

УДК 16:316.774:808.5:174.4

РЕКОНСТРУКЦИЯ ЛОГИКО-КОММУНИКАТИВНОЙ МОДЕЛИ АРГУМЕНТАЦИИ

О. А. ВАШКО¹⁾

¹⁾Белорусский государственный экономический университет,
пр. Партизанский, 26, 220070, г. Минск, Беларусь

Проведен системный анализ сущности многомерного феномена аргументации как логико-коммуникативной модели. Обоснована значимость ее логической и коммуникативной составляющих. Установлены этико-психологические, риторические и общеметодологические компоненты в коммуникативном уровне аргументации. Выявлены, перечислены и охарактеризованы основные приемы оптимизации аргументации и используемые в этих целях уловки, а также ошибки, возникающие при нарушении логических правил ведения спора. Представленный материал может применяться в преподавании логики, теории аргументации и делового общения и быть полезным для специалистов в сферах управления, бизнеса, менеджмента, экономики, политики, права, коммуникаций и др.

Ключевые слова: аргументация; логико-коммуникативная модель аргументации; логические приемы аргументации; риторические приемы аргументации; психолого-этические приемы аргументации; общеметодологические приемы аргументации; логические ошибки; логические уловки; оптимизация аргументации.

RECONSTRUCTION OF THE LOGICAL AND COMMUNICATIVE ARGUMENTATION MODEL

O. A. VASHKO^a

^aBelarus State Economic University,
26 Partyzanski Avenue, Minsk 220070, Belarus

In the article is provided a systematic analysis of the essence of multidimensional phenomenon of argumentation as a logical-communicative model, is substantiated the significance of its logical and communicative components. Based on the analysis, the author identifies ethical-psychological, rhetorical and general methodological components in the communicative level of argumentation. There is offered conventional classification of the optimisation methods of argumentation procedure, used tricks and occurred errors in case of violation of logical rules the conducting an argument under the given components. Based on scientific and educational literature the main techniques, tricks and errors of argumentation are identified, listed and characterised. The provided material will be useful and practically applicable for specialists in the fields of administration, business, management, economics, politics, law, communications and many others, as well as in lecturing logic, argumentation theory and business communication for students and future professionals.

Keywords: argumentation; logical-communicative model of argumentation; logical techniques of argumentation; rhetorical methods of argumentation; psychological and ethical methods of argumentation; general methodological tools of argumentation; logical errors; logical tricks; optimisation of argumentation.

Образец цитирования:

Вашко ОА. Реконструкция логико-коммуникативной модели аргументации. *Журнал Белорусского государственного университета. Философия. Психология.* 2022; 3:76–82.

For citation:

Vashko OA. Reconstruction of the logical and communicative argumentation model. *Journal of the Belarusian State University. Philosophy and Psychology.* 2022;3:76–82. Russian.

Автор:

Оксана Александровна Вашко – кандидат философских наук, доцент; доцент кафедры философии Института социально-гуманитарного знания.

Author:

Oksana A. Vashko, PhD (philosophy), docent; associate professor at the department of philosophy, Institute of Social Science and Humanities Education.
oksanavashko@mail.ru

Введение

В последнее время в профессиональных сферах у специалистов в областях управления, бизнеса, менеджмента, экономики, политики, права и многих других отраслей, связанных с коммуникацией, возрастает интерес к теории аргументации, которая в учебной литературе традиционно рассматривается как формально-логическая процедура. Однако в социальной деятельности аргументация выступает важнейшим инструментом, средством и механизмом мыслеречевой формы коммуникации и способом трансляции информации. Так, в беседе-диалоге и публичных выступлениях используются живое слово, мимика, жесты и приемы ораторского и актерского мастерства, а в отчетах и статьях применяется письменная аргументационная речь. Следует отметить, что результативность аргументации заключается в качестве общения с собеседником, ведения спора и дискуссии, отстаивания аргументационной позиции, а также в умении убеждать.

