ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования

"Санкт-петербургский государственный инженерно-экономический университет"

Факультет права и экономической безопасности

КАФЕДРА ЮРИДИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ И ПРАВОВЕДЕНИЯ

**КОНТРОЛЬНАЯ работа**

по дисциплине "Ораторское искусство юриста"

на тему: **"Искусство аргументации"**

Выполнила Смирнова Т.В.

студентка 1 курса

специальность: юриспруденция

Группа 82/7072

№ зачетной книжки **24843/07**

Проверил преподаватель

Мосолкин С.Л.

Санкт-Петербург

2008

#### СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

ИЗ ИСТОРИИ ТЕОРИИ АРГУМЕНТАЦИИ

АРГУМЕНТАЦИЯ КАК РАЦИОНАЛЬНО-ЛОГИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ УБЕЖДЕНИЯ

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ДАННЫХ АРГУМЕНТАЦИИ

О ХАРАКТЕРЕ И ТИПЕ ЦЕННОСТЕЙ В АРГУМЕНТАЦИИ

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

**ВВЕДЕНИЕ**

Заметный интерес к проблемам аргументации возник у нас в связи с широким развертыванием процессов демократизации общественной жизни в нашей стране. Это создало благоприятные условия для взаимного обмена мнениями между представителями различных партий, блоков и движений.

Чтобы защитить свою позицию необходимо уметь убеждать оппонентов и слушателей, приводить весомые аргументы в пользу своих утверждений и выдвигать контрдоводы против оппонентов.

**ИЗ ИСТОРИИ ТЕОРИИ АРГУМЕНТАЦИИ**

Долгое время проблемы аргументации, мастерства убеждения и дискуссии почти совершенно не разрабатывались в нашей логико-методологической, психологической и философской литературе. Этому во многом мешал устоявшийся догматический и комментаторский стиль в гуманитарных науках, который насаждался сверху и препятствовал свободному обсуждению новых назревших проблем и приобщению к интеллектуальным ценностям, накопленным мировой культурой.

К числу таких ценностей несомненно принадлежит искусство аргументации и убеждения, достигшее своего расцвета еще в Античной Греции. Развитая политическая жизнь в греческих государствах–полисах, борьба разных партий за влияние на умы и сердца своих сограждан, демократический дух, господствовавший на всех общественных форумах — все это не могло не способствовать совершенствованию мастерства публичной речи. Древние греки впервые задумались над такими основополагающими вопросами: почему одна речь убеждает, а другая — нет? Почему с одной мы соглашаемся, а против другой возражаем? Из ответов на них возникли не только античная риторика, но и диалектика Сократа и логика Аристотеля.

Начиная с античных греков, в развитии риторики, как искусства убеждения, ясно прослеживаются две тенденции. Одна из них связана с методом диалога, практиковавшимся Сократом и детально разработанным в блестящих по форме и глубоких по содержанию диалогах Платона. В настоящее время этот метод называют сократовским приемом постановки систематических вопросов и анализа полученных ответов для совместного поиска истины и уточнения и согласования своих позиций по обсуждаемому вопросу.

Другая тенденция, ставшая традиционной в классической риторике, связана с именем Аристотеля и содержанием его труда “Риторика”. В ней риторика рассматривается как учение, способствующее “находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета”, в то время как “каждая другая наука может поучать и убеждать только относительно того, что принадлежит к ее области”. Эта цель достигается путем применения логических умозаключений к “нетехническим”, по выражению Аристотеля, средствам убеждения, к которым он относит факты, свидетельства очевидцев, письменные договоры, клятвы и даже показания, полученные под пыткой.

