

**АРГУМЕНТАЦИЯ: СПЕЦИФИКА ПОСТРОЕНИЯ  
В ИСТОРИЧЕСКОМ АСПЕКТЕ И В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**  
**Argumentation: specificity of construction  
in the historical aspect and in modern conditions**

**Д. Н. Багрецов**

кандидат филологических наук, доцент кафедры иностранных языков  
Уральский юридический институт МВД России  
(Екатеринбург, ул. Корепина, 66)

*Рецензент:* Б. А. Воронин, доктор юридических наук

**Аннотация**

Статья рассматривает специфику аргументации как процесса построения аргументов в историческом контексте и в современных условиях. Исследование подчеркивает значимость аргументации в процессе формирования мировоззрения и обмена мнениями как в прошлом, так и в настоящем. В статье анализируются особенности развития методов аргументации на протяжении истории, выявляются изменения в подходах к построению аргументов под влиянием социокультурных трансформаций. Также обсуждается влияние современных технологий на процесс аргументации и изменение способов воздействия на аудиторию. В центре внимания исследования ставится вопрос эволюции аргументативного мышления и его применения в современном информационном обществе.

**Ключевые слова:** аргументы, доводы, индукция, дедукция, информационное общество, методика, план занятия.

**Summary**

The article examines the specifics of argumentation as a process of constructing arguments in a historical context and in modern conditions. The study highlights the importance of argumentation in the process of shaping worldviews and exchanging opinions, both in the past and in the present. The article analyzes the features of the development of argumentation methods throughout history, identifying changes in approaches to constructing arguments under the influence of sociocultural transformations. The impact of modern technology on the process of argumentation and changing ways of influencing the audience is also discussed. The focus of the study is on the evolution of argumentative thinking and its application in the modern information society.

**Keywords:** arguments, arguments, induction, deduction, information society, methodology, lesson plan.

Оратор должен постараться убедить аудиторию в справедливости выдвинутых им утверждений, приводя неоспоримые доводы, аргументируя свои заявления. Оратору необходимо не только убедить в чем-то аудиторию, но и соответствующим образом повлиять на нее, вызвать ответную реакцию, желание действовать в определенном направлении. Поэтому при работе над композицией следует продумать систему логических и психологических доводов, используемых для подтверждения выдвинутых положений и воздействия на аудиторию.

**Аргумент** – логический вывод, служащий основанием доказательства. Истинность аргументов проверена и доказана практикой, поэтому **аргументация** – приведение таких доводов в пользу того или иного утверждения – убеждает слушателей в истинности высказанных оратором положений.

Хорошая аргументация предполагает расположение доводов в такой последовательности, которая способствует оптимальному воздействию на слушателей. При отборе доводов и определении наиболее эффективной последовательности расположения аргументов необходимо учитывать особенности следующих способов аргументации.

*Нисходящая и восходящая аргументация.* При нисходящей – сначала приводятся наиболее сильные аргументы, затем – менее сильные. Запоминается первый аргумент, а более слабые воспринимаются как подтверждение основного аргумента. Такая аргументация эффективна в незаинтересованной, слабо подготовленной аудитории. Располагая определенным образом доводы в своей речи, оратор не должен забывать о таком важном принципе композиции, как *принцип усиления*. Суть его заключается в том, что значимость, вес, убедительность аргументов постепенно нарастают, самые сильные доводы используются в конце рассуждения. Такая аргументация используется тогда, когда оратор уверен, что его речь будет внимательно выслушана, т.е. в эрудированной, заинтересованной аудитории. В этом случае используют «закон края»: сильные доводы располагаются по краям, а слабые прячутся в середине.

*Рациональная и эмоциональная аргументация.* Ученый советует начинать преимущественно с рациональных аргументов, а заканчивать – сильными эмоциональными аргументами. Вместе с тем, установлено, что к рациональным аргументам более восприимчивы специалисты по обсуждаемой проблеме, особенно мужчины «технических» профессий и среднего возраста.

*Индуктивная и дедуктивная аргументация.* При индуктивной – сначала приводятся факты, а потом на их основе делаются выводы. Например, как в анекдоте Ю. Никулина из передачи «Белый попугай»:

«Ночь. Захолустный американский городок. В двери единственной в городе гостиницы стучатся 3 студента, просят о предоставлении ночлега, хозяин отказывает, так как гостиница переполнена. Вдруг студент видит свет из подвального окошка: «А это что за комната?» «Это подвал, там всего 6 кв.м, вы туда не войдете...» Студенты просят их пустить, хозяин сдается. Вдруг он видит, как на дороге клубится пыль, подъезжают 3 ковбоя: «Хозяин, пусти переночевать». Хозяин уверяет, что мест нет, вот только шестиметровый подвал, да и то туда уже пошли 3 студента. Ковбой убедили, что им в этом подвале места хватит на всех. Хозяин уступил, пустил и их. Вдруг к гостинице подъезжает машина, а в ней 3 гангстера: «Хозяин, нам надо переночевать». Хозяин уверяет, что мест нет, даже в подвальной комнате на 6м и то уже 6 человек. Гангстеры упростили и их туда пустить, так как им негде ночевать. Хозяину ничего не оставалось делать. И тут к гостинице подъезжает шикарный лимузин, из него выходит шикарная блондинка, подходит к хозяину и просится на постой. Он объясняет ей, что мест нет, даже в подвальной комнате уже 9 человек, блондинка улыбнулась, ничего, как-нибудь умнётся, хозяин пожал плечами. Утром из комнаты вышли 3 студента, они расплатились, купили у хозяина 3 кока-колы и ушли. Следом вышли 3 ковбоя, купили 3 бутылки кока-колы и распрощались с хозяином. Потом вышли 3 гангстера, также взяли 3 кока-колы и уехали. Позже всех вышла блондинка, улыбнулась и попросила налить ей виски. Вывод: кока-колы в Америке потребляют больше, а виски только каждый десятый».