Весомый вклад в разработку основ теории аргументации внесли российские логики (С. И. Поварнин, А. А. Ивин, Ю. В. Ивлев, Г. И. Рузавин, А. Д. Гетманова, Н. В. Михалкин, М. М. Новосёлов и др.) и белорусские философы (Я. С. Яскевич, В. И. Чуе-

шов, В. Ф. Берков, Г. И. Малыхина, М. Н. Трушко и др.). Они рассматривали аргументацию прежде всего как логико-формальную процедуру. Различные приемы и тактики оптимизации аргументации анализировали С. И. Поварнин, Ю. В. Ивлев, А. Д. Гетманова, Н. В. Михалкин, М. Н. Трушко, В. Ф. Берков, Г. И. Малыхина и др. Однако ни у одного из этих авторов не представлена целостная комплексная система приемов, уловок и ошибок аргументации.

Целью данного исследования является реконструкция модели аргументации, в том числе рассмотрение логических, социокультурных и коммуникативных параметров процедуры аргументации. Соответственно, задачи исследования предполагают, во-первых, всестороннее комплексное изучение феномена аргументации как с логической, так и с коммуникативной стороны; во-вторых, выявление, описание и систематизацию способов и приемов оптимизации аргументации, возможных ошибок и уловок, которые влияют на конечный результат спора.

Применялись методы реконструкции, моделирования, системного и структурного анализа, аналогии, классификации и логической дедукции.

Результаты и их обсуждение

В наиболее общем смысле аргументация является интеллектуально-речевой деятельностью, формой рационально-логического убеждения. В учебной литературе по логике аргументация отождествляется с доказательством и определяется как логический процесс, в ходе которого истинность какого-то положения выводится из истинности аргументов. Например, согласно Ю. В. Ивлеву под аргументацией понимается «полное или частичное обоснование какого-либо утверждения с использованием других утверждений» [1, с. 182]. В свою очередь, В. Ф. Берков отмечал, что термин «аргументация» имеет более широкое значение. По мнению ученого, в объем рассматриваемого понятия наряду с доказательством включаются другие виды обоснования, в связи с чем выделяется доказательственная и недоказательственная аргументация [2, с. 25]. Теория аргументации, выходящая за рамки чисто логических рассуждений, но не отрывающаяся от них, выступает составной частью теории коммуникации. Исследуя логическую аргументацию в контексте юриспруденции, Н. В. Михалкин определял ее как «целенаправленный логико-психологический процесс утверждения в сознании и деятельности субъекта воздействия модели или системы ценностей “активной стороны”» [3, с. 205]. Между тем Т. Н. Савчук, рассматривая феномен аргументации в дискурсе социогуманитарных наук, дала следующую дефиницию данного понятия: «Аргументация – универсальная лингво-

когнитивная категория, содержание которой составляет производимая в определенном социокультурном контексте интеллектуально-коммуникативная деятельность, направленная на обоснование некоторого положения» в целях «принятия его адресатом как истинного» [4, с. 53].

Ю. В. Ивлев, М. М. Новосёлов и А. С. Бергман определяли аргументацию как «логико-коммуникативный процесс, предполагающий субъект-субъектные отношения, поэтому она всегда диалогична и тем самым становится шире логического доказательства (которое по существу безлично и монологично), поскольку ассимилирует в себе не только “технику мышления” (собственно логику), но и “технику убеждения” (искусство воздействия на мышление, чувство и волю человека)» [5]. Таким образом, аргументация является намного более сложным феноменом, чем логический конструкт.

Будучи частью коммуникативного дискурса, аргументация способствует укоренению определенных социальных и духовных ценностей в сознании собеседника. Еще Аристотель рассматривал убеждение как трехкомпонентную структуру, где *logos* – апелляция к разуму, последовательность доводов, построенных по законам логики, *ethos* – убеждение посредством апелляции к ценностным предпочтениям, а *pathos* – эмоциональное воздействие на слушателей. Очевидно, что, кроме формально-логического содержания, в аргументации учитывается интеллек-

туальный потенциал участников коммуникации, их психофизические возможности и социальный опыт, выражаемые в характере сопричастности субъектов к проблеме, конкретные социокультурные условия взаимодействия, формы и приемы изложения сторонами аргументов, а также смысловое наполнение используемых сигналов [3, с. 203; 6, с. 7]. Помимо этого, в процедуре убеждения значимую роль играют психологические, эмоциональные, интенционально-волевые и иные действия, которые принято относить к психологическим и прагматическим факторам. По словам В. Ф. Беркова, на убеждение заметно влияют нравственные установки личности, ее социальные ориентации, индивидуальные склонности, привычки, предпочтения, а также мнения и убеждения адресата, совокупность которых называется коммуникативно-эпистемическим полем [2, с. 27].

М. М. Новосёлов выделял логический (форма, последовательность и взаимосвязанность аргументов), фактуальный (данные о фактах, которые предоставляются в качестве аргументов), риторический (способы эмоционального влияния, форма и стиль речи), аксиологический (ценностно-мировоззренческие идеалы) и этический (нравственные регулятивы) аспекты аргументации¹, которые влияют на ее результативность. В свою очередь, Е. П. Подкопаева акцентировала внимание на значимости риторического аспекта аргументации в коммуникационном дискурсе и выявила в его составе предметно-объективную и субъективную стороны [7, с. 219]. Предметно-объективной стороне соответствует логико-методологический аспект, а субъективной стороне – тактический (оптимальное применение схем, приемов, правил и методик построения процедуры аргументации) и коммуникативный аспекты. Между тем О. Г. Слизанова выделяла контекстный аспект аргументации (предполагает учет конкретных ситуативных особенностей аргументативного процесса, зависимость от коммуникативной компетентности адресата и отражает процессуальность аргументативного дискурса) и тактический (обозначает гибкость аргументативных стратегий в целедостижении, осуществляет оптимизацию и трансформацию этих тактик) [8, с. 225–226]. Достаточно убедительной является точка зрения Г. И. Малахиной, которая вычленяет коммуникативный уровень аргументации (процесс формирования у аудитории убеждения в правильности точки зрения аргументатора) и логический (процесс обоснования одного положения с помощью других) [9, с. 264].

Интерес современных исследователей к изучению аспектов аргументации обусловлен актуальностью этого вопроса и необходимостью ее целостного и системного анализа, однако плюрализм взглядов

в интерпретации данного вопроса свидетельствует о том, что единого подхода к классификации аспектов аргументационной процедуры пока нет. Автор данной статьи рассматривает аргументацию как логико-коммуникативную процедуру и выделяет в ее структуре логический и коммуникативный компоненты.

Следует проанализировать аспекты логического и коммуникативного компонентов аргументации, а также комплексно систематизировать приемы оптимизации процедуры аргументации, возможные ошибки и уловки.

Логическая аргументация связана с рациональным мышлением и основывается на логических правилах и законах трансляции информации, рациональных механизмах обоснования, а также на приемах опровержения ценностей активной стороны. Логический компонент аргументации представлен ее классической структурой (тезис – аргумент – демонстрация), процедурами доказательства (прямое и косвенное доказательство) и опровержения, а также правилами, применяемыми по отношению к тезису, аргументам и демонстрации. Суждение, истинность которого требуется доказать, является тезисом. Аргументами выступают истинные суждения, используемые при доказательстве тезиса. Демонстрацией называется форма доказательства, т. е. способ логической связи между тезисом и аргументами.

Традиционно аргументы логической аргументации делятся на те, которые касаются дела (*ad rem*), и те, которые апеллируют к человеку (*ad hominem*). Аргументы *ad rem* являются объективными, корректными и касаются сути доказываемого тезиса. К ним относятся аксиомы, теоремы, законы, суждения о фактах и определения.

Правила доказательного рассуждения подразделяются на правила тезиса, правила аргументов *ad rem* и правила демонстрации (форма обоснования тезиса). Их нарушение (использование спекулятивных приемов аргументации) приводит к появлению определенных логических ошибок. Стоит отметить, что спекулятивные приемы аргументации (применение хитростей и уловок, стремление ввести собеседника в заблуждение, навязать ему необходимые мысли, ценности и установки) следует отличать от риторических приемов аргументации.

К нарушению правил тезиса относятся следующие ошибки: *подмена тезиса*, или *логическая диверсия* (переключение внимания оппонента и слушателей на рассмотрение и доказательство другого утверждения) [3, с. 258; 6, с. 23; 10], *потеря тезиса* (постепенный переход от обсуждения одного вопроса к обсуждению иного вопроса) и *неясная формулировка тезиса* (неточность и двусмысленность

¹Новосёлов М. М. Аргументация // Филос. энцикл. словарь / под ред. Л. Ф. Ильичева, П. Н. Федосеева, С. М. Ковалева и др. М. : Сов. энцикл., 1989. С. 36.

того, что доказывается или опровергается) [9, с. 283; 11, с. 123–124].

К спекулятивным приемам нарушения правил аргументов *ad rem* принадлежат прием *ложность оснований* (специальное либо непреднамеренное использование в качестве истинных аргументов ложных суждений²), прием *предвосхищения оснований* (наталкивание бездоказательных аргументов на тезис), уловка *порочного, или ложного, круга в доказательстве* (обоснование тезиса через аргументы, которые доказываются этим же тезисом), прием *не следует* (отсылка к аргументам, из которых логически не вытекает тезис³) и ошибка *лживого аргумента* (приведение преднамеренно ложных суждений в качестве доводов) [3, с. 259–260; 10; 11, с. 125–126; 12, с. 299].

Лживый аргумент представляет собой одну из разновидностей софизма. Видами данной уловки могут быть *шуточный лживый, тактический лживый* (выдвижение в качестве аргумента суждения, отрицающего то, что имеется в виду) и *неприкрытый лживый* (использование в качестве аргумента явно ложного утверждения в расчете на то, что оппонент промолчит) *аргументы, неправомерный аргумент к науке* (ссылка на несуществующие научные данные), *лживый аргумент в качестве предпосылки вопроса* (представление довода в виде вопроса), *во все не высказанный ложный аргумент* (умалчивание активной стороной ложного аргумента и выведение его собеседником), *«бабий» аргумент* (усиление аргумента оппонента до такой степени, что довод оказывается ложным), уловка *двойная бухгалтерия* (наличие у довода истинной и ложной трактовки, которые зависят от ситуации), уловка *аргумент в связке* (отсылка к предметам, к которым уже сформировано негативное отношение), уловка *«адвокатский» довод* (выдвижение в качестве аргумента якобы изначально ложного тезиса собеседника) и *«свинский» аргумент* (повторное обвинение оппонента в ошибке, которую он уже признал) [1, с. 210–213]. С. И. Поварнин был одним из первых, кто еще в 1918 г. подробно с примерами проанализировал *ложный и лживый доводы* («бабий», «свинский» и «адвокатский» доводы, уловку *двойная бухгалтерия* и др.) [10].

Аргументы *ad hominem* апеллируют к ссылкам на авторитет и чувствам (жалость, тщеславие и эгоизм), игре на публику, угрозам, намекам, обещаниям, т. е. касаются черт личности и психологии человека и считаются некорректными. При их использовании дискуссия превращается в эристический спор, в котором применяются всевозможные средства для достижения цели. К аргументам *ad hominem* (согласно С. И. Поварнину, В. Ф. Беркову, Г. И. Малыхиной и др.) традиционно относятся *ссылка на авторитет, довод к личности, довод к публике, игра на чувствах*

(*аргумент к тщеславию*), *палочные доводы* (*апелляция к силе*), *чтение в сердцах*, *довод к выгоде* (*довод к карману*) и *аргумент «у них»*.

Ссылка на авторитет апеллирует к мнению авторитетной личности, которое необходимо доказать, так как известные люди не могут быть компетентны во всем. Доводы к авторитетам носят вероятностный характер. Считается нечестным приводить цитаты, изъятые из контекста. *Довод к личности* отсылает к обсуждению личных качеств собеседника, а не аргументов. Его хвалят либо критикуют, указывают на отрицательные качества индивида с целью вызвать недоверие у слушателей. *Довод к публике* предполагает влияние на чувства аудитории и эмоциональное воздействие на них. Такие эристические приемы, как *довод к личности, довод к публике и довод к авторитету*, не являются достаточными аргументами, но, дизъюнктивно присоединяясь к процессу аргументации, усиливают ее убеждающий эффект. *Игра на чувствах*, или *аргумент к тщеславию*, основывается на выражении похвалы и комплиментов, вызове зависти, жалости, сочувствия и других чувств у собеседника [9, с. 283–284; 10; 11, с. 126–127; 13, с. 245–246]. В свое время С. И. Поварнин выявил и охарактеризовал существование в спорах *палочных доводов*, которые представляют собой убеждение силой, угрозу неприятными последствиями или насилием. В. Ф. Берков назвал их *апелляциями к силе* (угроза прямым применением средств принуждения) [13, с. 246]. Уловка *чтение в сердцах* заключается в том, что софист не столько разбирает слова собеседника, сколько обрисовывает скрытые мотивы, благодаря которым что-либо высказывается [10]. Ю. В. Ивлев выделил такие аргументы, как *довод к выгоде* и *довод к карману*, т. е. к материальной выгоде [1, с. 215–216]. Подобный аргумент С. И. Поварнин назвал *переводом вопроса на точку зрения пользы или вреда* [10]. В. Ф. Берков отмечал частое использование аргумента «у них».

Таким образом, авторы-логики статей и учебных пособий органично дополняют друг друга в перечислении аргументов *ad hominem*.

В рамках коммуникативного аспекта аргументации можно выделить психолого-этический, риторический, общеметодологический и лингвистический компоненты, а также систематизировать характерные для них ошибки и уловки. Обычно данные составляющие аргументационной процедуры не рассматриваются в учебниках по логике, потому что они относятся к содержанию делового общения и этикета.

Психолого-этический компонент аргументации представлен психологическими приемами воздействия на оппонента, психологическими способами оптимизации аргументации, ценностно-этическими

²В данном случае ложные суждения являются видом паралогизмов.

³С. И. Поварнин именует такие доводы произвольными. Они могут выступать и скрытыми произвольными доводами (приводятся не все мысли, нужные для того, чтобы сделать тот или иной вывод).

регулятивами и уловками. В социальном дискурсе психологические приемы аргументации могут ослаблять либо усиливать логические доводы. К психолого-этическим способам оптимизации взаимодействия между субъектами, по Н. В. Михалкину, относятся следующие: этический регулятив *уважительное и конкретное отношение к оппоненту*, согласно которому не рекомендуется прямо говорить оппоненту о его неправоте; правило коммуникации *об избегании преувеличений в изложении фактов*, т. е. об адекватном отражении события, не допускающем ложь и лицемерие; правило коммуникационной процедуры аргументации *о соответствии формы аргументов характеру оппонента*, т. е. о привлечении внимания предметом обращения и мотивировании к активному восприятию; необходимость *избегать наукообразных и общих выражений* в процессе аргументации, чтобы она была понятна другими; психологический регулятив оптимизации взаимодействия между субъектами, или правило *о соответствии темпа и формы аргументации темпераменту оппонента*, т. е. об учете способности восприятия информации пассивной стороной. Как подтверждает практика, точно расставленные паузы оказывают большее воздействие, чем поток слов [3, с. 220–223]. В данную группу также можно включить выявленные и охарактеризованные С. И. Поварниным психологические приемы аргументации: уловку *ложный стыд* (намерение пристыдить собеседника в незнании чего-либо), *подмазывание аргумента* (запутанная и туманная форма недоказательного довода), уловку *внушение* (спокойная, отчетливая, самоуверенная, авторитетная речь, обладающая внешней убедительностью) [10].