Несмотря на то, что Аристотель оставался для античного Рима высшим авторитетом в области риторики, тем не менее римляне внесли немало ценного и заслуживающего внимания в эту науку и особенно практику ораторского искусства. Прежде всего их заслуга заключается в разработке приемов составления речей, анализе тех аргументов, или доводов, которые Стагирит называл нетехническими, и совершенствовании стиля и красоты речи. Здесь римские ораторы следователи скорее той традиции, которая возникла в трудах ученика Аристотеля Феофраста, чем его самого. Они считали, что его “Риторика”, несмотря на неоспоримые достоинства, лучше подходит для анализа готовых речей, чем для их составления. Поэтому для римских риториков и ораторов гораздо большее значение имело руководство “О слоге”, написанное Феофрастом — до нас не дошедшее, в котором он, опираясь на принципы своего учителя, обобщил громадный опыт, накопленный своими предшественниками в области стиля и произнесения речи. Римские судебные ораторы значительно усовершенствовали так называемые нетехнические средства аргументации, связанные с использованием свидетельств, показаний, контрактов, договоров и в особенности норм права. Хорошо известно, что усиленно разрабатывавшееся римское право стимулировало интерес к вопросам аргументации и убеждения, а ссылка на юридические законы стала неоспоримым доказательством в судебных речах. Римских судебных ораторов привлекала схема сведения всех многообразных случаев и мотивов к единой системе сложных и разветвленных видов и разновидностей — так называемых статусов. Основы такой системы разработал в середине II века до н.э. Гермагор, считающийся переходной фигурой от эллинистической риторики к римской. Римские ораторы отказались также от аристотелевского разделения посылок просто на общие и частные. Вместо этого они стали характеризовать их как категории определенного рода, такие, как причина и следствие, действительное и возможное и т.п. Благодаря этому им удавалось проводить более тонкое различие между посылками скорей по их качеству, чем количеству, или объему (общие и частные суждения).

Под влиянием Гермагора римские судебные ораторы стали использовать в своих речах заранее подготовленные формы, или структуры, аргументов или доводов, которые можно было бы использовать в будущих речах. Однако впоследствии Цицерон и Квинтиллиан выступили против таких догматических схем, справедливо подчеркивая, что изобретение и нахождение подходящих аргументов и схем рассуждения представляет собой творческий процесс и требует широкого и свободного образования.

Отход от античной традиции в риторике, хотя и обозначился в позднейшей римской риторике, тем не менее он не был выражен в явной и тем более резкой форме. Поэтому этот этап развития риторики можно охарактеризовать как переходный от античности к средневековью, когда на место убеждения пришла вера, которая, по мысли отцов церкви, должна была заменить и все ранее созданные средства убеждения.

Античная традиция в риторике, сформировавшаяся, как мы видели, под влиянием трудов Платона и Аристотеля, характеризуется органическим сочетанием логико-философских, эмоционально–психологических и нравственных принципов убеждения. Однако в позднейший период постепенно происходит отход от этой традиции, который выразился в переключении интереса от исследования общетеоретических проблем к вопросам разработки стиля речей, поискам особых риторических фигур, приемам произнесения речей, использования различных средств для их украшения и т.п.

С другой стороны, в Средние века на место убеждения все сильнее выдвигается вера. Так, например, Августин Блаженный в своей книге о христианстве, хотя и допускает возможность заимствования некоторых принципов языческой риторики Цицерона, но настаивает на том, что убедительность речей христианского проповедника в большей степени зависит от его нравственной чистоты и веры, чем от красноречия. Поэтому он усиленно рекомендует ораторам применять простой стиль, который должен основываться “на твердом авторитете и естественном красноречии Священного Писания”

Как самостоятельное направление исследований теория аргументации стала формироваться в 40–е годы нашего века. Ее возникновение, однако, было подготовлено длительной историей развития тех средств и методов убеждения, которые начали применяться еще в рамках риторики, в особенности античной логики и диалектики. Значительный импульс к появлению учения об аргументации как особого направления в логике и методологии научного познания получило под воздействием тех исследований, которые были предприняты в области анализа процессов научного открытия.

С другой стороны, превращение логики в чисто формальную науку, возникновение символической, или математической логики, попытка применения ее методов даже там, где они оказываются неэффективными, способствовали поиску новых средств и методов рассуждения в особенности в гуманитарной сфере. А это не могло не выдвинуть вопроса о природе логики в целом, возможности применения ее понятий, теорий и методов для оценки действительных рассуждений и приводимых в их защиту доводов. Поэтому первое направление исследований в создании учения об аргументации шло по линии поиска адекватных логических средств и методов убеждения. Речь здесь шла не столько о выдвижении новых типов умозаключений, сколько об их применении к реальным случаям аргументации, которые не сводятся только к формальному процессу дедукции и индукции, а обязательно включают анализ тех аргументов, доводов или посылок, на основе которых делается достоверное или вероятностное заключение.

