

Реторика и аргументация: анализи, тренинги, практики

Аргументи, аргументация, етос

Лалка Борисова

Международно висше бизнес училище, Ботевград

Имейл: lborisova@ibsedu.bg

Абстракт: В статията е направен преглед на научни публикации с цел установяване на видове аргументи, особеностите на аргументацията и релациите им към етоса. Изведени са накратко аргументи, сред които аргумент от авторитета, аргумент срещу авторитета, аргумент срещу личността (*argumentum ad hominem*). Представени са и източници на аргументи, както и кои от тях могат да послужат за силни аргументи и как се установяват кои са слабите на база източници и използването им. