**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**Лингвистические аспекты аргументации**

**(на примере юридического дискурса)**

#### **СОДЕРЖАНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ

1. Теория аргументации как интегральная дисциплина

1.1. Теория аргументации как научная дисциплина

1.1.1. Аргументация как комплексное явление

1.1.2. Процесс аргументации: среда и составляющие

1.1.3. Виды аргументации

1.1.4. Максимы аргументации

1.2. Теория аргументации и риторика

1.2.1. Античная риторика как концептуальная основа современной теории аргументации

1.2.2. Теория аргументации и неориторика

1.2.3. Логические основы естественноязыковой аргументации

1.3. Теория аргументации и когнитология

2. Особенности аргументации в юриспруденции

2.1. Аргументация в юридическом дискурсе: соотношение логики и риторики

2.2. Социальные параметры аргументативной ситуации в юридическом дискурсе

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

# БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

#### **ВВЕДЕНИЕ**

**Актуальность исследования.** Внимание к проблемам аргументации в логике и неориторике на пороге второго тысячелетия и, как следствие, формирование теории аргументации обусловлены двумя факторами, а именно, социологизацией знаний и углубляющейся внутринаучной специ­ализацией, результатом которой стало появление множества новых научных дисциплин (социология коммуникации, когнитология, конфликтология, эпистемология, праксиология).

Аргументирование представляет собой форму деятельности чело­века, в которой он реализует себя как языковая личность, и в кото­рой оказываются задействованными его знания и представления, си­стема ценностей и здравый смысл, коммуникативные навыки и ло­гическая культура, его эпистемическое и эмоциональное состояния, социальные параметры аргументативной ситуации. Все это свиде­тельствует о сложной природе аргументации как процесса и объяс­няет интегральный характер теории аргументации.

Аргументация реализуется как аргументативный дискурс, опреде­ляющими особенностями которого становятся противоречие, выра­жающееся в когнитивном или аксиологическом конфликте, в столк­новении мнений, и противопоставление как когнитивное моделиро­вание сообщения, как техника убеждения.

Несмотря на довольно большое число работ по различным аспектам аргументации, популярности аргументации как объекта исследования [А.П. Алексеев 1991; Г.А. Брутян 1992; А.А. Ивин 2000; В.И. Курбатов 1995; Г.И. Рузавин 1997], не представляется возможным говорить о наличии целостной теории. Сама проблема аргументации продолжает оставаться одной из самых сложных в логике, и почти незатронутой в лингвисти­ке [А.Н. Баранов 1990; Е.Н. Белова 1995; Т.В. Губаева 1995; Н.Н. Ивакина 1999; Е.В. Клюев 1999; Н.Ю. Фанян 2000]. Фактически, естественноязыковая аргу­ментация сравнительно недавно стала предметом изучения [А.Н. Баранов 1990]. Слож­ность определения и построения теории аргументации заключается в комплексном характере последней. Поэтому дать определение аргу­ментации, которое бы в равной мере устроило всех специалистов, вряд ли возможно. Едва ли можно согласиться, например, с опреде­лением аргументации, сделанным А. Бирсом: «Аргументация - это способ заставить другого сделать то, что не хочется делать самому» [см.: Баранов 1990. С.5]. Такая интерпретация касается только части процесса аргументации. Как речевое воздействие на ментальную сферу реципиента аргумен­тация является объектом глобальной и междисциплинарной теории речевого воздействия. Область пересечения теории аргументации и теории речевого воздействия велика, но не поглощает первую контекстом, с учетом социальных факторов, моделей меняющегося поведения цели­ком, так как аргументация может осуществляться и невербальными спо­собами, то есть неречевыми.

**Предметом** исследования является анализ построения аргументации как интегральной науки вообще, и в юридическом дискурсе, в частности; процесс принятия решения в условиях конфликта альтернативных фреймов (точек зрения).

**Объектами** исследования определены семантика юридического дискурса как лингвистическая манифестация предлагаемых коммуникантами фреймов для оценки событий и предписания решений проблемы и структура аргументативного дискурса как отражение коммуникативной тактики.

**Материалом** исследования послужили отечественные, переводные и зарубежные библиографические источники.

**Целью** работы является выявление взаимосвязей логического и языкового аспектов аргументации при её использовании в теории аргументации и юридическом дискурсе, определение зависимости построения аргументативного дискурса от коммуникативных намерений аргументатора.

В процессе достижения поставленной цели и предмета исследования решались следующие **задачи**:

1. характеристика теории аргументации как интегральной научной дисциплины;
2. анализ общего процесса аргументации;
3. рассмотрение видов и максим аргументации;
4. описание аргументативного дискурса в терминах теории речевых актов;
5. анализ аргументации в риторическом, логическом и когнитивном аспектах;
6. описание особенностей применения аргументации в юридическом дискурсе.

**Методологической основой** работы является индуктивно-дедуктивный метод с использованием комплексной методики лингвистического анализа, включающей приёмы описательного метода, метод логического моделирования, а также логико-семантический анализ; анализировалась содержательная сторона аргументативного дискурса и исследовалась связь между составляющими его смысловыми блоками при помощи метода суперлинеарного анализа.

**Научная новизна работы** заключается в выборе объекта исследования – юридического дискурса, а также в использовании комплексного подхода и применения фреймовой методики при изучении аргументативного дискурса как языкового образования, характеризующегося фреймовой детерминированностью семантики и структуры.

Проведённый анализ аргументативного дискурса в рамках риторического, логического, прагмалингвистического и когнитивного подходов определяет **теоретическую значимость** работы.

Данное исследование имеет также **практическое значение**. Его материалы могут быть использованы для проведения занятий по риторике, юридической риторике, а также при обучении студентов практическому владению родным языком для ведения диспутов, дискуссий, полемик.

**Структура.** Дипломная работа состоит из введения, двух глав, заключения, библиографического списка.

**1. Теория аргументации как интегральная дисциплина**

**1.1. Теория аргументации как научная дисциплина**

# 1.1.1. Аргументация как комплексное явление

*Слово «аргументация» восходит к латинским словам* аrgumentum, arguo*, означающим «пояснение», «проясняю». Аргументацию можно определить как социальную, интеллектуальную, вербальную деятельность, служащую оправданию или опровержению точки зре­ния, представленную системой утверждений, направленных на дос­тижение одобрения у определенной аудитории [А.П. Алексеев 1991]. В ходе аргументации говорящий действитель­но стремится как можно яснее представить свою точку зрения, игно­рируя в некоторых случаях возможные последствия своих доказа­тельств и реакцию адресата. По этой причине в основу многих дру­гих определений аргументации положен фактор разногласия [M.A. Gilbert 1995. P. 2]. Кроме этого аргументация определяется как «тех­ника речи, направленная на убеждение собеседника, аудитории» [Ю.В. Рождественский 1999], «способ рассуждения, являющийся мыслительным процессом» [А.Г. Брутян 1992], «приведение одних доказательств для подкрепления или обоснования других» [В.Ф. Берков; см. Е.В. Клюев 1999], «способ до­казательства» [В.Ф. Асмус; см. Е.В. Клюев 1999].*

*На наш взгляд,* **аргументация** *представляет собой* коммуника­тивную деятельность субъекта в триединстве вербального, невербального и экстралингвистического, целью которой является убе­ждение адресата через обоснование правильности своей позиции.

*В процессе аргументирования говорящий реализует себя как языковая личность, демонстрируя свою языковую, коммуникативную и линг­вистическую компетенцию. Задействованными оказываются его знания, представления, здравый смысл, ценностная система, его эпистемическое, эмоциональное состояние, а также его социальный статус и социальные роли, которые ему приходится «исполнять».*

*В становлении теории ар­гументации как научной дисциплины решающими оказались две «волны» во второй половине нынешнего столетия: 60-70-ые гг., ког­да С. Тулмин, Х. Перельман, Ольбрехт-Титека [S. E. Toulmin, Ch. Perelman and Olbrechts-Tyteca 1958] поставили вопрос о сущности аргумента и аргументация применительно к языковой аргументации, и исследования, последовавшие в 80-х гг. [F.H. Eemeren, R. Grootendorst 1984; 1987], когда теория аргументации завоевала популярность. Но даже после двадцати лет исследований теорию аргументации описывали лишь как дисциплину будущего (would-be-discipline) [C.A. Willard 1982]. Современная теория аргументации может быть определена как интегральная дисциплина, сочетающая данные логики, психологии, лингвистики, философии, социологии, праксиологии и многих других дисциплин [А.Н. Баранов 1990. С. 6].*

*Интерес к естественноязыковой аргументации, проявляемый во второй половине XX века в философии, психологии, риторике, логике, лингвистике, когнитологии, социологии, конфликтологии, эргономике, является отражением параллельных процессов неуклонной интеграции наук в рамках когнитивной парадигмы и углубляю­щейся внутринаучной специализации. С другой стороны, стремле­ние создать целостную теорию аргументации обусловлено ее связью с такими актуальными направлениями как инженерия человеческих факторов, категоризация поведения человека, моделирование чело­веческой деятельности. В сущности, когнитивная парадигма, став­шая интегрирующим фактором для многих научных дисциплин, - это еще одна, новая попытка приблизиться к познанию природы че­ловеческого разума. Отличает ее от всех предыдущих осознание спе­циалистами того факта, что успехом она увенчается только в резуль­тате общих усилий психологии, лингвистики, антропологии, фило­софии, компьюторологии [см. А.Н. Баранов 1990].*

*Этому же способствует и все чаще осознаваемая необходимость раздвинуть границы области, которая ранее считалась сугубо линг­вистической. Ведь применение силы (как кинесическое воздействие) можно рассматривать как вид аргументации, одну из форм продол­жения спора. При этом, однако, неизбежно возникает вопрос о по­граничных случаях в определении концепта аргументации. Бокс, например, где применяется физическое воздействие, тоже имеет цель доказать, убедить собравшихся, что один соперник сильнее другого, но цель убеждения вторична, и бокс не может рас­сматриваться как аргументация. Не менее важно и то, что убежде­ние, являющееся целью аргументации, обязательно включает фак­тор добровольного выбора со стороны убеждаемого. Многие другие неязыковые элементы общения, такие как ирония, лесть, ложь, так­же должны получить место в соответствующих лингвистических по­строениях [Е.В. Клюев 1999].*

*Следовательно, естествен­ноязыковая аргументация, развивающаяся в интерсубъектной среде, может изучаться только в единстве с невербальным ком­муникантом. Интеграция наук и их взаимовлияние привели к тому, что на авансцену в теории аргументации вышли факторы социаль­ного характера - фактор доверия при аргументации, дистанция между исходной и получаемой информацией, эмоциональное воздействие на реципиента, формирование его позиции и др. Это влечет за собой решение следующих вопросов: особенности аргументативного дискурса, соотношение аргументации и доказательства; соотношение аргументации в различных функциональных стилях; соотношение информативной достаточности и избыточности при аргументации; макро- и микро речевые акты; структурирование аргументации; тек­стовые категории в формировании аргументативного дискурса; конфигурация социальных ролей и ее влияние на аргументативный дискурс; монологический и диалогический типы аргументации; соотношение вербально и невербально передаваемой информации; типология конфликтности и характер ее соотношения с кооперативностью; контекстная обусловленность высказывания в аргументативном дискурсе; аффективные последствия аргументации; национально и исторически маркированные модели аргументации. Новый этап в развитии теории аргументации связан с повседневной коммуникацией [В.П. Конецкая 1997], с непосредственным речевым воздействием.*

*Основанием для оценки зрелости любой дисциплины является анализ ее моделей, которые, как правило, сводятся к логическим или математическим понятиям. Но модели могут быть и когнитивными. Их составляющими выступают представления, отношения, ценности, процессы в памяти, схемы, ассоциации, последовательности, активно используемые при аргументации. Каплан, например, выделил несколько таких моделей, назвав их когнитивными стилями: 1) первичный (literacy) - описание случаев и примеров, 2) академический - применение принципов к отдельным примерам, 3) эвристический, где внимание фокусируется на доказательстве и применяются научные методы, 4) символический, где математические формулировки порождают новые гипотезы, 5) стиль постулатов, где правильность доказательств важнее, чем содержание пропозиций, 6) формальный, когда несколько возможных сфер содержания объединяются в одну систему постулатов [см. D. Наmple 1982. P. 260].*

*При изучении когнитивных моделей аргументации не следует забывать и том, что модели могут иметь характер стереотипов, а мотивы, которые часто оказываются определяющими при выборе стратегии и тактики коммуникации остаются индивидуальными. Кроме того, представить модели аргументации еще недостаточно, нужно связать их в единое целое, чтобы получился инференциальный алгоритм, который и будет представлять собой систему аргументации [А.Н. Баранов 1990]. Модели аргументации, так же как и аргументы, могу иметь историческое измерение [J. L. Polloc 1996]. Некоторые модели аргументации (как формальные, так и интеракциональные) с течением времени могут перейти на второстепенные позиции вследствие изменений в ценностных системах, философских парадигмах и т.д. [T.B. Farrell 1982. P. 123]. Существуют проблемы, обсуждаемые десятилетиями (моральные аспекты, войны, смертная казнь и т.д.), и акценты в процессе аргументации расставляются в зависимости от исторических и социальных реалий. Некоторые виды аргументации приобретают исторически специфический характер, как, например, публичная речь в Древней Греции. С. Тулмин указывал на то, что в разные эпохи в разных культурах аргу­ментация осуществлялась по своим правилам и принципам [С. Тулмин 1984. С. 107], но лингвисты сходятся во мнении, что между моделями аргументации и заказами общества связь установить принципиально невозможно [K. Knorr-Cetina 1988. P. 369]. К тому же в каждой области аргументация имеет свои особенности. Поэтому С. Тулмин ввел по­нятие "поле аргументации", ядро которого составляет сущность ар­гументации, инвариант, теория аргументации как процесс, не своди­мый к частным случаям.*

*Помимо моделей критерием зрелости теории следует считать раз­работанную терминологию. С развитием теории аргументации стал развиваться и ее метаязык, поставивший ряд новых вопросов отно­сительно самой метааргументации (metareasoning), понимаемой как 1) аргументированная интерпретация аргументов и как 2) аргумен­тированная оценка аргументов [M.A. Finocchiaro 1996. P. 167-168]. В настоящее вре­мя теория аргументации является той областью, где важны «усилия, направленные не столько на перемещение и умножение терминов, сколько на выявление ... недоизученных лингвистических сущно­стей» [Г.А. Золотова 1995. С. 99].*

*Широкий круг дисциплин, связанных с аргументацией, и спектр рассматриваемых проблем указывают на то, что естественноязыко­вая аргументация является многогранным явлением. Она всегда предполагает диалектическое единство двух процессов - внутреннего (принятие решении) и внешнего (процесс социального взаимодей­ствия с целью убеждения реципиента). Ка­ждый из этих процессов определяется многочисленными, различны­ми по своей природе факторами. Поэтому аргументирование, на наш взгляд, можно рассматривать как случай использования языка, который отождествляется не с установлением только истинностного значения, а с широкой интерпретацией фактов.*

*Аргументация динамична, так как это - всегда процесс. Неудивительно, что она связана прежде всего, с предикацией, поскольку любая мысль всегда предикативна. Особенность аргументации как процесса заключается в создании убедительности в установке; на убеждение адресата. В идеале стратегическая задача аргументации - убеждающее воздействие - достигается за счет достоверности аргументов, их непротиворечивости, достаточно­сти и последовательности их представления.*

*Как когнитивный процесс в мышлении человека аргументация стоит в одном ряду с оцениванием, топикализацией, экземплификацией и метафоризацией. Когнитивный аспект аргументации заключается в том, что в ходе аргументации осуществляется взаимо­действие систем восприятия, репрезентации и продуцирования ин­формации, то есть когниция [А.Н. Баранов 1990. С. 14-15]. Аргументативная практика основана на глубинной инференциальной структуре, предполагающей наличие посылок в виде комплексных социальных представлений, понятий, вбирающих в себя интеллектуальные, духовные, эмоциональные и психические устремления личности. При аргументации на естест­венном языке все эти посылки остаются в импликации, но опреде­ляют стратегию и тактику общения, «руководят» выбором языковых средств. Таким образом, с когнитивной точки зрения аргументация представляет собой совокупность процедур над моделями мира [А.Н. Ба­ранов 1990], которые могут повлечь за собой изменение струк­туры знания не только слушающего, но и говорящего, то есть перерас­пределение наборов знаний между говорящими во время их комму­никативной активности.*

*Аргументация, таким образом, - часть об­щей модели деятельности человека, создаваемой когнитивной нау­кой. Под влиянием перехода к когнитивной парадигме аргументативный процесс стал рассматриваться как способ обработки убежде­ний (beliefs) в когнитивной системе индивидуума. Аргумент, в свою очередь, стал представляться как компонент в системе взаимоотношений адресанта и адресата [D. Hample 1982]. Для этого есть основа­ния. Ведь аргументация невозможна без взаимопонимания: принять или отвергнуть аргументы можно только после их понимания, соот­несения со своей системой взглядов и своего оппонента.*

*Аргументация может быть охарактеризована как один из мен­тальных процессов, потому что как способ рассуждения аргу­ментация - мыслительный процесс [Г.А. Брутян 1992. С. 46], требующий напряженной мыслительной деятельности. В качестве основных своих функций она предполагает объяснение, подтверждение, резюмирование, ис­правление, возражение и др. Безусловно, лю­бые речевые акты (РА) оставляют ментальный след в голове адре­сата, в том числе и РА, не образующие макро акт аргументации. Однако аргументация сопровождается вызовом из па­мяти, из базы знаний обобщающих фреймов. В результате оказыва­ется задействованной тезаурусная часть информации, следователь­но, ментальный след становится "глубже".*

*Было немало попыток свести аргументацию к формальным отно­шениям, но формализация имеет свои пределы, в которые не вписы­вается аргументация, рассматриваемая в лингвистике и философии. Эти виды аргументации шире, чем логические правила. Некоторые ученые настаивают на том, что аргументация имеет двойственную природу: структура ее логическая, а содержание, контекст, в кото­ром она существует, - область риторики [В.И. Курбатов 1995].*

*Логика требует в качестве условия аргументации лишь серию аргументов, один из которых разрешает появление последующего, иначе говоря, логически аргументация может существовать независимо от коммуникантов. Ар­гументация в коммуникативном процессе предполагает импликацию, контекст, остающийся за пределами сферы действия логики. Применению методов логики при аргументации в**этом случае пре­пятствуют чисто языковые факторы, такие как аморфность языков, семантические парадоксы и др. Поэтому постепенно даже логики отступили от определения аргу­ментации как процесса логического доказательства истин­ности высказывания и также стали придерживаться более широких взглядов, полагая, что аргументация - это операция обоснования ка­ких-либо суждений, практических решений или оценок, в которых наряду с логическими применяются также речевые, эмоционально-психологические и другие внелогические способы убеждения [А.А. Ивин 2000].*

*Под влиянием многочисленных исследований в самой логике теория ар­гументации представляется теперь как комплексное учение о наиболее эффективных в коммуникативном процессе логических и внело­гических методах и приемах убеждающего воздействия [В.И. Кириллов, А.А. Старченко 1995. С. 199, 200]. Аргументация и доказательство находят­ся в гиперо-гипонимических отношениях, поскольку доказательство следует понимать как логическую операцию обоснования истины ка­кого-либо суждения с помощью связанных с ним суждений. К тому же истину не знает никто, есть лишь более/менее верные представ­ления о ней, а при аргументации в коммуникации истинность опре­деляется не столько логическими, сколько ценностными критериями.*

*В прагматическом аспекте аргументация может быть определена как макроРА, состоящий из системы утверждений, нацеленных на оправдание или опровержение какого-либо мнения и убе­ждение непредвзятого арбитра в приемлемости/неприемлемости отстаиваемого мнения [F.H. Eemeren, R. Grootendorst 1984. P. 18]. Первичной единицей анализа, таким образом, является речевой акт, а точнее» РА несогласия (disagreement-relevant speech act).*

*Важнейшим прагматическим составляющим аргументации стано­вится интенция, которая имплицитно предполагает адресат и по возможности должна быть четко определена, идентифицирована для аргументатора. Не менее важным является определение цели, задач, регулирующих действия оппонентов. Помимо явных существуют и скрытые цели (dark-sidf goals) [M. Gilbert 1996. P. 225], изучаемые в рамках так называемого целеориентированного подхода к аргументации (purpose-cen tered) [R.S. Rowland 1990. P. 130]. Между тем, сам аргументатор не всегда ясно и четко может представить себе свою цель, особенно в случае спонтанной аргументации. Если говорящий, занявшись поиском материалов и фактов, выпускает из виду конечную цель, в аргументации возможны ошибки. Факты могут быть важны, но как аргументы в конкретной аргументативной ситуации они могут увести в сторону. Число аргументов и их адаптируемость определяются когни­тивной сложностью [D. Hample 1982. P. 269].*

*Аргументацию можно определить как коммуникатив­ный процесс - процесс воздействия на адресата преимущественно вербальными средствами с целью устранения когнитивного и аксиологического диссонанса. Когнитивный диссонанс в данном случае трактуется в соответствии с представлениями Л. Фестингера не как несоответствие между знаниями и поведением, а как расхождение между двумя разными видами знаний.*

*Аргументация является межсубъектной игрой [The Radical Choice 1994. P. 27]. В этом смысле аргументация социальна и коллаборативна по своей природе. Если разговор представляет со­бой структурированную социальную деятельность [В.П. Конецкая 1997], то аргументация тем более, поскольку нацелена на конкретного адресата. Правила игры должны быть известны собеседникам (internalized), оппонент должен иметь право и возможность применить приемы и аргументы те же, что и пропонент [H.W. Johnstone 1982. P. 952]. Аргументация успешна только в том случае, если ее участники образуют "единство умов" [F.H. Eemeren, R. Grootendorst 1984. P. 499]. Если участни­ки спора решили договориться и добиться совместного разрешения проблем, то в их интересах придерживаться линии сотрудничества и совместных действий, одной стратегии аргументации и вносить кор­рективы в свои действия. Это так называемое имплицитное согласие или полуконвенционалы.*

# 1.1.2. Процесс аргументации: среда и составляющие

*Причиной аргументации некоторые лингвисты считают разно­гласие между участниками коммуникативного акта [Т.В. Губаева 1995; Н.Ю. Фанян 2000]. Думается, что это когнитивный или аксиологический дис­сонанс, конфликтность в широком смысле слова, понимаемая как несоответствие между объемом пропозиций, знаний, которыми они обладают. Несогласие, эксплицитно выражаемое одним из них, ста­новится вызовом, стартовой точкой аргументации. В спонтанной коммуникациии аргументация нередко вырастает из конфликтных взаимоотношений, сопряженных с нега­тивными эмоциями (argument with a negative conflictual experience barged with negative emotion) [M.A. Gilbert 1995. P. 2].* Конфликтность*, как парадигматическая среда аргументации, предполагает движение аргументации на основе двух оппозиции «единство (согласие)-противоречие», «содействие-противодействие». Если конфликтность является средой аргументации, то возможность дости­жения согласия, консенсуса ее условием. Взаимное признание воз­можности договориться - это когнитивная универсалия, встроенная в аргументацию. Динамическое соотношение конфликтности и сог­ласия является, по всей видимости, движущей силой аргументации.*

*Специфические для каждого участника позиции называются полями аргументации (ПА). ПА - это занимаемая ка­ждым субъектом индивидуальная или коллективная позиция, вклю­чающая множество относящихся к аргументативному процессу ком­понентов - суждений, способов аргументации, фундаментальных принципов [В.И. Кириллов, А.А. Старченко 1995. С. 220]. Поля аргументации связаны с отражением ценностной стороны аргументации, поскольку представляют собой религиозные, национально-культурные, социальные положения, которыми руководствуется говорящий, ПА рассматриваются как социологические образования в отличие от лексико-семантических и функционально-семантических.*

*В коммуникативном процессе конфликтная ситуация реализуется как аргументативная ситуация, которую также можно определить как когнитивную универсалию, поскольку общение строит­ся на основе универсальных коммуникативно значимых семантических закономерностей. Но вряд ли ее можно рассматривать как объективно существующий виртуальный языковой знак, как предлагается, например, изучать ироническую ситуацию [Н.А. Прокуровская 1994]. В общем виде аргументативную ситуацию можно представить как один из ситуативных типов (situational types) в его пространственно-временной локализации (термин Куласа spatio-temporal location) [J. Kulas 1988. P. 39]. Следует признать, что это универсалия не собственно языковая, а иной природы, вбирающая в себя массу неязыковых конституирующих элементов. Отличие аргументативной ситуации от конфликтной заключается в том, что она предполагает нацеленность на разрешение конфликта вербальным способом. Учесть невербальные аспекты коммуникации, а также целый набор аргументативно-релевантных неязыковых компонентов, в том числе, антропологические и социальные факторы, позволяет понятие аргументативного дискурса. Именно в нем актуализируется аргументативная ситуация, учитывается интеракциональный характер коммуникации, поскольку дискурс - это всегда системный процесс координации деятельности коммуникантов. В нем языковая личность реализуется как вид полноценного представления личности, вмещающей в себя психологические, социальные, этические и другие, компоненты, но преломленные через ее язык, ее дискурс [В.П. Конецкая 1997].*

*Речевым способом выражения аргументации является текст, преимущественно в диалогической форме, хотя и не исключена и монологическая (например, научная статья). Если учитывать, что текст - есть сознательно организованный результат речевого процесса, и что целью аргументативного речевого процесса является убеждение, то в любом тексте с учетом панаргументативного подхода потенциаль­но возможно выделение аргументативных сегментов.*

*Установка на убеждение делает целесообразным выделение аргументативного фокуса. Чтобы обеспечить связность и действенность говорящий должен избирать такие средства верба­лизации, знаний, которые бы сохраняли текущий фокус или указы­вали на перемещение внимания с одного фокуса на другой В пере­мещении фокуса особую роль играют риторические предикаты, те­ма-риторическое членение, референциальные характеристики пропо­зиции, синтаксические роли. Языковые единицы или речевые конструкты, помещаемые в аргументативный фокус, с точки зрения аргументатора способны обеспечить наибольшее воз­действие на адресата. Ими становятся* аргументемы*.*

*Отличительной чертой аргументативного дискурса является диалогичность, поэтому категориальными способами реа­лизации аргументативного дискурса следует считать дискуссию и спор. Дискуссия предполагает рациональный элемент. Она может быть двусторонней, многосторонней, полемической. Все другие формы аргументативного дискурса - это лишь те или иные виды дискуссии, располагающиеся слева или справа от нее на шка­ле эмоциональности (беседа-->обсуждение-—> дискуссия--->диспут--> дебаты —>прения—>пререкания). Полемическая дискуссия, в которой каждый из участников стремится занять доминирующее положение, становится экстремальным случаем диалога. Спор соответствует эмоциональной аргументации и в ка­честве конституирующего элемента содержит эмоциональность. Гиперонимом для этих форм аргументации становятся переговоры, с помощью которых разрешается конфликтная ситуация. Они могут проходить в соответствии с тремя стратегиями: одностороннее согласие, состязательный диалог, стратегии координации [The Discourse of Negotiations 1995. P. 15].*

# 1.1.3. Виды аргументации

*Существуют практическое и теоретическое аргументирование [А.Н. Баранов 1990]. В теоретической аргументации важны правила сохранения истины (truth-preserving rule), дабы не прийти к ложным заключениям. Объектом практической аргументации является единое нормативное суждение. Практическое аргументирование в спонтанной коммуникации сводится не к истинным или ложным утверждениям, а скорее к разрешению создавшейся конфликтной ситуации. Поэтому, если и существуют правила практической логики, то соблюдение их означает способность при­держиваться плана, оправдывающего достижение поставленных целей.*

*Виды аргументации включают аргументацию от конкретного к абстрактному, от абстрактного к конкретному, ассоциативное, описательное, аналитическое аргументирование. Аргументация может быть прямой и косвенной; собственно аргументацией, контекстно-обусловленной аргументацией и композиционно-обусловленной; им­плицитной и эксплицитной. Для академического дискурса, напри­мер, характерна демонстративная аргументация с эксплицитными логическими связями, четким развертыванием доказательств. Спон­танную аргументацию «подпитывают» импликации. Расчет в ней дела­ется на кратковременную память и непосредственное восприятие, на эмоциональность. В ней доминируют ассоциации. При аргументации в академическом дискурсе, например, происходит апелляция к глубинным уровням знаний, то есть имеет место когнитивная аргумента­ция.*

*Возможно выделение одиночной (single), множественной (multi­ple) и подчиненной (subordinate) аргументации [R. J. Oostdam 1990. P. 224]. Аргументация для выражения и поддержки первого основания - главная, для второго - второстепенная. Номинативная аргументация позволяет навязать конце­птуальную модель, интегративная аргументация - выделить слои в структуре знаний. Одним из видов аргументации является цитирование.*

*Выделяют правовую, немонотонную (nonmonotonic), аргумента­цию здравого смысла (соmmon sense reasoning), аргументацию анну­лирования (defeasible argumentation). Применительно к проблеме аннулирования аргументов возникает вопрос о едином состоянии мира или нескольких миров (multiple extension), множественных кон­текстах (multiple contexts), концентрации миров (cluster of worlds), рамках референций (frame of reference), поскольку при аннулирова­нии происходит ревизия знаний и поиск знаний, информации о ми­ре.*

*Немонотонная аргументация, оформившаяся в 80-е годы XX ве­ка в связи с компьютерным программированием, и развивавшаяся на основании математического и логического моделирования, отно­сится к числу лингвистически независимых. Считается, что немоно­тонная аргументация касается случаев рассуждения при недостаточ­ных знаниях о мире, организуемых нелогическим путем [J. Engelfreit, J. Treur 1996. P. 111].*

*Различают аргументацию знаковую и каузальную. Знаковое ар­гументирование выходит за границы вербальной коммуникации, но чаще всего эти виды аргументации переплетаются.*

*Помимо перечисленных выше видов существует*

*• аргументация дефинициями, которые не тождественны словарным дефинициям. Это предполагает создание высказывания - актуали­зированного предложения. Это более сложно чем аргументация от­дельными словами, поскольку выразить аргумент одним предло­жением чрезвычайно сложно. Результатом аргументации путем де­финиций стало рождение Конституции США: многие ее положе­ния оформились именно в ходе дебатов между Линкольном и Ду­гласом.*

*• аргументация путем объяснения, основанная на каузальной связи. Доказательность и действенность аргументации зависят от источ­ника данных, последовательности и связности отдельных фактов. Трудности при аргументации возникают в случае уязвимости, не­состоятельности посылок, аргументов, выводов (defeasibility) и нарушений каузальных связей.*

*• аргументация путем иллюстрации, которая основывается на анало­гии и предполагает сравнение, без которого никакая аналогия не­возможна. Прямое сравнение может быть осуществлено в форме сходства, параллелизма, репрезентации. Антитеза, основанная на контрастном сравнении, более эффективна чем прямое сравнение. При этом как для адресанта, так и адресата важны соотнесенность с опытом (reference to experience) и ознакомленность со сравнива­емыми объектами (familiarity).*

*• псевдоаргументация. Хотя в диалоге до­вольно много элементов, присущих аргументации (why-question, грамматическое отрицание, стилистический прием нарастания), диалог нельзя назвать аргументацией в прямом смысле этого слова, так как он неинформативен. Это просто обмен фразами, цитирование предыдущих реплик собеседника. Фактически все выделяемые виды аргументации так или иначе занимаются спецификацией аргументации здравого смысла.*

# 1.1.4. Максимы аргументации

*В теории аргументации уже делались попытки создать правила аргументации [Б.Ц. Бадмаев, А.А. Малышев 1999. С. 205]. Были сформулированы также кодекс аргументатора и кодекс реципиента [А.П. Алексеев 1991. С. 141-142]. В академическом дискурсе максимы аргументации были представлены в следующем виде: l) максима убедительности - говори убедительно, не перегружай деталями, 2) максима такта — выражайся понятно, не считай других глупее себя, 3) максима рациональности — объясняй все шаги логически, не обращайся к прописным истинам, 4) максима истины - выдвигай гипотезы с последующим объяснением, не выдвигай неверифицируемых суждений [Н.К. Рябцева 1992. С. 21].*

*Общие правила аргументации, на наш взгляд, включают три ви­да максим, главными среди которых в юридическом дискурсе становятся максимы рациональности.*

**Максимы рациональности**

1. Придерживайся логического, последовательного изложения ар­гументов, эксплицитно выражай логические связи.

2. Придерживайся доказательства по существу дела (argumentum ad rem).

3. Будь информативен. Ограничь число аргументов, оставив ве­сомые и исключив второстепенные (argumenta ponderantur, non numerantur).

4. Не используй ложных посылок.

5. Не поддавайся эмоциям.

6. Избегай применения силы (argumentum baculinum).

Пункт 3 может быть охарактеризован как максима релевантно­сти, пункт 4 как максима истинности.

**Максимы такта**

1. Признай за партнером право на контраргументацию.

2. Выбери соответствующий интеллектуальный ключ.Избегайargumentum ad ignorantiam.

3. Не переноси аргументацию с предмета обсуждения на лично­сти (избегай argumentum ad hominem).

4. Соблюдай этикет.

## Максимы убедительности

1. Говори уверенно.

2. Избегай двусмысленности (argumentum ambiguum).

3. Подкрепляй вербальную аргументацию невербальными средствами (голос, интонация, жестикуляция).

*Максима рациональности связана с самовыражением говорящего, адресантно-ориентирована. Максима такта фактически сводится к фактору адресата. Максима убедительности предполагает концентрацию внимания на целеустановке аргументации-убеждении реципиента.*

**1.2. Теория аргументации и риторика**

**1.2.1. Античная риторика как концептуальная основа современной теории аргументации**

Риторика как искусство ораторского мастерства и наука зародилась в Древней Греции. Одним из главных социальных факторов, способствовавших этому процессу, стало зарождение института лидерства в цивилизованной форме. В немалой степени повлияла на это и деятельность выдающихся риторов. Аристотель, Цицерон, Платон, Демосфен лишь венчают длинный список выдающихся ораторов античности. Риторика стала неотъемлемой частью античного искусства, поэтому совсем неслучайно античную культуру рассматривают как риторическую. Морально-риторическая или мифориторическая (иначе самовоспроизводящаяся) система культуры утвердилась в век Аристотеля, господствовала в эпоху эллинизма, просуществовав в общей сложности более 2500 лет. Только история ее преподавания в античном обществе насчитывала более 800 лет. Ри­торический миф стал компонентом культуры христианства, а сама риторика много позднее стала ассоциироваться со словесностью. «Связанная» речь в противопоставлении «нанизанной», берущей начало в устном рассказе былинного характера, была целиком и полностью порождением ораторского искусства.

Дар «витийства», чрезвычайно высоко ценившийся греками, превращавшийся иногда в риторическую вычурность, не существовал как искусство ради искусства. Согласно Цицерону, ораторское искусство имело три предназначения - учить, услаждать, побуждать. Превращению риторики в науку способствовало обращение ораторов в своих речах к общезначимым вопросам. Дело риторики, как полагал Аристотель, было не в убеждении в каждом конкретно случае, а в поисках способов убеждения. Поэтому Аристотель и оп­ределял риторику как «способность находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета» [Аристотель 2000. С. 18-19].

Риторика Аристотеля была на деле неформальной логикой, логикой доказательства и техникой ораторского выступления. Риторическое искусство, в его представлении, было основано на *энтимемах* - самых совершенных и важных способах убеждения. Аристотель также дал определения таким понятиям, как риторические силлогизмы и аподиктические способы убеждения, тем самым установив тесную связь риторики и логики, непоколебимую и неоспаривавшуюся в течение многих столетий.

Не менее тесная связь существовала между риторикой и эстетикой, философией, мировоззрением того времени. Именно это обусловило системный характер античной риторики, в отличие от риторики романтической и неоромантической, и её место в метафизическом мировоззрении. Риторика имела также широкую сферу практического применения. Искусство спора (эри­стика) тесно переплеталось с политикой и судебными делами. Цицерон в свое время предлагал различать науку о разбирательстве испоре как область диалектиков и о речи и ее украшениях как область ораторов. Постепенно риторика стала одним из «техно» в полном смысле этого слова, превратившись в ремесло (составление речей на заказ, писательская работа по найму). Таким образом, уже античная риторика охватила широкий крут проблем теоретического и прикладного характера, которые и сейчас решают неориторика, когнитология, теория коммуникации и создаваемая теория аргументации.

Заслуживает внимания и то, что именно Аристотель, известный своей приверженностью к логике, первым высказал мысль о том, что можно говорить достаточно аргументированно, не владея логическими правилами: «Вместе с тем люди от природы в достаточной мере способны к нахождению истины и по большей части находят ее, вследствие этого находчивым в деле отыскивания правдоподоб­ного должен быть тот, кто также находчив в деле отыскивания са­мой истины» [Аристотель 2000. С. 17]. Действительно, отступая от ло­гики, особенно в судебной сфере, ораторы включали в свои речи в целях убедительности примеры из повседневной практики, ссыла­лись на свой житейский опыт.

Известно, что уже тогда доказательства подразделялись на внутренние, т.е. связанные с логикой, и внеш­ние, не требующие логической обработки [В.И. Кириллов, А.А. Старченко 1995]. Та­ким образом, доводы правдоподобия, вероятности (эйкос), имевшие в своей основе реальные и мнимые точки опоры, позволявшие на­гляднее раскрыть логическую и психологическую зависимость собы­тий, призванные обеспечить убедительность, с одной стороны, воз­никали из системы ценностей, существовавшей в античном общест­ве, а, с другой, формировали ее. Тем самым, уже в античном обще­стве, наряду с незыблемыми логическими основаниями аргумента­ции обозначилась и ее ценностная ориентация. Новшества, появлявшиеся в риторике время от времени, были лишь следствием реструктуризации систем ценностей.

 Однако теоретически идея Аристотеля о том, что можно обойтись и без жестких логических построений, что убедительность, притягательность выступлений во многом определяются оригинально­стью и выразительностью, была осмыслена и начала активно разра­батываться в рамках неориторики и других смежных дисциплин лишь в XX веке.

Формализованное оформление как умение убеждать (умствовать и говорить) риторика получила у софистов. Именно они первыми оценили силу слова и его убеждающий потенциал [Е.Н. Корнилова 1998]. Этот фактор определил риторику софизма как науку убеждения. Позднее из единой науки выросли два направления: риторика (умение говорить) и схоластика (умение формализованно мыслить с применением техники мышления) как воплощение рационализма дедуктивно-метафизического смысла [В.И. Курбатов 1995]. Именно риторика заложила основы и некоторых направлений в лингвистике: Дионисий Галикарнасский исследовал сочетания слов, обеспечивающие ритмичность и периодичность, Деметрий (1 век н.э.) заложил фундамент, а Гермоген (2 век н.э.) завершил теорию стилей [Е.Н. Корнилова 1998]. Фактически это соответствовало основам стилистики и комбинаторики в узком смысле, и основам лингвистики в целом.

По отношению к слушателям вопросы, обсуждавшиеся античными риторами, делились на вопросы торжественного (эпидактического), совещательного и судебного красноречия. Подобная дифференциация красноречия неизбежно должна была повлечь за собой появление определенных риторических принципов и правил. Одним из фундаментальных стал принцип «соотнесения», предполагающий соотнесение единичного с общим, предметов друг с другом, их про­тивопоставление и соположение. На основе «соотнесения» получил развитие популярный и эффективный прием риторики и аргументации - антитеза. Принципы соотнесенности можно найти и у Аристотеля (противоположение /антитеза/, приравнивание и уподобление), но использование их в качестве рабочих фигур приписывается Горгию («Горгиевы фигуры»), разработавшему технику контрарного анализа. Суть этой техники заключалась в том, что реальность распределялась по двум противоположным полюсам, на основания этого строилась аргументация и давалась оценка событиям и личностям.

Успех принципа соотнесенности был предопределен, по всей вероятности, тем, что в фокус внимания оратора попадал не один изолированный объект со своими характеристиками, а, как правило, два, что неизбежно требовало их сопоставительного анализа, концентрации на их отличительных особенностях. Сопоставление, сравнение сразу же привлекало внимание слушателей. Для противопоставления можно было избрать любой объект при условии правильно выбранных рядов оппозиций, причем игра противопоставлениями могла быть исключительно эффективной. Отрезок текста, осно­ванный на сопоставлении и привлекал слушателей, и облегчал пони­мание в силу определенной замкнутости и цельнооформленности. От оратора парное видение объектов требовало аналитических способностей и большой наблюдательности, оно же стимулировало ум, оттачивало мысль. Основой основ, таким образом, становилась двучленная рамка, представлявшая собой, с одной стороны, оптимальный материал, а, с другой, форму сравнения.

Помимо контрарного анализа, который существовал в рамках дискурса, античные риторы использовали и ряд других противопос­тавлений:

• созвучие однокоренных слов в одной синтагматической цепи. Этот вид противопоставления был не только эффективен сам по себе, но и свидетельствовал об успешных для того времени попытках каталогизации мира. Помимо этого повторение однокоренных слов становилось важным конструктивным элементом риторического дискурса, а сами однокоренные слова выполняли текстообразующую функцию. Известно, что наиболее успешно рядами однокоренных слов для обозначения противоположных понятий пользовался Ксенофонт. Совершенствование этого приема привело к появлению фонетического повтора, который в настоящее время активно используется в рекламе;

• контрастное противопоставление (антитеза), где смысловое проти­вопоставление могло усиливаться рифмой или параллельными синтаксическими формами;

• сопряженные двойные антитезы (несколько типов соотнесенности), модифицировавшие прием контрастов, например, сходст­во/несходство, сближение/удаление (были разработаны Исократом);

• двойной контраст, когда сравнивались не только объекты или про­цессы, но и их характеристики.

В противопоставлении были задействованы не только лексические единицы с антонимичными значениями. Порядок слов также по­зволял расставить акценты в соответствии с желаемым эффектом.

Лексическая аргументация была фактически неразрывно связана с логической. У Сократа в некоторых отрезках текста превалировала первая, а потом подключалась логическая [Е.Н. Корнилова 1998]. Логизация суждения была следствием и подтверждением незыблемой связи риторики и логики доказательства. Дионисий даже трактовал грамматику как логическую разновидность искусства, наряду с риторикой и философией.

Противопоставление находит выражение в сравнениях, которые могут быть тождественными и нетождественными с учетом включен­ных обстоятельств, «раздвижения» рамок сравнения. Уже древние ри­торы вводили ведущие к амплификации расширяющие и дополняющие элементы, определительные и иные расширения [Е.Н. Корнилова 1998]. Так называемая система статусов для обеспечения аргументации (в современном языкознании и логике это соответствует пропозициям) тесно взаимодействовала с системой локусов (локативных, темпоральных элементов и т.д.), служивших источником материала.