**АРГУМЕНТАЦИЯ КАК РАЦИОНАЛЬНО-ЛОГИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ УБЕЖДЕНИЯ**

Переходя к развернутому обсуждению природы аргументации, следует подчеркнуть, что она представляет собой специфическую форму коммуникативной деятельности, неразрывно и органически связанную с процессом убеждения. Поэтому аргументацию следует рассматривать в первую очередь с точки зрения деятельностного подхода. Согласно такому подходу, в любом процессе аргументации необходимо различать, во–первых, субъект аргументации, т.е. лицо или группу лиц, пытающихся воздействовать на других людей и убедить их в истинности или, по крайней мере, обоснованности своих утверждений, предположений и решений; во–вторых, объект, или адресат аргументации, которому она предназначена; в–третьих, схему или структуру деятельности, которая включает в свой состав цель аргументации и возможные способы ее реализации; в–четвертых, средства, методы и приемы воздействия на объект аргументации, с помощью которых достигается убеждение аудитории и ее согласие с выдвигаемыми утверждениями, тезисами или решениями. При коммуникативном подходе подчеркивается прежде и больше всего именно деятельность субъекта, ориентированная на изменение взглядов, мнений и убеждений других людей. В сфере познания и духовной деятельности аргументация направлена именно на перестройку сознания, изменение представлений, понятий и суждений людей. При принятии решений в практической деятельности аргументация ориентирована на такое изменение взглядов и суждений людей, которые могут побудить их к совершению тех или иных действий, поступков или поведения. Конечная цель субъекта или аргументатора заключается в том, чтобы добиться согласия или принятия объектом или респондентом (аудиторией слушателей, читателей, зрителей или отдельными лицами) не только выдвигаемых утверждений, тезисов или решений, но и тех аргументов, или доводов, которые их подкрепляют, подтверждают или так или иначе обосновывают. Действительно, убеждение можно считать достигнутым, если аудитория соглашается или принимает аргументы. Этот процесс взаимодействия аргументатора и респондента, оратора и аудитории, оппонента и пропонента, завершающийся получением согласия респонедента с утверждениями и доводами аргументатора, и опирающийся на рационально–критические формы обоснования, имеет существенное значение для правильного понимания характерных особенностей аргументации.

К их числу относится, во–первых, представление об аргументации как рационально–логической составляющей процесса убеждения. Эта особенность аргументации признавалась и признается всеми учеными, начиная от Платона и Аристотеля и кончая современными теоретиками аргументации.

Другая отличительная особенность аргументации состоит в том, что она основывается на рациональном анализе тех видов рассуждений, с помощью которых достигается убеждение.

Аргументация же с самого начала ориентирована на рациональный анализ отношения между утверждениями и доводами, которое может быть представлено в различных типах рассуждений. Можно даже сказать, что всякий раз, когда утверждение, тезис, решение рассматривается совместно с подтверждающими или обосновывающими доводами, мы имеем дело с аргументацией. Отношение между утверждением или заключением и обосновывающими его аргументами может иметь дедуктивный характер, когда заключение выводится из аргументов по правилам логического вывода. Другой тип отношения между утверждением и аргументами называют отношением логического подтверждения, которое охватывает индукцию, аналогию, статистические выводы и некоторые другие виды рассуждений. В этом случае аргументы лишь с той или иной степенью правдоподобия или вероятности подтверждают выдвигаемое утверждение, гипотезу или обобщение. Если при дедуктивной аргументации мы имеем дело с полным обоснованием выдвигаемых утверждений, то во всех остальных случаях речь может идти только о неполном, частичном обосновании наших утверждений.

Чтобы приблизить принципы аргументации к реальным спорам и дискуссиям, необходимо признать и дедуктивные, и недедуктивные методы логики в качестве законных средств рассуждения, выведения истины из представленных аргументов или наведения на истину, когда речь идет об индукции и других правдоподобных умозаключениях. Очевидно, что речь в этом случае должна идти не о чисто формальных рассуждениях, которые, хотя и играют важную роль при обосновании научного знания, но не используются для поиска истины и аргументации.

Аргументация составляет наиболее важную, фундаментальную компоненту убеждения, так как она опирается, во–первых, на рациональные основы убеждения, на разум, а не эмоции, которые трудно контролировать и тем более анализировать. Во–вторых, в самой сути рационального убеждения лежит рассуждение, т.е. процесс преобразования одних мыслей в другие, который поддается контролю со стороны субъекта. Хотя неформальные рассуждения не допускают прямого переноса истины с посылок на заключение, тем не менее мы можем оценивать их заключения с помощью рационального анализа подтверждающих их фактов. В–третьих, аргументация стремится раскрыть реальный механизм рационального убеждения так, как он происходит в ходе диалога, полемики, спора или дискуссии, а также при принятии практических решений. В–четвертых, благодаря своей логической структуре, о которой речь пойдет в дальнейшем, аргументация приобретает упорядоченный, целенаправленный и организованный характер. Целенаправленность и упорядоченность аргументации находит свое конкретное воплощение в последовательности тех фаз, или стадий, которые она проходит.

