь.
- 2) Не спорить без особой необходимости с мошенниками слова.
- 3) Спорить обо всём и постоянно, так как в споре приобретаешь знания, да и истина, принято считать, рождается в споре.
- 4) Держать в памяти весь спор.
- 5) Сохранять спокойствие и полное самообладание в споре.
- 6) В споре важно помнить только одно: ты должен добиться победы.
- 7) Тщательно и отчётливо выяснять тезис и помнить все главные доводы - и свои, и противника.
- 8) Строго соблюдать основные принципы и правила логического мышления.
- 9) Иногда ради победы в споре можно нарушать некоторые правила логического мышления.
- 10) Спорить активно, используя все приёмы, которые применяет оппонент.

## **ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА АРГУМЕНТАЦИИ»**

1. Спор, имеющий своей целью достижение победы над противоположной стороной с использованием как корректных, так и некорректных приемов называется \_\_\_\_\_.

2. Как называют столкновение позиций, в ходе которого каждая из сторон аргументированно отстаивает свое понимание обсуждаемой проблемы и стремится опровергнуть доводы другой стороны ?

1. демонстрацией
2. доказательством
3. опровержением
4. спором.

3. Ссылка на неосведомленность или на невежество противника в вопросах, относящихся к существу спора, это аргумент к \_\_\_\_\_.

4. Уловка в споре, при которой оратор всем своим видом демонстрирует непререкаемость доводов:

1. софизм
2. аргумент к невежеству
3. психологическое давление
4. абсурдная гиперболизация.

5. Доказательство – это:

1. логическая операция обоснования истинности выдвинутого положения

2. логическая связь аргументов
3. последовательность умозаключений
4. правильное рассуждение.

6. Опровержения аргументов называется:

1. обоснование ложности или необоснованность тезиса
2. доказательство истинности тезиса
3. несостоятельность демонстрации обоснования тезиса
4. правильное рассуждение.

7. Демонстрация – это:

1. способ логической связи между тезисом и аргументами
2. дедуктивные умозаключения
3. индуктивные умозаключения
4. переход от одних аргументов к другим.

8. Доказательство, в котором истинность тезиса устанавливается путём его непосредственного выведения из аргументов, называется \_\_\_\_\_.

9. Тезис - это суждение, истинность которого:

1. принимается в аргументации
2. обосновывается в аргументации
3. должна быть доказана, поскольку она полезна для общества
4. подтверждает наш начальник.

10. Логическая связь между аргументами и тезисом называется \_\_\_\_\_.

11. Логическая операция, обоснования каких-либо суждений, в которой наряду с логическими применяются так же речевые, эмоционально-психологические и другие внелогические методы и приемы убеждающего воздействия, называется \_\_\_\_\_.

12. Структура доказательства включает в себя:

1. тезис, демонстрацию, аргументы
2. поля аргументации
3. субъекты аргументации
4. процесс доказывания.

13. Выделите тезис и аргументы в следующем рассуждении:

(а) Каждый отличник получает повышенную стипендию. (б) Студент Иванов А.А. получает повышенную стипендию, (в) так как он отличник.

1. а – тезис, б, в – аргументы
2. в – тезис, а, б – аргументы
3. рассуждение вообще не является аргументацией и не содержит ни тезиса, ни аргументов
4. б – тезис, а, в – аргументы.

14. К выражениям оценочного характера относятся:

1. стандарты
2. образцы
3. идеалы
4. все перечисленные варианты

15. Антитезис – это:

1. противоречащее тезису суждение
2. подтверждающее тезис суждение
3. любое несовместимое с тезисом суждение
4. суждение, полученное путем превращения тезиса.

16. Правила, относящиеся к аргументам, включают:

1. аргументы должны быть истинными суждениями
2. истинность аргументов устанавливается независимо от тезиса
3. аргументы не должны противоречить друг другу
4. все перечисленные варианты.

17. Попытка опереться на мнения, чувства и настроения аудитории вместо обоснования тезиса объективными доводами называется аргумент к \_\_\_\_\_.

18. Угроза неприятными последствиями, и в частности угроза применения насилия или прямое употребление каких - либо средств принуждения это аргумент к \_\_\_\_\_.

19. Как избежать ошибки «круг в доказательстве»?