Индуктивная подача материала эффективна при выступлении перед молодежной и женской аудиторией, перед недостаточно информированной аудиторией.

*Односторонняя и двусторонняя аргументация.* При односторонней аргументации оратор излагает только аргументы в защиту своего тезиса. Создается впечатление, что это единственно возможная точка зрения.

«Наше правительство работает хорошо – это подтверждается экономическим ростом, увеличением доходов граждан, снижением налогов».

При двусторонней аргументации оратор сообщает о возможных аргументах «за» и «против» и оценивает эти аргументы.

«Наше правительство работает хорошо – это подтверждается экономическим ростом, увеличением доходов граждан, снижением налогов. Мне могут возразить, что можно работать еще лучше, но сейчас очень сложная экономическая обстановка».

*Новая и известная аргументация.* Проблематика публичного выступления редко бывает принципиально новой: если вопрос действительно важный, то кто-то об этом уже говорил, называл аргументы. Аргументация должна обладать признаками новизны для слушателей. Общее правило: чем выше уровень интеллекта и профессионализма слушателей, тем важнее использовать аргументы с признаками новизны.

### **Вопросы:**

1. Подготовка речи: выбор темы, определение цели, поиск материала.
2. Этапы риторической разработки речи.
3. Диспозиция (композиционная организация речи). Общие принципы структурирования речи. Композиция как построение и взаимное расположение частей произведения.
4. Вступление как композиционная часть речи. Задачи вступления. Виды вступлений.
5. Основная часть речи. Теза, разделение, изложение, подтверждение, опровержение, обобщение, побуждение как структурно-смысловые элементы композиции. Методы изложения материала в основной части.
6. Аргументация основных положений. Структура аргументации: тезис, аргументы, демонстрация.
7. Завершение речи. Задачи заключения. Обобщение и побуждение как структурно-смысловые элементы высказывания.

### **Задания, рекомендуемые к решению в рамках самостоятельной работы обучающихся:**

*Упражнение 1.* Выполните тест.

1. Тезис в публичном выступлении – это...
  - а) способ доказательства;
  - б) основное положение, которое стремится доказать выступающий;
  - в) основной путь доказательства;
  - г) конкретный прием доказательства.
2. Аргументы в публичном выступлении – это...
  - а) способы доказательства;
  - б) основное положение, которое стремится доказать выступающий;
  - в) основной путь доказательства;
  - г) конкретные приемы доказательства.
3. Стратегия в публичном выступлении – это...
  - а) способы доказательства;
  - б) основное положение, которое стремится доказать выступающий;
  - в) основной путь доказательства;
  - г) конкретные приемы доказательства.
4. Тактика в публичном выступлении – это...

- а) способы доказательства;
- б) основное положение, которое стремится доказать выступающий;
- в) основной путь доказательства;
- г) конкретные приемы доказательства;

5. Подмена тезиса – это...

- а) перевод спора на другую тему;
- б) обращение к отдельным деталям, процедурным и иным вопросам, хотя и имеющее отношение к теме спора, но препятствующее обсуждению главного;
- в) доведение утверждений оппонента до абсурда;
- г) толкование тезиса оппонента в выгодном для себя смысле.

6. Усиление тезиса – это...

- а) перевод спора на другую тему;
- б) обращение к отдельным деталям, процедурным и иным вопросам, хотя и имеющее отношение к теме спора, но препятствующее обсуждению главного;
- в) доведение утверждений оппонента до абсурда;
- г) толкование тезиса оппонента в выгодном для себя смысле;
- д) отказ от спора по сути и переход к личным выпадам.

7. Косвенная подмена тезиса – это...

- а) перевод спора на другую тему;
- б) обращение к отдельным деталям, процедурным и иным вопросам, хотя и имеющее отношение к теме спора, но препятствующее обсуждению главного;
- в) доведение утверждений оппонента до абсурда;
- г) толкование тезиса оппонента в выгодном для себя смысле;
- д) отказ от спора по сути и переход к личным выпадам.

8. Ослабление тезиса – это...

- а) перевод спора на другую тему;
- б) обращение к отдельным деталям, процедурным и иным вопросам, хотя и имеющее отношение к теме спора, но препятствующее обсуждению главного;
- в) доведение утверждений оппонента до абсурда;
- г) толкование тезиса оппонента в выгодном для себя смысле.

9. Обращение к чувствам особенно эффективно...

- а) в научной статье;
- б) в официальном документе;
- в) в выступлении на митинге;
- г) в инструкции.

10. Резюмирование как типовая концовка выступления – это...

- а) завершение речи призывом к действию;
- б) завершение речи цитатой;
- в) завершение речи выводом;
- г) завершение речи кратким перечислением ее основных положений.