Разумеется, эти фазы в различных областях деятельности имеют свои специфические особенности и отличия, но тем не менее в них можно выявить нечто общее, инвариантное, что позволяет нам рассматривать их в рамках единой обобщенной схемы аргументации**.**

На первой, начальной стадии формулируется основная цель аргументации, та задача или проблема, которую предстоит обосновать и тем самым убедить аудиторию в ее истинности, целесообразности, полезности и т.п. критериях.

Вторая стадия аргументации связана с поиском, оценкой и анализом тех фактов, свидетельств, наблюдений, экспериментов, данных.

Третья, заключительная фаза аргументации связана с установлением и обоснованием логической связи между данными и полученным на их основе результатом. Такой результат может представлять бесспорное заключение, выведенное из посылок как аргументов. Большей же частью заключения аргументации представляют собой результаты, полученные с помощью недедуктивных рассуждений, которые с той или иной степенью подтверждают заключение и могут поэтому оцениваться с той или иной степенью вероятности. Конечно, в ходе спора или дискуссии используются и дедуктивные заключения, но в практических рассуждениях аргументация опирается прежде всего на рассуждения недедуктивные, заключения которых небесспорны, не окончательны, а лишь правдоподобны. Вот почему тщательная оценка, критика и коррекция доводов, оснований или аргументов, осуществляемая в процессе аргументации, приобретает такое решающее значение. Хотя результат или заключение аргументации в различных областях называют по–разному, например, в праве — вердиктом, в науке — подтверждением гипотезы, на практике — принятием решения и т.п., но с логической точки зрения такое заключение представляет собой итог рассуждения, доказательство или подтверждение тезиса, основанное на установлении определенного логического отношения между данными и заключением.

**АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ДАННЫХ АРГУМЕНТАЦИИ**

Под данными аргументации понимается все то, что служит для обоснования ее заключения, например, факты, подтверждающие гипотезу, эксперименты в науке, наблюдения, показания свидетелей в суде и т.п. В разных областях аргументации они иногда называются по–разному, но их суть и функция от этого не изменяются. Так, в юриспруденции эти данные часто именуются доказательствами, причем речь идет не только о вещественных доказательствах, но и свидетельских показаниях, результатах заключений экспертов, следственных экспериментов и т.п. В математике под данными понимаются посылки, необходимые для доказательства теоремы. В эмпирических науках к данным относят прежде всего результаты систематических наблюдений (например, в астрономии) и специально поставленных экспериментов для подтверждения гипотезы или теории.

В простейших случаях, когда собеседник соглашается с вашим мнением по обычным вопросам, никаких данных для его обоснования не требуется. Если же возникают сомнения или утверждение оспаривается, то для его подтверждения приходится обращаться к фактам, свидетельствам, примерам и т.п. данным. Все они имеют различный характер, начиная от непосредственной ссылки на личный опыт, повседневные наблюдения и кончая сложными статистическими результатами. К числу основных и часто встречающихся данных относятся *конкретные случаи*, которые используются при аргументации в качестве *примеров и иллюстраций*. Обычно они приводятся для подтверждения и разъяснения общих положений или принципов, а также понятий, выдвигаемых в процессе аргументации. Эти примеры и иллюстрации должны быть понятными аудитории, к которой обращаются, так как понимание является непременным условием всякой аргументации и убеждения.

Примеры и иллюстрации будут особо убедительными для подтверждения и обоснования гипотезы или обобщения, когда они будут не сходными и повторяющими друг друга, а во многом отличаться между собой. Поэтому задача аргументатора заключается не в простом накоплении сходных примеров, а в отборе таких, которые, несмотря на их отличие от первых, тем не менее служат для подтверждения утверждения или предположения. Благодаря этому достигается не только чисто психологическая вера аудитории, но и усиливается степень логического подтверждения гипотезы или обобщения.

Ко второй группе данных, служащих для подтверждения аргументации, относятся многочисленные статистические результаты и оценки, в которых подытоживаются систематические наблюдения массовых, повторяющихся событий, явлений и фактов. В настоящее время статистические методы все шире и глубже проникают не только в науку, но и другие отрасли человеческой деятельности. Достоинство этих методов заключается в том, что они дают всю полученную информацию в компактной и легко обозримой форме, не говоря уже о том, что в ней речь идет не об отдельных фактах и явлениях, а целом классе сходных, однородных событий, т.е. о статистическом коллективе.