1. выдвинуть самый простой тезис, который легко доказывается
2. продемонстрировать наименьшее число аргументов
3. не обосновывать тезис тем аргументом, для обоснования которого в качестве аргумента выступит утверждение, являющееся тезисом
4. не повторять в доказательстве одних и тех же аргументов.

20. Какое из следующих утверждений является правилом тезиса?

1. тезис должен быть сформулирован на языке формальной логики
2. к тезу не предъявляются правила
3. тезис должен быть необоснованным утверждением
4. тезис должен быть ясным и четким.

21. Рассуждение, в ходе которого показывается ложность или несостоятельность положений, взятых в качестве доказательства некоторого тезиса, это:

1. критика аргументов
2. доказательство
3. опровержение тезиса
4. критика демонстрации.

22. Факт или частный случай, призванный укрепить убежденность слушающего в правильности уже известного и принятого общего положения это \_\_\_\_\_.

23. «Всякая истинная мысль должна быть достаточным образом обоснована». Приведена формулировка закона \_\_\_\_\_.

24. «Высказывание и его отрицание не могут быть вместе истинными». Приведена формулировка закона:

1. противоречия
2. исключенного третьего
3. тождества
4. достаточного основания

25. К субъектам аргументативного процесса относятся:

1. проponent
2. оппонент
3. аудитория

4. все перечисленные варианты

26. «Если высказывание истинно, то оно истинно». Приведена формулировка закона \_\_\_\_\_.

27. «Из двух противоречащих друг другу высказываний одно является истинным». Приведена формулировка закона:

1. противоречия
2. исключенного третьего
3. тождества
4. достаточного основания.

28. Выведение обосновываемого положения из других, ранее принятых утверждений это:

1. дедуктивная аргументация
2. индуктивная аргументация
3. аргументация в форме аналогии
4. контекстуальная аргументация.

29. Спор, направленный на победу над противоположной стороной и использующий только корректные приемы называется:

1. полемикой
2. дискуссией
3. эклектикой
4. софистикой.

30. Обоснование утверждения путем включения его в качестве составного элемента в хорошо обоснованную систему утверждений или теорию называется:

1. теоретической аргументацией
2. эмпирической аргументацией
3. контекстуальной аргументацией
4. системной аргументацией.

31. Кто чаще является аргументатором на судебном заседании?

1. свидетели и обвиняемый
2. родственники обвиняемого
3. прокурор и адвокат
4. прокурор и судья.

32. На суде адвокат заявил: «подсудимый виновен и невиновен». Согласно логике он нарушает правило \_\_\_\_\_.

33. Правила по отношению к аргументам:

1. аргументы должны быть истинными, доказанными суждениями
2. аргументами доказательства и опровержения должны быть суждения, истинность которых установлена независимо от тезиса
3. аргументы не должны противоречить друг другу



4. все ответы верны

34. Аргументация, эффективность которой ограничена определёнными аудиториями, называется \_\_\_\_\_ аргументацией.

35. Поведение лица или группы лиц, которому надлежит следовать, называется:

1. примером
2. иллюстрацией
3. образцом
4. картиной

36. Прямое усмотрение истины, постижение ее без всякого рассуждения и доказательства – это:

1. вера
2. интуиция
3. вкус
4. здравый смысл

37. Какая ошибка в аргументации выражается латинской пословицей: «кто чрезмерно доказывает, тот ничего не доказывает»:

1. подмена тезиса
2. основное заблуждение
3. порочный круг
4. чрезмерное доказательство

38. Выдвинутое пропонентом суждение, которое он обосновывает в процессе аргументации, называется:

1. демонстрацией
2. гипотезой
3. тезисом
4. аргументами.

39. Аргументация, опирающаяся по преимуществу на опыт, называется:

1. эмпирической
2. эклектической
3. эпической
4. теоретической

40. На вопрос «ты сдал или нет экзамен по дисциплине «гражданское право» студент ответил, что преподаватель отнесся к нему предвзято. Студент нарушил требования закона \_\_\_\_\_.

## **ВАРИАНТЫ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА АРГУМЕНТАЦИИ»**

### **ВАРИАНТ-1**

1. Предмет теории аргументации. Определение аргументации.
2. Аргументация как отрасль научного знания, соединяющая исследование, обоснование и убеждение. Междисциплинарный характер исследований аргументационного процесса.
3. Различные подходы к аргументации (логический, когнитивный, психологический, прагматический). Основные задачи аргументации. Основные подходы к построению теории аргументации.

