**АРГУМЕНТИРУЮЩАЯ РЕЧЬ:**

**ПОНЯТИЕ, РАЗНОВИДНОСТИ, КОМПОЗИЦИЯ**

**Мокаев Алим Рамазанович**

студент 2 курса

Саяно-Шушенский филиал сибирский федеральный университет, г.Саяногорск

**Аннотация:** под аргументацией понимают процесс приведения доказательств, объяснений какой-либо мысли. Аргументирующая речь связана с такими понятиями как тезис, аргументы, выводы. Без осмысления этих понятий нельзя говорить о структуре аргументирующей речи.

**Abstract:** under reasoning understands the process of bringing evidence, explanations of any thought. Argumentative speech is connected with such concepts as thesis, arguments, conclusions. Without understanding these concepts, it is impossible to talk about the structure of argumentative speech.

**Ключевые слова:** аргументирующая речь, тезис, коммуникация, композиция.

**Keywords:** argumentative speech, thesis, communication, composition

Готовясь к выступлению, оратор должен серьезно подойти к убедительной и содержательной разработке темы, в ее аргументации, а речевое оформление выступления должно обеспечивать постоянный контакт с аудиторией и способствовать быстрому и надежному усвоению содержания. Каждое доказательство включает три взаимосвязанных элемента: тезис, аргументы, демонстрация. Тезисом называется мысль или положение, истинность которого требуется доказать. Доказывается тезис с помощью доводов или оснований, которые называют аргументами, а демонстрация – это рассуждение, совокупность умозаключений, которые применяются при выведении тезиса из аргументов.

Аргументирующая речь – один из самых распространен­ных типов публичных выступлений. Коммуникативная цель говорящего в этом случае – убедить собеседника в правильно­сти какого-либо положения, заставить его принять те или иные взгляды, мне­ния, а также уговорить его, склонить к какому-либо действию. Аргументирующая речь связана с такими понятиями, как тезис, аргументы, выводы. Без осмысления этих понятий нельзя говорить о структуре и особен­ностях аргументирующей речи.Выделяют аргументы трёх типов: 1) сильные и слабые; 2) рациональные («к делу») и иррациональные («к человеку»); 3) собственно аргументы и контраргументы.
 Сильные и слабые аргументы. Довод, против которого легко найти возражение, называют слабым, и наоборот, довод, который трудно опровергнуть, называют сильным. Сила аргумента опреде­ляется с точки зрения слушателя, а не говорящего.

 Вывод (демонстрация) один из компонентов аргументирующей речи обеспечивает взаимосвязь тезиса и аргументов, подчеркивает доказательность изложения, неопровержи­мость основного тезиса речи. Этот компонент аргументи­рующей речи располагается в конце основной час­ти, в заключении.
 Яркий, логичный, четко сформулированный вывод является еще одним доказательством (аргументом) правомерности точки зрения говорящего, его позиции. Тезис, аргументы и выводы составляют единое целое в структуре аргументирующей речи.

Существуют различные виды аргументирования. Они 'могут отличаться друг от друга методикой организации, структурой и композицией, механизмом обмена аргументами и др. Зачастую спор и диалог, полемика и дискуссия, дебаты и прения рассматриваются как синони­мы, однако необходимо их концептуально различать.

**Речь, доклад, лекция, беседа** как способы аргумента­ции в методической литературе изучены достаточно полно На наш взгляд, структурные, композиционные и концептуальные особен­ности речи, доклада, лекции и беседы таковы: 1. Субъектная структура данного вида аргументации соответствует процессу однонаправленного характера по схеме: аргументатор — адресат. В указанной схеме аргументатор является субъектом аргументации, а адресат— ее объектом. Стороны аргументативного процесса отличаются по сте­пени активности: аргументатор активен, адресат пассивен. **Спор** как вид аргументации также широко обсуждает­ся в литературе, однако однозначного определения его понятия в литературе нет. С. Поварнин квалифицирует спор как процедуру, в которой один доказывает, что какая­-то мысль верна, а другой — что она ошибочна. К этой точке зрения присоединяется А.А. Старченко, трактую­щий спор как отстаивание собственного тезиса и опровер­жение тезиса противника.

**Дискуссия** как вид аргументации нередко отождест­вляется со спором и с полемикой. Многие авторы рас­сматривают ее как деятельность, которая в отличие от спора не разъединяет, а соединяет.

**Полемика** как вид аргументации (в переводе с древ­негреческого — враждебный, непримиримый) отличается от ранее проанализированных форм, хотя в литературе она порою освещается то как синоним спора, то как равнозначное понятию дискуссии.

Диспут, дебаты, прения как вид аргументации в литературе часто рассматриваются как равнозначные понятия. По мнению А.Н. Соколова, господствующая точка зрения состоит в том, что данные формы аргументации являются формой научного спора.

Композиция является неотъемлемой частью речи, так как позволяет повысить эффективность воздействия на аудиторию, помогая оратору правильно определить способ обоснования тезиса, расположить порядок следования содержательных компонентов речи.

Композиция речи – это закономерное мотивированное содержанием и замыслом расположение всех частей выступления и целесообразное их соотношение, организация материала, расположение его в определенной системе. Публичное выступление должно быть логично построено, автор не имеет права нарушать этические нормы речевого поведения, принятые в данном коллективе. Использование выразительных средств украшает речь, усиливает ее воздействие на слушателей, помогает более точно и ярко выразить авторское отношение к поставленной проблеме. На процесс убеждения сильное влияние оказывает эмоциональное состояние слушателя, его субъективное отношение к предмету речи. Психологические доводы могут затрагивать любые чувства, помогая добиться желаемого результата.

Рассмотрев понятие, структуру и аргументацию речи, можно сделать вывод, что хорошее и эффективное выступление – выступление цельное в ритмико- интонационном отношении и в этическом плане, но без знания правил построения ораторской речи, эффективность воздействия на аудиторию быстро снижается. Нельзя забывать о лексических и синтаксических особенностях, которые также помогают построить свою речь грамотно, правильно и профессионально.

**Список использованной литературы:**

1. Андреев В. И. Деловая риторика: практический курс делового общения и ораторского мастерства / В. И. Андреев – М.: Народное образование, 1995 г. – 208 с.
2. Русский язык и культура речи: Учебник. – 2-е изд., перераб. доп. / Под ред. проф. О. Я. Гойфмана. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 240 с. – (Высшее образование: Бакалавриат).