Такой прием аргументации как ссылка на авторитет, получивший большое распространение в юридическом дискурсе, также появился в античной риторике, хотя и закрепился далеко не сразу. Фактически его ввел только Исократ, обосновывая свою технику возвеличивания и возвышения объектов [Е.Н. Корнилова 1998].

Античные риторы предложили и целую систему фигур, называемых в современной стилистике тропами или фигурами речи, а также риторических фигур [Б.Ц. Бадмаев, А.А. Малышев 1999], берущих свое начало в идеях или схемах, впервые появившихся у Исократа. Они же заложили и базисные концептуальные основы современной тео­рии коммуникации, «трехремно» определив, например, задачи говорящего как «что сказать, где сказать и как сказать» (Цицерон), предложив одну из первых классификаций аргументов по их убедительности - улики, собственно аргументы и примеры [Е.Н. Корнилова 1998].

Античным риторам были известны пространственные периоды, ритмическое членение, связанное с периодичностью. Они предложили структуризацию материала как вступление (чтобы привлечь читателя), основную часть (чтобы убедить), и заключение (чтобы взволновать, склонить к предложенной точке зрения). Были разработаны и первые критерии доказательства, которое должно было быть правильным, кратким, ясным, уместным и пышным.

Членение речи на несколько частей композиционно, приписываемое Тисию и Кораку [Е.Н. Корнилова 1998], стало одним из первых компонентов теории аргументации. Членение линейного дискурса, положенное в основу всех риторических процедур, облегчало задачи для ритора, восприятие для аудитории и стало впоследствии одним из главных принципов аргументации в риторике. Сегментация материала была ничем иным как введением рациональности в аргументацию.

Недостатком риторики как науки был интуитивный характер выводов, необоснованность принципов, расплывчатые очертания фигур речи. Понятия о краткости и ясности варьировались в зависимости от индивидуального стиля оратора. В античные времена говорили, что трудно сказать короче, чем Цезарь, и пространнее, чем Цицерон.

С течением времени положения, разработанные античными риторами, уточнялись, но не претерпели кардинальных изменений. В более поздние времена риторы также полагали, что доводы излагаются посредством силлогизмов, энтимем и дилемм, что более веские или важные доводы следует располагать в инициальной позиции или финальной.

Таким образом, влияние античной риторики на современную риторику, теорию коммуникации и теорию аргументации можно свести к следующему:

• определение риторики как науки общения с аудиторией и науки убеждения;

• разработка ключевого для аргументации принципа соотнесенности (как контраста, сопоставления, сравнения) и оформление контрарного анализа и антитезы как основных приемов аргументации;

• членение линейного дискурса как залог эффективной аргументации и проявление рациональности;

• обоснование логических основ естественноязыковой аргументации, широкое применение энтимем;

• формирование системного характера риторики вследствие ее связи с логикой, философией, эстетикой, гносеологией, что способствовало оформлению теории аргументации в интегральную дисциплину.

Лингвистический анализ риторической коммуникации, аргументативного дискурса, одновременно создававшегося и изучавшегося античной риторикой, стал возможным только в середине XX века, когда лингвистика подошла к изучению текста и дискурса.

**1.2.2. Теория аргументации и неориторика**

Главной и постоянной спутницей риторики всегда была логика. О их тесном переплетении говорит тот факт, что слова «логичный» и «логический» считаются риторически избыточными (redundant rhetoric) [Е.Н. Зарецкая 1997]. Во второй половине XX века в спутниках неориторики оказалась теория аргументации.

Современная риторика имеет междисциплинарный характер. Неориторика означает расширение области знаний, подключение многочисленных понятий и сфер деятельности. Ближайшее окружение неориторики составляют логика, философия, герменевтика, поэтика, лингвистика и, прежде всего, лингвистика текста. На протяжении всей истории своего существования риторика не имела однозначного толкования. В самом общем виде неориторика - это наука о правилах убедительной (персуазивной) коммуникации. Как наука об искусстве правильной речи с целью убеждения она предполагает выявление механизмов нюансированного воздействия. В отличие от лингвистики риторика имеет дело только с речью, а не с языком.

В последнее время границы риторики существенно расширились, поскольку искусство общения стало трактоватьсякак единство вербального и невербального [Е.Н. Зарецкая 1999]. Этот подход означает экстраполяцию риторических процедур и на аудиовизуальные средства коммуникации. Риторическая функция в пределах неориторики стала рассматриваться как трансцендентная, то есть проявляющаяся в любом акте вербальной, а при семиотическом подходе, и невербальной коммуникации [Т.В. Губаева 1995]. Расширение границ риторики как научной дисциплины привело к *панаргументации.* Исходя из панриторического подхода можно утверждать, что каждый функциональный стиль обладает своей аргументирующей силой, так как в идеале каждое сообщение должно быть ориентировано на отправителя (коннотативная функция) и на получателя (экспрессивная функция). Поскольку каждое сообщение обладает риторическими функциями, оно является в определенной степени аргументативным. Иными словами, ни одно сообщение не может быть абсолютно нейтральным, абсолютно объективным, а претензии на беспристрастность несостоятельны и иллюзорны [А.П. Алексеев 1990. С. 56].

Среди множества определений обращает на себя внимание определение риторики профессора Ричардса как изучение случаев неверного понимания и его последствий (a study of misunderstanding and its remedies) [L.A. Richards 1965. P. 3; 52]. Такое определение ставит вопрос об ошибочности коммуникации. Новая риторика, по его мнению, стал наукой о понимании и непонимании, в то время как прежняя, классическая риторика была порождением спора [L.A. Richards 1965. P. 23]. Bо главу угла в этом определении был поставлен один из антропоцентрических параметров - слушатель (адресат), которому прежде не уделялось особого внимания. Античная риторика представлялась преимущественно как монолог, односторонняя коммуникация, продуктом ее были тексты выступлений перед аудиторией. В «Республике» Платона даже указывалось максимальное число слушателей, которых в состоянии охватить один оратор - 5040.

Сущностная проблематика риторики и неориторики – воздействие языка на сознание, и этот факт лежит в области пересечения риторики и существующей ныне теории речевого воздействия и теории речевого общения [В.П. Конецкая 1997]. Риторика как дисциплина фактически ограничена изучением только тех текстов, которые подчинены задачам влияния на аудиторию. Воздействие достигается с помощью доказывания, убеждения, аргументирования, значит, риторика аргументативна по своей природе. Неориторика является продуктом социальным, она наполнена социальным содержанием и имеет социальные ценности [Е.Н. Зарецкая 1999]. Социальность риторик определяется еще и тем, что они имеют не только дескриптивный, но и прексриптивный характер (Rhetorics Constitute Societies). Прескриптивную функцию риторики иногда называют еще дидактической. В настоящее время ее частично взяли на себя СМИ.

С течением времени в риторике возникла своя типология, появились виды риторики: риторика авторитета, риторика успеха, текстуальная риторика, политическая, парламентская, метариторика, аргументативная и др. [см. Е.Н. Зарецкая 1999]. Некоторые ученые склонны выделять конвиктивную (convictive) риторику и манипулятивную [N. Gutenberg 1995. P. 323]. Неконвиктивная риторика встречается в ежедневных коммуникациях (при продаже, например), а манипулятивная приводит к состоянию аффекта и заставляет человека действовать на основании рефлекса. Кроме этого различают также эпидектическую, форенсическую, делиберативную риторику, общую риторику и метариторику.

В литературе риторика понимается как искусство общения [Е.Н. Зарецкая 1999]. Авторов можно поделить на две группы - они склонны либо рассказывать, либо показывать. Элементы аргументации и риторики, в сущности, можно найти во всех жанрах литературы. Писатели, начиная еще с «Илиады», говорят читателям, что нужно делать (например, любить греков следует больше, чем троянцев). В «Одиссее» Гомер короткими, но верными замечаниями направляет читателя в русло своих суждений. У Боккаччо в «Декамероне» фокус суждений перемещается на ценности и реалии. Это так называемая авторитетная риторика.

Если о роли слушателя и в риторике, и в лингвистике задумались сравнительно недавно, то о месте и задачах ритора стали рассуждать много раньше. Исторически менялись и его задачи. Так, задача убеждения уступила место умению работать на публику. Сама риторика из умения говорить правильно превратилась в искусство красноречия. Однако, в любые времена хороший оратор должен обладать большим объемом знаний, хорошей памятью, знанием основ риторики и логики, значительной долей оригинальности, личным обоянием (вплоть до магнетизма), живым воображением. Хороший оратор должен достичь разумного сочетания правильности, ясности, точности, уместности, экономичности и оригинальности [Б.Ц. Бадмаев, А.А. Малышев 1999]. Это прямо соответствует уровням развитости языковой личности [В.П. Конецкая 1997]. Большое значение имеет и сама личность оратора, «общественное лицо» аргументирующего [А.Н. Баранов 1990. С.10], поскольку слушающие воспринимают не только речь, но и самого выступающего, то есть возникает этическое убеждение. Существует еще одна прямая зависимость - между искусством устной речи (orality) и возрастом (from oraiity to maturity) [N. Gutenberg 1995. P. 324]. Ко всему этому следует добавить еще и знание человеческой души, упоминаемое Платоном: оратор должен быть хорошим психологом, предвидеть и оценивать по ходу выступления реакцию слушателей.

Таким образом, риторическая коммуникация – это общение между отдельным индивидом и аудиторией с ярко выраженной направленностью на воздействие и контроль за сознанием воспринимающих речь со стороны говорящего (адресанта, коммуникатора, ритора) с целью внесения возможных изменений в модель мира аудитории и установления консенсуса между говорящим и слушающими посредством убеждающего текста (аргументативного дискурса).

**1.2.3. Логические основы естественноязыковой аргументации**

Теория аргументации, сделавшая свои первые шаги во времена Аристотеля, имела в своей основе логические правила, применявшиеся в риторической практике. Логический подход к аргументации означал получение вывода на основании посылок, а риторический - попытку убедить аудиторию. Тесная связь аргументации и логики и сегодня не вызывает никаких сомнений. Логические правила составляют основу естественноязыковой аргументации, и их не следует ни преувеличивать, ни преуменьшать.

Важность логики для аргументации объясняется биологически и понимается как принцип наименьшей затраты сил или принцип экономии мышления. Наличие логики в языковых продуктах связано со стремлением к идеальности и рациональности, максимальной разумности, поскольку идеальная тенденция логического мышления, как такового, направлена в сторону рациональности [Е.Н. Зарецкая 1997]. Правила логики являются своего рода интеллектуальными инструментами, позволяющими приводить в порядок мысли и рассуждения. От логической культуры личности в значительной степени зависит коммуникативный эффект сообщения, поскольку никакие аргументы не будут иметь воздействия, если они не связаны логически. В теории пропаганды и теории рекламы отмечено, что лучше усваивается знание, которое имплицитно содержится в логических предпосылках [А.Н. Баранов 1990. С. 15]. Логически обоснованный отказ или согласие становятся более эффективными. Даже команды и приказы, являющиеся крайними, нежелательными аргументами (реципиента лишают выбора), соединены логическими отношениями.