К третьему типу данных относятся свидетельства, которые используются для подтверждения отдельных утверждений, предположений и заявлений. Убедительность свидетельств зависит от их надежности и, конечно, доверия к ним аудитории. Свидетельства, встречающиеся в практике аргументации, имеют разнообразную форму, начиная от личного опыта, простого наблюдения событий и кончая показаниями свидетелей, данными под присягой. Иногда в качестве свидетельств выступают также мнения, основанные на наблюдении других людей.

Несмотря на существование разнообразных данных и требований, к ним предъявляемых, имеются также некоторые общие принципы, правила и оценки, соблюдение которых может усилить аргументации, если не во всех, то в большей части споров, дискуссий и обсуждений.

Наиболее важными требованиями считаются:

1. Подтверждающие данные должны быть репрезентативными. Т.е. случаи, факты или примеры должны выбираться так, чтобы они верно отражали структуру области аргументации. Иногда говорят, что выбор данных должен быть непредвзятым и не создавал преимуществ для выбора одних случаев перед другими.

2. Конкретные случаи и статистические данные должны быть взяты из наиболее надежных источников. Это требование очевидно, ибо аргументация из ненадежных источников сразу же будет замечена аудиторией и поэтому не будет принята ею.

3. Данные должны быть достаточны как по числу, так и по деталям или подробностям, которые их характеризуют. Индуктивное или статистическое обобщение будет тем более правдоподобным, чем большее количество данных будет исследовано.

4. Отрицательные данные должны быть объяснены. Наличие отрицательных данных часто рассматривается как свидетельство того, что они не подбирались предвзято. Если отрицательные данные опровергают обобщение, тогда аргументация оказывается несостоятельной. Но нередко отрицательные данные при более тщательном исследовании оказываются либо нерелевантными, т.е. не имеющими отношения к выдвигаемому в ходе аргументации утверждению или гипотезе, либо последние нуждаются в уточнении и исправлении.

5. При анализе данных должен быть учтен опыт и ценностные ориентиры аудитории. Это требование имеет скорее характер рекомендации, чем безусловного требования. Оно направлено на то, чтобы добиться согласия с аудиторией по поводу приводимых данных. Если многие из них известны аудитории, то не следует умножать без необходимости количество примеров и заниматься скучным повторением доводов. Лучшая тактика в этом случае состоит в том, чтобы тщательнее анализировать примеры, которые значительно отличаются от примеров, ей известных, а потому представляющих для нее больший интерес.

**О ХАРАКТЕРЕ И ТИПЕ ЦЕННОСТЕЙ В АРГУМЕНТАЦИИ**

Чтобы яснее и полнее представить, какое место занимают ценности в поведении человека, его действиях и поступках, необходимо сопоставить их с такими основополагающими его характеристиками, как потребности, стимулы, стремления и желания. Важнейшими среди них, несомненно, являются те потребности, которые направлены на удовлетворение самых основных и насущных нужд человека, обеспечивающих ему физиологическое выживание и существование, таких, как утоление голода, жажды, защиты от холода и т.д. Известно, что в исключительных условиях такие жизненно необходимые потребности могут оттеснить на второй план другие потребности, стремления, а также нарушить общепринятые нормы поведения, нравственности и ценности. В подобных условиях человек способен лгать, воровать и даже убивать. С другой стороны, история знает немало случаев, когда во имя высших целей люди шли на огромные жертвы и лишения, рисковали собой, а следовательно, на первый план выдвигали важнейшие социальные и нравственные ценности.

Непосредственные физиологические потребности и стимулы людей являются первичными по своему происхождению, ибо они связаны с самим их существованием как живых организмов. Но поскольку люди с самого начала появления общества являются также существами социальными, то у них постепенно формируются качества, нормы поведения и нравственности, взгляды и отношения к другим людям и на окружающий мир, которые носят отчетливо выраженный социальный характер. Поэтому с развитием цивилизации потребности и ценности все больше и больше влияют и обусловливают друг друга. В этом взаимодействии ценности оказывают облагораживающее влияние на непосредственные потребности и стимулы людей.

Судить о характере подобных идеалов или ценностных установок можно на основании того, что человек делает и говорит. Большей частью ценностные представления не выражаются явным образом, но имплицитно они присутствуют в большинстве, если не во всех суждениях. Чтобы узнать, каких ценностных установок придерживаются то или иное лицо или группа лиц, необходимо, во–первых, выявить, какие мнения они высказывают относительно наиболее желательного, идеального способа поведения или действия, во–вторых, какую позицию они занимают по отношению к конкретному предмету, лицу или способу действия.