### **ВАРИАНТ-2**

1. Особенности аргументации как социальной деятельности. Аргументация и ценности. Аргументация как коммуникативный процесс.
2. Рациональный характер аргументации. Особенности аргументативного дискурса. Процесс аргументации: среда, виды, максимы, субъекты аргументации. Поле аргументации и аргументативный дискурс.
3. Структурный анализ аргументативного дискурса. Простая и сложная, элементарная и комплексная аргументация. Множественная аргументация с взаимозаменяемыми аргументами.

### **ВАРИАНТ-3**

1. Демонстративная и правдоподобная аргументация.
2. Логические стратегии доказательств. Правила доказательных рассуждений. Доказательство: цели, виды, структура. Прямое, косвенное и разделительное доказательство. Классическое доказательство от противного и его стратегия.
3. Некорректные аргументы и способы их критики. Опровержение и его разновидности: опровержение тезиса, опровержение аргументов, опровержение демонстрации. Критика, ее цели и способы. Структура доказательства и аргументации: сравнительный анализ.

### **ВАРИАНТ-4**

1. Традиционный подход к спору как доказательству. Спор и доказательство: сравнительный анализ.
2. Разновидности спора и проблема классификации спора. Спор единичный и множественный.
3. Корректные и некорректные споры. Работа С.И. Поварнина «Спор» и ее основные идеи. Споры по цели ведения: для истины, для убеждения, для победы, спор как спорт.

### **ВАРИАНТ-5**

1. Различия в подходах к разработке проблем спора в юриспруденции.
2. Общие требования к спору. Стратегия и тактика спора.

3. Судебный спор как специфическая форма диалога. Характерные особенности судебного спора.

### **ВАРИАНТ-6**

1. Правила по отношению к тезису доказательства.
2. Требования по отношению к аргументам.
3. Демонстрация (или форма доказательства) и ее виды. Ошибки в демонстрационном процессе.

### **ВАРИАНТ-7**

1. Понятие универсальной аргументации.
2. Общая характеристика контекстуальной (алогической) аргументации. Традиция.
3. Описательно-оценочный характер традиции. Аргументация и авторитет. Интуиция. Вера. Здравый смысл. Аргументация к вкусу.

### **ВАРИАНТ-8**

1. Понятие доказательного мышления. Доказательство как логическое ядро аргументации.
2. Прямое и не прямое (косвенное) доказательство.
3. Апагогическое доказательство (от противного).

### **ВАРИАНТ-9**

1. Вопросы и проблемы. Вопрос-ответ как ядро диалога.
2. Виды вопросов: общие, частные, альтернативные, закрытые, открытые. Корректные и некорректные вопросы. Простые и сложные вопросы. Отношения между вопросами. Наводящие вопросы.
3. Ответ. Виды ответов. Релевантность вопросов и ответов. Манипулятивные приемы. Искусство задавать вопросы. Прагматическая характеристика вопросно-ответных ситуаций. Техники вопросов в аргументации.

### **ВАРИАНТ-10**

1. Разделительные доказательства (методом исключения или разбором случаев).
2. Понятие опровержения. Тезис и аргументы опровержения.
3. Прямое и не прямое (косвенное) опровержение тезиса (опровержение фактами, установление ложности или противоречивости следствий тезиса, опровержение через доказательство антитезиса).