Следующий блок регулятивов представлен риторическими приемами, которые позволяют оппоненту создать более эффектный по структуре и форме процесс передачи аргументации, и предполагает порядочные и честные взаимоотношения между собеседниками, базирующиеся на логически обоснованных суждениях. К таким способам оптимизации процесса передачи сведений оппоненту относятся *прямое обращение к оппоненту* (определяются социальные установки собеседника и его типаж), способ *противоречия* (выявляются рассогласованность и несоответствие в цепочке фактов и аргументов, подчеркивается положительное и значимое в аргументации собеседника), прием *сравнение* (сопоставляются предложенные аргументы с значимыми и ценными предметами для противника), способ *да..., но...* (используются позитивные и отрицательные моменты любой информации), прием *соединение частей* (очевидные сведения разделяются на отдельные блоки, оппонент самостоятельно соединяет их в единое целое и воспринимает передаваемую информацию как значимую), способ *видимая поддержка* (предварительно и тщательно изучается

собеседник, его доводы включатся в аргументацию, например, соглашаясь для видимости с аргументами противника, можно раскрыть их несостоятельность в целом либо продемонстрировать свои аргументы, опровергая утверждения оппонента) [3, с. 224–229], а также прием *образность и наглядность в изложении аргументов*, являющийся дидактическим приемом оптимизации (используется строго индивидуально в зависимости от уровня подготовленности оппонента и его социокультурного контекста).

Комплекс вышеназванных риторических приемов аргументации эффективен как при непосредственном контакте с оппонентом, например в судебных заседаниях, так и при опосредованной коммуникации.

Следующие популярные риторические приемы рекомендуется применять при непосредственном (личном) взаимодействии с оппонентом. Способ *извлечение выводов* построен на сократическом методе аргументации и основан на знании причинно-следственных связей, в рамках которого активная сторона формулирует промежуточные выводы и принуждает собеседника следовать за ними. В результате создаются условия для принятия противником позиции аргументатора. Прием *бумеранг* используется только в диалоге, предполагает эффект внешнего воздействия и опасен при применении его противником. Способ *игнорирование* является и риторическим, и психологическим приемом, так как рассчитан на людей сильной воли, проявляющих сдержанность и гибкость ума, владеющих мимикой и интонацией голоса. Он заключается в игнорировании сказанного даже при наличии сильного аргумента. Прием *потенцирование* предполагает смещение акцента с рассматриваемого вопроса на тот, который интересен активной стороне. Способ *опрос* направлен на выяснение позиции собеседника с помощью заранее подготовленных вопросов, их последовательности, темпа, интонации и формы. Грамотно подобранные вопросы могут расположить к принятию тезиса либо к его полному отрицанию [3, с. 230–232].

Общеметодологическим компонентом аргументации является совокупность тактических приемов аргументационного процесса. Данную группу приемов выделил Ю. В. Ивлев [1], а некоторые из них подробно описал С. И. Поварнин. Уловка *оттягивание возражения* рассчитана на выигрыш во времени, т. е. при наличии времени на обдумывание, например перерыв в дискуссии, могут быть найдены новые аргументы либо требуемые возражения [10]. Прием *сокрытие тезиса* направлен на первоначальное изложение аргументов и последовательное выведение тезиса из них. Он актуален тогда, когда оппонент не испытывает интереса к доказательству тезиса. Уловка *затягивание спора* используется при невозможности ответить на возражение или непра-