Какая бы область деятельности человека не рассматривалась, идеальные критерии и стандарты поведения и действия, а следовательно, ценностные суждения можно выявить в каждой из них.

Поскольку в ходе аргументации приходится добиваться согласия аудитории с выдвигаемыми утверждениями, предположениями, решениями и обосновывающими их доводами или подтверждениями, аргументатор должен быть готов к анализу тех неявных ценностных ориентаций, на которые опирается та или иная аудитория.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Аргументация, как и процесс убеждения в целом, представляют собой искусство и овладеть им можно только на практике, постепенно и настойчиво совершенствуя свое мастерство. Значительную помощь здесь может оказать анализ типичных ошибок и уловок, допускаемых в ходе аргументации и убеждения.

Аргументация в реальном споре, дискуссии и полемике происходит под воздействием психологических, нравственных, эстетических, идеологических и т.п. факторов и средств убеждения. Такое взаимное переплетение средств и способов убеждения значительно усложняет аргументацию и диалог в целом. При этом возникают разного рода ошибки и отклонения, которые могут быть как преднамеренными, так и непреднамеренными. Первые рассчитаны на то, чтобы добиться с их помощью победы в споре. Вторые же возникают спонтанно и не ставят перед собой задачу ввести оппонента в заблуждение.

Отделить истину от мнения, обоснованный довод от необоснованного, достоверное от правдоподобного — составляет одну из основных задач аргументации, которая может быть успешно решена путем тщательного и добросовестного анализа выдвигаемых утверждений и мнений, и оценки, и обоснования тех доводов, на которые они опираются.

**БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

1. Анисимова Т.В. Типология жанров деловой речи (риторический аспект): Автореф. дис. д-ра филол. наук /Кубан. гос. ун-т. Краснодар, 2000. 47 с.
2. Алексеев А.П. Аргументация. Познание. Общение. М.: Изд-во МГУ, 1991. 150 с.
3. Андреев В.И. Деловая риторика: Практ. курс делового общения и ораторского мастерства. М.: Журн. «Нар. образование», 1995. 206 с.
4. Аристотель. Риторика /Пер. с древнегреч. О. Цыбенко. М.: Лабиринт, 2000. 221 с.
5. Бадмаев Б.Ц., Малышев А.А. Психология обучения речевому мастерству. М.: ВЛАДОС, 1999. 224 с.
6. Баева О.А. Ораторское искусство и деловое общение: Учеб. пособие. Минск: ООО «Новое знание», 2000. 328 с.
7. Баранов А.Н. Лингвистическая теория аргументации (когнитивный подход): Автореф. дис. … д-ра филол. наук /Ин-т русск. яз. АН СССР. М., 1990. 48 с.
8. Безменова Н.А. Очерки по теории и истории риторики. М.: Наука, 1991. 215 с.
9. Блум Ф., Лейзерсон А., Хофстедтер Л. Мозг, разум и поведение. М.: Прогресс, 1988. 332 с.
10. Брутян Г.А. Очерк теории аргументации. Ереван: Изд-во АН Армении, 1992. 299 с.
11. Величковский Б.М. Современная когнитивная психология. М.: Наука, 1982. 380 с.
12. Зарецкая Е.Н. Логика речи для менеджера. М.: Финпресс, 1997. 352 с.
13. Зарецкая Е.Н. Риторика: Теория и практика речевой коммуникации. М.: Дело, 1999. 480 с.
14. Золотова Г.А. Монопредикативность и полипредикативность в русском синтаксисе // Вопросы языкознания. 1995. №2.
15. Ивин А.А. Теория аргументации: Учеб. пособие. М.: Гардарики, 2000. 416 с.
16. Клюев Е.В. Риторика (Инвенция. Диспозиция. Элокуция): Учеб. пособие. М.: Приор, 1999. 272 с.
17. Конецкая В.П. Социология коммуникации: Учебн. М.: Изд-во МУБиУ, 1997. 304 с.
18. Корнилова Е.Н. Риторика – искусство убеждать. Своеобразие публицистической античной эпохи: Учеб. пособие. М.: Изд-во УРАО, 1998. 208 с.
19. Культура русской речи: Учебн. для вузов /Под ред. проф. Л.К. Граудиной и проф. Е.Н. Ширяева. М.: НОРМА-ИНФРА М, 1998. 560 с.
20. Курбатов В.И. Стратегия делового успеха: Учеб. пособие. Ростов н/Д: Феникс, 1995. 416 с.
21. Муратова К.В. Семантика диалога-спора: Автореф. дис. … канд. филол. наук / Мос. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова. М., 1991. 22 с.
22. Никитина И.Н. Система языковых средств выражения утвердительного умозаключения: Автореф. дис. … канд. филол. наук /Моск гос. ун-т им. М.В. Ломоносова. М., 1994. 21 с.
23. Панфилова А.П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности: Учеб. пособие. СПб.: Изд-во СПбИВЭСЭП, 1999. 496 с.
24. Прокуровская Н.А., Болдырева Г.Ф., Соловей Л.В. Как подготовить ритора: Учеб.-практ. руководство. Ижевск: Изд-во Удм. гос. ун-та, 1994. 183 с.
25. Рузавин Г.И. Методологические проблемы аргументации. М.: Изд-во Ин-та философии Рос. акад. наук, 1997. 202 с.
26. Рождественский Ю.В. Теория риторики. 2-е изд., испр. М.: Добросвет, 1999. 488 с
27. Рябцева Н.К. Ментальные перформативы в научном дискурсе // Вопросы языкознания. 1992. №4.
28. Сидельникова Т.Т. Спор! Спор? Спор: Учеб. пособие. Казань: Изд-во Казан. ун-та, 1992. 110 с.
29. Тулмин Ст. Человеческое понимание. М.: Прогресс, 1984. 380 с.
30. Фанян Н.Ю. Аргументация как лингвопрагматическая структура: Автореф. дис. … д-ра филол. наук /Кубан. гос. ун-т. Краснодар, 2000. 49 с.
31. Eemeren, Frans H. Grootendorst R. Speech Acts in Argumentative Discussions. Dordrecht Holland / Cunnaminson. USA, 1984.
32. Eemeren, Frans H. Grootendorst R, Kruiger F. Handbook of Argumentation Theory: A Critical Survey of Classical Backgrounds and Modern Studies. Dordrecht Holland / Providence. USA, 1987.
33. Engelfreit, Joeri & Treur, Jan. Specification of Nonmonotonic Reasoning // Practical Reasoning. International Conference on Formal & Applied Practical Reasoning, FAPR 96. Bonn, June 1996.
34. Farrel, Thomas B. Knowledge in Time: Toward an Extention of Rhetorical Form // Advances in Argumentation. Theory and Research. USA, 1982.
35. Finocchiaro, Maurice A. Reasoning about reasoning // Practical Reasoning. Bonn, 1996.
36. Gasser, James. Argumentative Aspects of Indirect Proof // Argumentation. 1992. №2.
37. Gilbert, Michael A. The Delimination of Argument // http: //www.shss.montcla…iry/fall 95.
38. Gilbert, Michael A. Goals in Argumentation // Practical Reasoning. Bonn, 1996.
39. Gutenberg, Norbert. Orality and Public Discourse. On the Rhetoric of Media and Political Communication // Aspects of Oral Communication. Berlin: Walter de Gruyter, 1995.
40. Hample, Dale. Modeling Argument // Advances in Argumentation. Theory and Research. USA, 1982.