## **ВОПРОСЫ К ЗАЧЁТУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА АРГУМЕНТАЦИИ»**

1. Искусство аргументации; задачи теории аргументации. Требование обоснованности знания.
2. Классификация способов аргументации.
3. Условия и причины формирования искусства полемики в Древней Греции. Софистика и диалектика. Риторика Аристотеля.
4. Средневековые диспуты и схоластика.
5. Специфика полемики в Новое Время.
6. Современный этап изучения аргументации.
7. Основные подходы к построению теории аргументации: логический, риторический, диалектический, прагматический, неформальная логика.
8. Состав аргументации: субъекты аргументации, структура аргументации, способы аргументации.
9. Роль законов логики в построении доказательств и корректировке речевого поведения. Закон тождества. Закон противоречия. Закон исключенного третьего. Закон достаточного основания. Практическое использование законов логики.
10. Эмпирическая аргументация. Прямое подтверждение. Подтверждение следствий.
11. Эмпирическое опровержение. Примеры. Иллюстрации.
12. Теоретическая аргументация. Дедуктивное обоснование. Системная аргументация.
13. Опровержимость и проверяемость. Условие совместимости.
14. Методологическая аргументация. Соответствие общим принципам. Границы обоснования.
15. Контекстуальная аргументация. Общая характеристика контекстуальной (алогической) аргументации. Традиция. Описательно-оценочный характер традиции.
16. Аргументация и авторитет. Интуиция. Вера. Здравый смысл.
17. Некорректная аргументация. Некорректные доказательства. Софизмы. Стандартные некорректные аргументы.
18. Ложные умозаключения, нестрогая аналогия, нарушение законов логики, использование «ловушек» языка и некорректная аргументация.
19. Аргументация и ценности, оценочные высказывания, проблемные ситуации, объяснение и понимание. Аргументация и ценности. Контекстуальные аргументы. Описательно-оценочные выражения.
20. Общие схемы объяснения и понимания. Предсказание. Проблемные ситуации. Явные и неявные проблемы.
21. Аргументация в дискуссии и полемике.
22. Спор как частный случай аргументации. Корректные приемы спора.
23. Некорректные приемы спора. Разновидности споров.
24. Общие требования к спору, полемике и дискуссии.

25. Вопросно-ответный комплекс как ядро диалога.
26. Логическая структура вопроса.
27. Классификация вопросов.
28. Ответ. Виды ответов.
29. Релевантность вопросов и ответов.
30. Искусство задавать вопросы. Манипулятивные приемы.
31. Прагматическая характеристика вопросноответных ситуаций.
32. Техники вопросов в аргументации.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

### Основная литература:

1. Кузина, Е. Б. Лекции по теории аргументации: учебное пособие / Е. Б. Кузина. - Москва: Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, 2007. - 136 с.
2. Иванова, В. А. Логика и аргументация: учебное пособие / В. А. Иванова. - Москва: Прометей, 2018. - 94 с.
3. Рузавин, Г. И. Основы логики и аргументации: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по гуманитарно-социальным специальностям / Г. И. Рузавин. - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 320 с.
4. Волков, А. А. Теория риторической аргументации: монография / А. А. Волков. - Москва: Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, 2009. - 398 с.

### Дополнительная литература:

1. Алексеев, А. П. Теория аргументации. Классические идеалы и технологические перспективы / А. П. Алексеев. - Москва: Когито-Центр, 2010. - 76 с.
2. Степанова, А. Ю. Логика и теория аргументации: учебно-методическое пособие / А. Ю. Степанова. - Екатеринбург: Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2013. - 92 с.
3. Волков, А. А. Теория риторической аргументации: монография / А. А. Волков. - Москва: Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, 2009. - 398 с.
4. Ковалёв, А. Н. Аргументация как фактор методологической культуры: учебное пособие / А. Н. Ковалёв. - Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский юридический институт (филиал) Академии Генеральной прокуратуры РФ, 2015. - 76 с.
5. Аргументация и интерпретации. Исследования по логике, истории философии и социальной философии: сборник научных статей / В. Н. Брюшинкин, А. М. Сологубов, О. Ю. Токаева [и др.]; под редакцией В. Н. Брюшинкин. - Калининград: Балтийский федеральный университет им. Иммануила Канта, 2006. - 238 с.

ХУБИЕВА Заира Альбертовна

# **ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА АРГУМЕНТАЦИИ**

Учебно-методическое пособие для обучающихся направления подготовки  
40.04.01 Юриспруденция магистерская программа  
«Гражданско-правовые отношения: теория и практика»

Корректор Чагова О.Х.  
Редактор Чагова О.Х.

Сдано в набор 11.09.2023 г.  
Формат 60х84/16  
Бумага офсетная.  
Печать офсетная.  
Усл. печ. л. 3,25  
Заказ № 4778  
Тираж 100 экз.

Оригинал-макет подготовлен  
В Библиотечно-издательском центре СКГА  
369000, г. Черкесск, ул. Ставропольская, 36