воту оппонента. Способ *разделяй и властвуй* применяется для вызова спора внутри группы и направлен на создание разногласий в коллективе. Суть приема *истина в молчании* заключается в критике аргументации противоположной стороны, а не в обосновании собственного тезиса. Способ *медлительности*, или *кунктации*⁴, ориентируется на выжидание в споре для проверки своих аргументов и применение более сильных в конце аргументации. Некорректным с точки зрения этики является прием *игнорирование интеллектуалов*, заключающийся в неточном изложении фактов и материала. Применение *простой речи* предполагает наличие упрощенных рассуждений, житейских примеров и отсутствие иностранных слов речи. Оно направлено на малообразован-

ную аудиторию [1, с. 193–197]. Прием *хаотическая речь* используется в ситуации, когда аргументатор не может обосновать оспариваемые тезисы. Способ *уловка Фомы* подразумевает, что применяющий его актер должен ни с чем не соглашаться [10].

Очевидно, что среди общеметодологических приемов есть явно выраженные риторические и психологические уловки, поэтому предложенная классификация носит достаточно условный характер.

К лингвистическому компоненту аргументации можно отнести языковые механизмы убеждающего воздействия и языковые средства организации аргументации. Они являются предметом изучения теории языка и подробно проанализированы в исследовании Т. Н. Савчук [4].

Заключение

Таким образом, многомерность феномена аргументации в социальном дискурсе проявляется в том, что аргументацию можно рассматривать как сложную модель, представленную логическим и коммуникативным компонентами. В свою очередь, в последней можно выделить психолого-этическую, риторическую, общеметодологическую и лингвистическую составляющие. В рамках каждого компонента функционируют свои правила аргументационной процедуры, используются соответствующие способы и приемы оптимизации аргументации, а также

имеются характерные логические и спекулятивные уловки и ошибки. Успех аргументатора в социальном дискурсе зависит не только от внутренней логики построения аргументации и убежденности в истинности своих высказываний, но и от других обстоятельств, в том числе от применения психолого-этических, риторических, общеметодологических и лингвистических приемов оптимизации аргументационного процесса, уловок и совершаемых ошибок, знание которых важно для компетентной аргументации профессионала.

Библиографические ссылки

1. Ивлев ЮВ. *Логика для юристов*. Москва: Дело; 2003. 264 с.
2. Берков ВФ. Аргументация и вопрос. *Веснік Беларускага дзяржаўнага ўніверсітэта. Сэрыя 3. Гісторыя. Філасофія. Паліталогія. Сацыялогія. Эканоміка. Права*. 1992;3:25–29.
3. Михалкин НВ. *Логика и аргументация для юристов*. Москва: Юрайт; 2011. 363 с.
4. Савчук ТН. *Аргументация в дискурсе гуманитарных наук (на материале русско- и белорусскоязычных текстов)*. Минск: БГУ; 2019. 343 с.
5. Ивлев ЮВ, Новосёлов ММ, Бергман АС. Аргументация. Гуманитарный портал: концепты [Интернет]. 2022 [протитировано 14 февраля 2022 г.]. Доступно по: <https://gtmarket.ru/concepts/7226>.
6. Котельникова ЛА, Рузавин ГИ. Системный подход к процессу убеждения и аргументации. В: Герасимова ИА, редактор. *Теория и практика аргументации*. Москва: ИФ РАН; 2001. с. 7–27.
7. Подкопаева ЕП. Аргументация в структуре риторической коммуникации. В: *Сборник работ 60-й научной конференции студентов и аспирантов БГУ. Часть 3; 14–16 мая 2003 г.*; Минск, Беларусь. Минск: БГУ; 2003. с. 217–220.
8. Слижанова ОГ. Аргументация как структурный компонент риторической коммуникации. В: *Сборник работ 62-й научной конференции студентов и аспирантов БГУ. Часть 2; 17–20 мая 2005 г.*; Минск, Беларусь. Минск: БГУ; 2005. с. 225–229.
9. Малыгина ГИ. *Логика*. Минск: Вышэйшая школа; 2021. 384 с.
10. Поварнин СИ. Спор: о теории и практике спора [Интернет]. 1996 [протитировано 15 февраля 2022 г.]. Доступно по: https://stavroskrest.ru/sites/default/files/files/books/povarnin_spor.pdf.
11. Трушко МН. *Логика*. Минск: БГЭУ; 2004. 131 с.
12. Гетманова АД. *Логика для юристов*. Москва: Омега-Л; 2005. 424 с.
13. Берков ВФ. *Философия и методология науки*. Москва: Новое знание; 2004. 336 с.

References

1. Ivlev YuV. *Logika dlya yuristov* [Logic for lawyers]. Moscow: Delo; 2003. 264 p. Russian.
2. Berkov VF. [Argumentation and question]. *Vesnik Belaruskaga dzjarzhawnaga universitjeta. Seryja 3. Gistoryja. Filasofija. Palitalogija. Sacyjalogija. Jekanomika. Prava*. 1992;3:25–29. Russian.

⁴Кунктатор – прозвище древнеримского полководца Квинта Фабия Максима, оно было ему присвоено за медлительную реакцию в сражениях с Ганнибалом.

3. Mikhalkin NV. *Logika i argumentatsiya dlya yuristov* [Logic and argumentation for lawyers]. Moscow: Yurait; 2011. 363 p. Russian.
4. Savchuk TN. *Argumentatsiya v diskurse gumanitarnykh nauk (na materiale rusko- i belorusskoyazychnykh tekstov)* [Argumentation in the discourse of the humanities (based on the material of Russian and Belarusian texts)]. Minsk: Belarusian State University; 2019. 343 p. Russian.
5. Ivlev YuV, Novoselov MM, Bergman AS. Argumentation. Humanitarian portal: concepts [Internet]. 2022 [cited 2022 February 14]. Available from: <https://gtmarket.ru/concepts/7226>. Russian.
6. Kotelnikova LA, Ruzavin GI. [A systematic approach to the process of persuasion and argumentation]. In: Gerasimova IA, editor. *Teoriya i praktika argumentatsii* [Theory and practice of argumentation]. Moscow: Institute of Philosophy of the Russian Academy of Sciences; 2001. p. 7–27. Russian.
7. Podkopaeva EP. [Argumentation in the structure of rhetorical communication]. In: *Sbornik rabot 60-i nauchnoi konferentsii studentov i aspirantov BGU. Chast' 3; 14–16 maya 2003 g.; Minsk, Belarus'* [Collection of papers from the 60th scientific conference of Belarusian State University students and postgraduate students. Part 3; 2003 May 14–16; Minsk, Belarus]. Minsk: Belarusian State University; 2003. p. 217–220. Russian.
8. Slizanova OG. [Argumentation as a structural component of rhetorical communication]. In: *Sbornik rabot 62-i nauchnoi konferentsii studentov i aspirantov BGU. Chast' 2; 17–20 maya 2005 g.; Minsk, Belarus'* [Collection of papers from the 62nd scientific conference of undergraduate and graduate students of Belarusian State University. Part 2; 2005 May 17–20; Minsk, Belarus]. Minsk: Belarusian State University; 2005. p. 225–229. Russian.
9. Malykhina GI. *Logika* [Logic]. Minsk: Vyshnejshaja shkola; 2021. 384 p. Russian.
10. Povarnin SI. Dispute: on the theory and practice of dispute [Internet]. 1996 [cited 2022 February 15]. Available from: https://stavroskrest.ru/sites/default/files/files/books/povarnin_spor.pdf. Russian.
11. Trushko MN. *Logika* [Logic]. Minsk: Belarus State Economic University; 2004. 131 p. Russian.
12. Getmanova AD. *Logika dlya yuristov* [Logic for lawyers]. Moscow: Omega-L; 2005. 424 p. Russian.
13. Berkov VF. *Filosofiya i metodologiya nauki* [Philosophy and methodology of science]. Moscow: Novoe Znanie; 2004. 336 p. Russian.

Статья поступила в редколлегию 28.02.2022.
Received by editorial board 28.02.2022.