Полный анализ текста, которым занимаются теория аргументации, риторика, лингвистика текста невозможен вне соотношения мыслительных и языковых форм. Взаимоотношения логики и языка оказываются столь многогранными, что в них и сейчас продолжают находить нюансы [см., например: Е.Н. Зарецкая 1997; В.И. Курбатов 1995]. Преимущество логического подхода в его приближенности к математическому, следовательно, максимально четкому и определенному. Отсюда и неослабевающий интерес, и нескончаемые попытки привлечь логику в описание языка.

Однако, формальное понимание логики, простое перенесение ее правил в лингвистические исследования неприемлемо на современном этапе развития лингвистики. Логика понимается как наука четкой, точной аргументации. В формальной логике пропозиции, дедукция существуют независимо от контекста, в языке этот постулат может быть нарушен, что позволяет говорить, по крайней мере, о двух видах a priori [W.H. Johnstone 1988. P. 15]. Логические правила оказываются слишком жесткими для аргументации с ее практической направленностью.

Язык значительно шире, чем логика, и предложения, тем более их последовательность, могут иметь свою языковую логику, языковой смысл. При коммуникации на естественных языках идентичные с логической точки зрения, выражающие одно суждение предложения, могут относиться к различным коммуникативным типам. В логике существует четкое разграничение между общеутвердительными и общеотрицательными суждениями, в языке оно нивелируется. Уступительные и противительные предложения, между которыми нельзя поставить знак равенства в языке, оказываются идентичными с логической точки зрения. Необходимо упомянуть, что в речи бывает трудно провести разграничение между некоторыми видами логических отношений, например, слабой (...или...) и сильной (...или...или...) дизъюнкцией или контраюнкцией [Е.Н. Зарецкая 1997]. Аргументативно-релевантным доказательством расхождений между логическим и языковым является функционирование частицы «ведь», которая предполагает модальность утверждения, но никак не связана с логическим значением истины, а означает более указание на известность пресуппозиции слушающему [Т.В. Губаева 1995]. Эти факты и многие другие обстоятельства послужили причиной выделения коммуникативной логики или подразделения логики на логику содержания и логику коммуникации.

Концепции истины и лжи традиционно считались центральными в логическом использовании языка [Н.Ю. Фанян 2000]. Поэтому главная функция доказательства в логике всегда заключалась в обеспечении истинности пропозиции. В случаях прямого доказательства аргументатор исходит из истинных посылок, на основании которых истинными являются и цепь рассуждений, и конечный вывод, каждая пропозиция становится новым знанием, и она истинна. При косвенном доказательстве (indirect proof), только конечный вывод является новым знанием истинной пропозиции [J. Gasser 1992. P. 44-45]. Но при аргументации на естественных языках понятие истинности в логическом понимании часто не «работает», логические критерии определения истинности не действуют. Более того, иногда понятия «истинно/ложно» даже считаются нерелевантными для лингвистики, поскольку в языках нет формальных, категориальных маркеров этих понятий. Исключение составляют несколько слов с лексическим значением истины-лжи (И-слова, Л-слова) или фраз, которые можно определить как лексические, синтаксические средства оценки истинности пропозиции, или фразы, позволяющие оценить речевое поведение [см. Е.Н. Зарецкая 1997].

Для изучения естественноязыковой аргументации не менее интересно неисследованное использование стихийной логики и ее категорий наряду с семантическими и логическими операторами. Правильное (непротиворечивое) мышление не передается по наследству, и человек ему учится всю жизнь, постепенно осуществляя логизацию своей речи. В процессе мышления взаимодействуют интуитивные процессы (фактически это - индивидуальный опыт, индивидуальные знания, опытные схемы ), с дискурсивно-логическими. Интуитивные мышление позволяет забежать вперед в поиске ответов и аргументов. Более того, когнитивисты полагают, что логика представляет собой лишь часть мышления, а остальное - все интуиция и опыт [А.Н. Баранов 1990].

Нарушение правил логики из-за небрежности или неосведомленности приводит к появлению паралогизмов, намеренное нарушение - к софизмам. Сам факт нарушения логических правил в процессе естественноязыковой аргументации, тем более эмоциональной, не осознается в процессе аргументации.

Для повседневной, спонтанной аргументации характерны неформальные, связанные с содержанием ошибки. Одним из распространенных нарушений является разновидность подмены тезиса (ошибка или уловка) как аргумент к личности (argumentum ad personam). Переход к обсуждению личностей участников аргументативной ситуации является нарушением не только логических правил, но и этических аспектов коммуникации. Это же сигнализирует об отсутствии рациональных и весомых аргументов у одной из сторон и о разрушении аргументативного процесса вообще.

Ad-hominem fallacy также связана с психологическими аспектами процесса аргументации, когда противостояние между оппонентами возникает не по cуществу вопроса, а с целью отвлечь внимание от объекта спора.

Системное расхождение между логическими и коммуникативными правилами проявляется в регулярном выпадении в естественном языке звеньев логической цепи, а именно большой посылки. Аргумент, содержащий энтимему, должен быть дополнен слушающим. В естественном языке встречаются различные последовательности суждений, выражающих энтимему - прямая (модель выведения) и об­ратная (модель обоснования) и прерывная, как вариант обратной, но ее процент весьма незначителен [И.Н. Никитина 1994. С. 7]. Эти синтаксические построения представляют суждения в порядке, нарушающем логический. Тот факт, что обратный логический порядок встречается в общении на естественном языке в пять раз чаще, чем правильный [А.Н. Баранов 1990], еще одно свидетельство того, что между логикой и языком слишком много несоответствий.

**1.3. Теория аргументации и когнитология**

В конце XX века парадигма гуманитарных наук сменилась на когнитивную, появились специальные дисциплины - когнитивная лингвистика, когнитивная психология и др. Если когнитивная психология предполагает детерминированность поведения знаниями человека, то когнитивная лингвистика означает детерминированный знаниями процесс кодирования и извлечения информации.

Когитология/когнитология в самом общем виде определяется как наука об интеллекте, включающая соответствующие разделы кибернетики, информатики, психологии, лингвистики, логики и других отраслей. Отличительной особенностью когнитивных исследований стало акцентирование внимания на активной деятельности человека, на детерминированности его поведения знаниями. Да и само рождение когнитологии во многом было инициировано созданием и совершенствованием компьютеров, когда появилась тенденция рассматривать процесс познания как циркуляцию информации в гипотетических блоках переработки и хранения информации, когда создатели компьютеров столкнулись с психологическими и биологическими проблемами формализации мышления. Интерес к аргументации был вызван необходимостью создать и постоянно совершенствовать диалоговое общение в режиме "компьютер - пользователь".

Человека и компьютер объединяет то, что человек в буквальном смысле не читает, а реагирует на знаки. Взгляд на порождение речи сквозь призму компьютерной лингвистики позволяет установить, что они оба имеют несколько каналов ввода информации и базовый вокабуляр. Различия между человеком и компьютером сводятся к тому, что первый способен воспринимать информацию, представленную нелингвистическими средствами и обучаться новым процедурам компиляции знаний. В голове человека имеется своего рода биоинтеллектуальная программа или некий рецепт обработки информации, который можно условно назвать ментальной грамматикой или универсальной, исходя, хотя бы из того, что дети, начиная с раннего возраста, строят свою речь в соответствии с синтаксическими моделями родителей и других взрослых без помощи учителей. Мысль перед тем как кодируется языком, проходит когнитивную обработку. Когнитивные процессы не просто предшествуют аргументации, но и сами определенным образом конституируются и оформляются как социально приемлемые аргументы. «Человек познает, но также и осознает то, что он познает» [А.Н. Баранов 1990. С.12]. Сам процесс (течение мысли) и результат (знания) определенным образом фиксируются в памяти человека. Аргументирование, как один из видов коммуникации, требует умелого оперирования имеющимися знаниями, находящимися не только в кратковременной памяти, но и в долговременной. Появление компьютеров стало причиной дополнительного интереса к памяти. Наряду с восприятием и мышлением память входит в макроструктуру деятельности человека, позволяя точнее обрисовать ее как картину психической деятельности. Исследование памяти затрудняется тем, что ее следы в коре головного мозга разбросаны широко и многократно дублируются [Ф. Блум 1988. С. 161]. Все новейшие теории памяти связаны с когнитивным подходом, где человека рассматривают как систему, перерабатывающую информацию посредством иерархически организованных процессов памяти. Исключительно важное значение имело разграничение Дональдом Хеббом кратковременной и долговременной памяти, наряду с непосредственной [Ф. Блум 1988. С. 161].

Знания и память индивида не всегда поддаются четкой языковой и логической экспликации. Психологи пришли к выводу, что информация, связанная с материальным миром (образная информация), сохраняется в памяти как зрительный образ, а абстрактные представления в виде структурированной последовательности вербальных единиц [Б.М. Величковский 1982. С. 226], т.е. в понятийной форме. Образная и понятийная формы памяти на разных этапах мышления переходят друг в друга, обусловливая интерактивный характер деятельности. Считается, что невербальная репрезентация имеет процедурный характер, а вербальная - декларативный. Процентное соотношение визуальной и вербальной информации продолжает оставаться загадкой, хотя можно предположить близость семантических структур вербальной и невербальной памяти на уровне глубинной семантики [Б.М. Величковский 1982. С. 237].

Идея о кодировании информации в вербальной и невербальной формах, с возможными яркими, а следовательно, действенными образами, стала известна как теория двойного кодирования. При соединении вербального и невербального контекстов в результате действия механизма селективного внимания человек запоминает наиболее информативные признаки при переходе от ощущений к восприятию и представлениям, что ведет к сжатию информации. Сжатые понятия возникают в результате многократного перекодирования мысли, который означает не линейную, а циклическую обработку мысли в процессе понимания.

Поэтапное понимание информации обеспечивает ее слойно-ступенчатую обработку и тройственную ее категоризацию в 1) когнитивную систему; 2) эмоционально-оценочную и 3) языковую. Одновременно работают несколько подсистем, обеспечивающих привлечение тезаурусных знаний, взаимодействуют социальный опыт, мотивация, рефлективные и интерпретационные виды деятельности. Итогом обработки информации становится появление семантического пространства как иерархически организованной семантической информации, имеющей вид семантических сетей или семантических полей, которые образуют часть полей аргументации [А.Н. Баранов 1990].