41. Johnstone, Henry W. Bilaterality in Argument and Communication // Advances in Argumentation. Theory and Research. USA, 1982.
42. Knorr-Cettina, Karin. The Internal Environment of Knowledge Claims // Argumentation. 1988. №2.
43. Kulas, J. Philosophy and Natural Language Processing // Philosophy, Language and Artificial Intelligence. New York, 1988.
44. MacCormick, Neil. Legal Reasoning and Legal theory. Oxford Clarendon Press, 1994.
45. Oostdam R.J. Empirical researsh on the Identification of Singular, Multiple and Subordinate // Argumentation 1990. №4.
46. Pollock John L. Reason in a Changing World // Practical Reasoning. Bonn, 1996.
47. Reike, Richard D., Sillars, Malcolm O. Argumentation and Critical Decision Making. Longman, 1985.
48. Richards L.A. The Philosophy of Rhetoric. Oxford Univ. Press, 1965.
49. Rowland, Robert C. Purpose, Argument Evaluation and the Crisis in the Public Sphere // Argumentation Theory and the Rhetoric of Assent. The University of Alabama Press, 1990.
50. The Radical Choice and Moral Theory: Through Communicative // Argumentation 1994. №1.
51. The Discourse of Negotiations. Studies of language in the workplace. Pergamon, 1995.
52. Toulmin, Stephen Edelston. The Uses of Arguments. Cambridge University Press, 1958.
53. Tordesillas, Alonso. Chaim Perelman: Justice, Argumentation and Ancient Rhetoric // Argumentation. 1990. №4.
54. Willard, Charles Arthur. Argument Fields // Advances in Argumentation. Theory and Research. USA, 1982.
55. Yearley, Steven. Argumentation, Epistemology and the Sociology of Language // Argumentation. 1988. №2.
56. Алексеев Н.С., Макарова З.В. Ораторское искусство в суде. 2-е изд., испр. и доп. Л.: Изд-во ЛГУ, 1989. 191 с.
57. Анисимова Т.В., Гимпельсон Е.Г. Современная деловая риторика: Учеб. пособие. Волгоград: Изд-во Волгогр. юрид. ин-та МВД России, 1998. Ч.1. 256 с.
58. Анисимова Т.В., Гимпельсон Е.Г. Современная деловая риторика: Учеб. пособие. Волгоград: Изд-во Волгогр. юрид. ин-та МВД России, 1998. Ч.2. 236 с.
59. Антоненко Т.А. Словесность в юриспруденции: Курс лекций. Ростов н/Д: Изд-во Рост. гос. эконом. акад., 1999. 198 с.
60. Белова Е.Н. Структура и семантика аргументативного дискурса: (На материале слушаний ком. и подком. Конгресса США): Автореф. дис. … канд. филол. наук: 10.02.04/Рос. гос. пед. ун-т им. А.И. Герцена. СПб., 1995. 18 c.
61. Губаева Т.В. Словесность в юриспруденции: Учебник. Казань: Изд-во Казан. гос. ун-та, 1995. 304 с.
62. Девяткина В.В. Современная речь адвоката в свете теории ораторского искусства // Типы языковых единиц и особенности их функционирования. Саратов: Изд-во Сарат. гос. ун-та, 1993. С. 57-61.
63. Ивакина Н.Н. Культура судебной речи: Учеб. пособие. М.: БЕК, 1995. 324 с.
64. Ивакина Н.Н. Основы судебного красноречия (риторика для юристов): Учеб. пособие. М.: Юрист, 1999. 384 с.
65. Кириллов В.И., Старченко А.А. Логика: Учебн. для юрид. фак. и ин-тов. М.: Юристъ, 1995. 256 с.
66. Мандрица В.М. Искусство делового общения: Метод. пособие для спец. 021100 «Юриспруденция». Ставрополь: Изд-во Ставроп. гос. пед. ун-та, 1995. 127 с.
67. Михайлова Т. Участие прокурора в судебных прениях в суде присяжных // Законность. 1995. №5. С. 13-17.
68. Михайловская Н.Г., Одинцов В.В. Искусство судебного оратора. М.: Юрид. лит., 1981. 176 с.
69. Сергеич П. Искусство речи на суде. Тула: Автограф, 1998. 320 с.
70. Соловьёв Н.В. Разговорная речь в условиях официальной обстановки: Словоупотребления юристов в ходе судебного следствия: Автореф. дис. канд. филол. наук /Ленингр. гос. ун-т им. А.А. Жданова. Л., 1977. 17 с.
71. Судебное красноречие русских юристов прошлого /Сост. Ю.А. Костанов. М.: Фемида, 1992. 286 с.
72. Суздалев Е.Н. Теория аргументации: перспективы анализа правовых контекстов // Учен. зап. юрид. фак. СПб.: Изд-во С-Петерб. гуманит. ун-та профсоюзов, 1996. Вып. 1. С. 44-46.
73. Шевченко Н.В. Устная речь юристов в официальной обстановке: Автореф. канд. филол. наук /Сарат. гос. ун-т. Саратов, 1984. 17 с.
74. Шугрина Е.С. Техника юридического письма: Учеб.-практ. пособие. М.: Дело, 2000. 272 с.
75. Молдован В.В. Судова риторика: Навчальний посiбник. Киiв: Юринком iнтер, 1998. 496 с.
76. Руменчев В. Съдебна реторика /Науч. ред. М. Чинова. София: Изд-во Соф. ун-та «Св. Климент Охридски», 1997. 342 с.
77. Lempereur, Alain. Logic or Rhetoric in Law// Argumentation 1991. №5.
78. Prott, Lyndel V. Argumentation in International Law // Argumentation. 1993. №5.
79. Summers, Robert S. Essays on the Nature of Law and Legal Reasoning. Berlin: Duncker & Humblot, 1992.
80. The rhetoric of law /Ed. by Sarat A., Kearns Th.R. Ann Arbor: Univ. of Michigan press, 1994. 341 p.