**2. Особенности аргументации в юриспруденции**

**2.1. Аргументация в юридическом дискурсе: соотношение логики и риторики**

Каждая социальная группа имеет свой характерный дискурс, а понятие дискурса уже само по себе вмещает в себя понятие социального статуса как адресата, так и адресанта, поскольку каждое высказывание содержит в себе помимо всех других характеристик значительную информацию социального характера о говорящем. Субъектно-субъектные отношения рассматриваются при этом как ролевые, а социальные роли выглядят как шаблон социального поведения. Языковая личность в условиях симметричных и несимметричных взаимоотношений может иметь постоянные и переменные роли, или, другими словами, статусные, позиционные и ситуативные [В.П. Конецкая 1997].

В теории аргументации уже ставился вопрос о влиянии социальных факторов, точнее, социальных условий на ход аргументации [Т.В. Губаева 1995]. Некоторые роли предполагают равный /контрактный/ сбалансированный обмен информацией, например, в случае, адвокат – подзащитный. Неравные/ ассиметричные отношения, являющиеся отношениями подчиненности или дополнительности, возникают в ролевых парах прокурор – обвиняемый, судья – подсудимый. Специалист в любой из таких ситуаций занимает доминирующее положение, и этот факт оказывает прямое влияние на стратегию и тактику аргументации.

Юриспруденция относится к числу аргументативно-активных сфер. Язык юриспруденции представляет собой узкопрофильную терминосистему, оформившуюся параллельно с формированием институтов права, включая выработку процедур, ролей, моделей поведения участников судебных процессов [Т.В. Губаева 1995]. Поэтому он вполне может считаться частью самой юридической системы. Но, в целом, помимо терминосистемы современное право основано на аргументации, на теории убеждения. Считается, что аргументативный дискурс или дискурс убеждения стал ключевым в развитии международного права [L.V. Prott 1991. P. 299].

Право имплицитно предполагает наличие конфликтной ситуации, конфликтующих аргументов, а это означает необходимость доказать свою точку зрения. Следовательно, юридическая аргументация должна подчиняться законам риторики. Закон, право, риторика трактуются при этом достаточно широко, как понятия, касающиеся всех сторон деятельности человека. Соответственно, рабочее представление о праве (working idea of the law) не ограничивается только узкой сферой юриспруденции. Симбиоз юридической практики и риторики, как искусства выступления перед аудиторией, насчитывает уже более двух тысяч лет. Еще Аристотель отмечал важность риторической аргументации в зале суда. Цицерон стал, пожалуй, самым ярким примером удачного сочетания способностей юриста и оратора [Е.Н. Корнилова 1998]. Выступления видных юристов в суде считались главным видом аргументативного дискурса, аргументация в суде - образцом аргументации. Считается, что концепции, процедуры, модели аргументации во многих, не имеющих непосредственного отношения к праву областях, были заимствованы из юриспруденции [R. D. Reike, M.O. Sillars 1997. P.91]. Х. Перельман полагал, что судебный процесс является лучшей моделью социологизации знания [см. S. Yеагlеу 1988. P. 352].

В период неориторики один из основоположников теории аргументации, Х. Перельман, показал, что теория аргументации выходит за границы доминиона права и является релевантной не только для юристов. Он акцентировал внимание на взаимоотношениях права и риторики, проделав путь от Аристотеля и софистов к «ограниченной» (restricted) риторике, сводимой к тропам, и «общей» риторике, которая позволила бы проанализировать элемент консенсуса и создать в перспективе теорию аргументации в универсальном виде, продвинуться от общего к частному [A. Tordesillas 1990. P. 114].

Юристов можно отнести к числу коммуникантов-профессионалов, так как в подавляющем большинстве случаев их деятельность самым непосредственным образом связана не просто с коммуникацией, а с аргументацией [R.D. Reike 1997. P. 364]. В суде их работа представляет собой фактически состязательный диалог. В других случаях также важен не только набор аргументов, но и техника убеждения (reasoned persuasion).

Работа юристов нередко представляется как цепочка логически упорядоченных и выверенных шагов. На важность логики в их работе указывает тот факт, что логика является обязательным предметом для студентов-юристов. Теоретики юридической аргументации обращают особое внимание на основной силлогизм - modus ponens, который с течением времени стали называть юридическим (judicial syllogism) [A. Lempereur 1991. P. 284].

Существующие представления о важности логики для практикующего юриста вовсе не являются доказательством того, что все адвокаты, прокуроры обладают глубокими знаниями логических постулатов. К тому же, логическая истинность ещё не является гарантией истинности вывода, поскольку логика сама по себе не устанавливает правильность, истинность пресуппозиций. Чаще всего юристы обращаются к деонтической логике, основывающейся на принципах деонтической модальности - возможности и необходимости совершения действия с точки зрения общественных принципов, этических норм и т.д. Это вполне закономерно, так как суд, будучи одной из самостоятельных ветвей власти во многих государствах, не является абсолютно независимым, оказываясь связанным с политикой, доминирующей идеологией, системой ценностей, моральными принципами, действующими в обществе в определенный исторический период.

На вынесение приговора оказывают влияние помимо юридических и многие другие факторы (institutional pressures within legal system) - общественное мнение, давление со стороны СМИ, парламентских комиссий и прочих влиятельных институтов, возможность последующих апелляций [N. MacCormick 1994. P. 33-34]. Это означает, что суд при разбирательстве каждого дела сталкивается с определенной социальной альтернативой. Судьи при всем их стремлении к беспристрастности вынуждены, проявляя иррациональность, фиксировать внимание на доминирующих в обществе моральных и религиозных взглядах, не имеющих отношения к логике, даже на предрассудках и прецедентах [R.S. Summers 1992].

Решение суда должно быть достаточно аргументированным с юридической точки зрения, но в легализм неизбежно вмешивается мораль и этика. Моральные аргументы далеко не всегда согласуются с логикой, но на практике могут оказаться очень эффективными как средство защиты. Поэтому выделяются два главных фактора, влияющих на принятие решений (goal-reasons). Один из них имеет ретроспективный характер, предполагая учет прошлого опыта (past-regarding), а другой соответствует идее справедливости, концепту правильности (tightness reason) и функционирует как стандарт оценочности, переводя решение суда в моральную плоскость и придавая ему большую оправдательную силу, поскольку, в конечном счете, может служить добрым целям. Это обстоятельство позволило некоторым моралистам возвести концепт правильности в основу общей теории правильности (unified theory of rightness). Игнорирование судебными органами моральных аспектов относительно новых для общества проблем (проблемы абортов, отношения к суррогатным матерям, усыновление детей и т.д.) может иметь, в конечном счете, далеко идущие политические последствия. В результате риторика и аргументация выходят в зале суда за рамки чистой логики, формального легализма, понимаемых как выбор между рациональной дедукцией в рамках законности и прагматической юриспруденцией, т.е. предельной концентрации на разумности, рациональности и релевантности.

С учетом этих факторов был сделан вывод о том, что риторика и аргументация в суде бывают двух видов - аргументация (риторика в узком смысле) и интеррогативная риторика, касающаяся широкого круга политических, этических и моральных вопросов [A. Lempereur 1991. P. 283]. Считается, что практическая аргументация в суде также может варьироваться в зависимости от рассматриваемого дела: для уголовного дела одна, для дела из области гражданского права - иная.

**2.2. Социальные параметры аргументативной ситуации в юридическом дискурсе**

Применительно к области права, аргументация оказывается исторически обусловленной, субъективной, ограниченной в пространстве и времени, ориентированной на определенную аудиторию. Ни один аргумент в суде не значим вне контекста: раса, национальность, возраст, пол, доход играют свою роль. Этот факт оказывается важным для всех участников судебного заседания. На окончательном решении присяжных сказываются профессиональные занятия, социальный и экономический статус. Это означает, что обсуждаемые вопросы имеют значение только в данных хронологических рамках, актуальны только для данной аудитории, следовательно, поиск справедливости, ради которой заседает суд, переносится в новое поле - поле аргументации [A. Tordesillas 1990. P. 114].

Особенность аргументации в юридическом дискурсе – неоднородность адресата, а именно, роль третьей стороны. При аргументации во время судебного заседания адресат всегда "раздваивается": если аргументирует истец, то адресатом становятся ответчик и судья; если зачитывает решение суда судья, то у него фактически два адресата - истец и ответчик. На стадии конфронтации третьей стороной становится судья. Оценка аргументов также всегда двунаправленна. На заключительной стадии, когда судья оглашает решение, адресат (аудитория) не является гомогенным.

Изучение особенностей и стиля мышления судей и адвокатов как профессиональных коммуникантов интересно с позиций когнитивной психологии. Установлено, что известные прокуроры корректируют свою речь в зависимости от ситуации, что успех выступления адвоката находится в прямой зависимости от времени и места проведения заседания суда [R.D. Reike 1997. P. 367, 379]. Выступление адвоката всегда ориентировано прежде всего на публику.

Судьи также вынуждены учитывать многие аспекты ситуации, по существу аргументы, выделяя среди них слабые и сильные. Судья должен хорошо знать систему прецедентов по делу. Многое зависит от того, как судья «видит» конкретное дело, большую роль играет его авторитетность. Авторитарные наклонности личности также оказывают большое влияние на окончательное решение [R.D. Reike 1997. P. 379]. Набор факторов, которыми руководствуется любой судья, был представлен бывшим судьей Верховного Суда США Бенджамином Н. Кардозо. Он включает решения судов по аналогичным делам и правило прецедента; конституции страны и штатов; историю, традиции и обычаи; цель судебного процесса в соответствии с существующим законодательством; прагматические последствия принятого решения [см. R.D. Reike, M.O. Sillars 1997. P. 95].

На стиле аргументации могут сказаться идеологические и фракционные пристрастия. На основании наблюдений в Верховном Суде США было установлено, что представители большинства способны анализировать ситуацию, учитывая больший спектр мнений, демонстрируя большую когнитивную гибкость, выдвигая больше альтернативных решений. Судьи, придерживающиеся либеральных и умеренных взглядов, демонстрируют большую сложность и разветвленность аргументов, нежели их коллеги с консервативными взглядами.

Если судьи придерживаются только буквы закона, не учитывая никаких других обстоятельств (reasons of substance) и не приемлют разумную интепретацию права (rationale-oriented), они апеллируют к авторитету. Аргументация по существу оказывается особо важной, когда решение судьи не может быть основано на апелляции к авторитету. Это позволило Х. Перельману провести разграничение между аргументацией, которая имеет сиюминутный характер и демонстрацией, тяготеющей к универсальности, независимости от временя и места, где понятия права и справедливости относятся к сфере онтологии, к разряду универсалий. Разграничивая эти виды аргументации, X. Перельман пытался создать «рецепт» рациональной аргу­ментации, то есть систему подходов, позволяющих убедить аудиторию и символизирующих при этом справедливость и правду, истину. Ему пришлось отойти от постулатов формальной логики, которая не позволяла объяснить многие факты, но в итоге он так и не рискнул однозначно определить аргументацию как явление риторическое или диалектическое.

Если судьи как профессиональные юристы придерживаются рациональной аргументации, реляционного структурирования, присяжные заседатели темпорального. Для присяжных заседателей, неимеющих юридического образования, важен "сценарий" дела - соотнесенность, согласованность во времени событий, действий, причин. Они следуют аксиологической линии в аргументации и придерживаются аргументации здравого смысла.

Исследования юридического дискурса показали, что в судебный дебатах чрезвычайно важную роль играет правильный выбор языковых средств, адекватных поставленной цели. Во время убеждающего дискурса (persuasive discourse) успеху сопутствует сбалансированное соотношение игры слов и логических правил. Аргументация чаще всего осуществляется в классической вопросно-ответной форме по модели «справочный вопрос - информативный ответ». Обмен информацией осуществляется путем квантования информации отправителем, что делает возможной пошаговую оценку каждой реплики реципиентом с последующим подтверждением, нейтрализацией или опровержением.

Аргументация, которую развивают истец и ответчик, вписывается в модели эмоциональной аргументации. Отрицание располагается в конце выступлений и выполняет роль аргументем. Вопросы с отрицанием в начальной позиции подчинены задаче - бросить вызов и вызвать аргументацию. Подобно тому как реплицирование в случае эмоционального накала создает определенную модель поведения, повтор, отрицание также являются элементами моделей.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

На рубеже нового тысячелетия когнитивная парадигма гуманитарных наук, антропоцентризм в научных исследованиях предполагают более тесную связь лингвистики с различными дисциплинами. Это означает, что период «чистой лингвистики», не выходившей за границы языковой среды, подходит к концу, уступая место периоду «лингвистической экспансии», анализируя сложные механизмы функционирования естественных языков, подверженные влиянию экстралингвистических факторов, лингвистика будет вынуждена вторгнуться в «жизненное пространство» некоторых наук. Подтверждение этому - изучение такого многогранного явления как аргументация.

Аргументация - это совокупность доводов (аргументов), а также способ иx приведения для обоснования некоторого высказывания или положения дел с целью убедить адресата в их приемлемости или достаточности в конк­ретной ситуации. Речевым способом выражения аргументации является текст, преимущественно в диалогической форме, хотя и не исключена и монологическая (например, научная статья).

Общие правила аргументации включают три вида максим: рациональности, такта и убедительности.

Специфика аргументации как вида коммуникативного процесса и вида речевого воздействия определяется атмосферой конфликтности, понимаемой как когнитивный и/или аксиологический диссонанс. Задачей аргументации становится установление истинности в пределах концептуального мира аргументаторов, при этом для каждого участника позиции называются полями аргументации (ПА).

Помимо конфликтности между реальными или потенциальными коммуникантами вторым фактором, определяющим характер аргументации, становится спонтанность. Фактор спонтанности лежит в основе деления аргументации на подготовленную и спонтанную, и самым непосредственным образом влияет на выбор языковых средств.

Успешность аргументации определяются степенью воздействия на адресата, достижением согласия между коммуникантами. В подготовленной аргументации общая установка аргументации на убеждение заставляет коммуникантов придерживаться логических правил, взвешено оценивать аргументы в соответствии с критериями релевантности и достаточности, тщательно отбирать языковые средства. Таким образом, эффективность подготовленной (рациональной) аргументации, как в письменной, так и устной формах, определяется логичностью, доказательностью и последовательностью изложения.

Успешность спонтанной аргументации, убедительность как психологический феномен, в значительной степени зависят от эпистемического состояния адресанта, категоричности изложения своего мнения, от социальных параметров аргументативной ситуации. На первый план в отборе аргументов в спонтанной аргументации выступает критерий приемлемости.

Анализ коммуникативной ситуации и лингвистической составляющей акта аргументирования с когнитивной и риторической точек зрения делает возможным констатировать, что когнитивная сущность риторического общения заключается в целенаправленной передаче личного знания о предмете разговора, при восприятии которого в модели ситуации адресата могут проходить какие-либо изменения. При этом задачей адресата будет выделение информации о предмете разговора из представленной ему в виде совокупности высказываний структуры знания адресанта, то есть разграничение объективного и субъективного в высказывании. Кроме того, риторическое общение имеет место в условиях аргументативной ситуации, которая возникает в условиях когнитивного диссонанса при наличии у собеседников потребности узнать что-либо из общения с целью выработки и предложения собственного решения поставленной проблемы.

Многие зарубежные исследователи, особенно американские, исходным аналогом для разра­ботки теории аргумен­тации считают юридический дискурс. Та­кой подход заставляет анализировать более сложную схему рассуждений, чем обычно ис­пользуемую в логике структуру «посылки - заключение», поскольку именно в юриспруден­ции проводятся существенные уточняющие различия между высказываниями по их роли в судебном процессе. Юридические высказы­вания выполняют различные функции - это, например, заявления, высказывания претен­зий, свидетельства о фактах, интерпретации за­конов и норм, приговоры; подобные различия на практике, как известно, имеют принципи­альное значение.

Во все времена правовое мышление харак­теризовалось именно аргументированностью. Правовое мышление не ограничивается стро­гими рамками только правовой науки, но реа­лизуется прежде всего в юридической практи­ке. Именно юристы чаше других специалистов имеют дело с нормой и реальными межличностными отношениями, когда умение соблюдать правила правового дискурса оказывается од­ним из важнейших условий успешной профессиональной деятельности. Правовому мышле­нию соответствует правовой язык, который яв­ляется разновидностью литературного языка. Особенности правового мышления обусловли­вают общую стилистическую умеренность пра­вового языка - стремление к минимальному употреблению неточных выражений и стили­стических излишеств.

Думается, что в связи с созданием информационно-поис­ковых систем по законодательству и правона­рушениям - проблемы полисемии языковых средств выражения правовых понятий, фактов и ситуаций могут быть достаточно эффектив­но решены и средствами теории аргументации.

Аргументация присутствует в качестве струк­турного основания в самых различных сферах вербального общения. Аргументы, используе­мые в различных диалогических ситуациях, делятся на два основных типа: а) аргументы «к существу дела», предполагающие обоснование истинности выдвинутого тезиса; б) аргументы «к человеку», направленные на формирование определенного умонастроения, способствую­щего принятию тезиса.

Сознательное применение некорректной аргументации, как правило, не бывает самоце­лью. Однако различные разговорные приемы часто «помогают» принятию тезиса в том слу­чае, когда не хватает достаточных аргументов. Ошибки и неточности могут в разной степени присутствовать в аргументативном процессе, но при этом аргументация все равно реализу­ется в силу своей диалогической специфично­сти.

Исследователями выявлено и проанали­зировано около 100 видов "неточностей" аргумен­тации. Все разновидности таких неточностей мож­но свести к двум основным типам: а) преувеличение степени правдоподобности рас­суждения; б) приведение неуместных доводов.

Участвуя в реальных ситуациях языкового общения, люди по-разному оценивают аргументативные приемы своих собеседников и оппонентов - формулировки, обоснования, выводы, общую убедительность.

Способность специалиста использовать нужные аргументы в соответствии с заданной целью, руководствуясь при этом стандартными логико-лингвистическими предписаниями, можно определить как аргументативную компетенцию.

В отличие от логической теории значитель­ная часть теории аргументации представлена прагматикой, которая включает знания и уме­ния, связанные с употреблением естественно­го языка. Отсюда сущностные признаки изучения теории аргументации в юридическом дискурсе заключаются в том, чтобы исследовать основные методы анали­за, применения аргументации, используемые в профессиональной деятельности.

Знание основ теории аргументации даёт современному юристу возможность:

* видеть и устранять различные языковые ошибки;
* опровергать необоснованные доводы своих оппонентов;
* выбирать для себя предпочтительные аргументативные приемы;
* контролировать и оценивать диалогическую ситуацию в целом.

Чем разнообразнее корректные аргументативные возможности специалиста, тем вероят­нее достижение поставленных коммуникатив­ных и профессиональных задач.

**БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

Современная риторика и теория аргументации

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.

Аргументация в юридическом дискурсе

1. *Алексеев Н.С., Макарова З.В.* Ораторское искусство в суде. 2-е изд., испр. и доп. Л.: Изд-во ЛГУ, 1989. 191 с.
2. *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.
3. *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.
4. *Антоненко Т.А.* Словесность в юриспруденции: Курс лекций. Ростов н/Д: Изд-во Рост. гос. эконом. акад., 1999. 198 с.
5. *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.
6. *Губаева Т.В.* Словесность в юриспруденции: Учебник. Казань: Изд-во Казан. гос. ун-та, 1995. 304 с.
7. *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.
8. *Ивакина Н.Н.* Культура судебной речи: Учеб. пособие. М.: БЕК, 1995. 324 с.
9. *Ивакина Н.Н.* Основы судебного красноречия (риторика для юристов): Учеб. пособие. М.: Юрист, 1999. 384 с.
10. *Кириллов В.И., Старченко А.А.* Логика: Учебн. для юрид. фак. и ин-тов. М.: Юристъ, 1995. 256 с.
11. *Мандрица В.М.* Искусство делового общения: Метод. пособие для спец. 021100 «Юриспруденция». Ставрополь: Изд-во Ставроп. гос. пед. ун-та, 1995. 127 с.
12. *Михайлова Т.* Участие прокурора в судебных прениях в суде присяжных // Законность. 1995. №5. С. 13-17.
13. *Михайловская Н.Г., Одинцов В.В.* Искусство судебного оратора. М.: Юрид. лит., 1981. 176 с.
14. *Сергеич П.* Искусство речи на суде. Тула: Автограф, 1998. 320 с.
15. *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.
16. Судебное красноречие русских юристов прошлого /Сост. Ю.А. Костанов. М.: Фемида, 1992. 286 с.
17. *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.
18. *Шевченко Н.В.* Устная речь юристов в официальной обстановке: Автореф. канд. филол. наук /Сарат. гос. ун-т. Саратов, 1984. 17 с.
19. *Шугрина Е.С.* Техника юридического письма: Учеб.-практ. пособие. М.: Дело, 2000. 272 с.
20. *Молдован В.В.* Судова риторика: Навчальний посiбник. Киiв: Юринком iнтер, 1998. 496 с.
21. *Руменчев В.* Съдебна реторика /Науч. ред. М. Чинова. София: Изд-во Соф. ун-та «Св. Климент Охридски», 1997. 342 с.
22. *Lempereur, Alain.* Logic or Rhetoric in Law//Argumentation 1991. №5.
23. *Prott, Lyndel V.* Argumentation in International Law // Argumentation. 1993. №5.
24. *Summers, Robert S.* Essays on the Nature of Law and Legal Reasoning. Berlin: Duncker & Humblot, 1992.
25. The rhetoric of law /Ed. by Sarat A., Kearns Th.R. Ann Arbor: Univ. of Michigan press, 1994. 341 p.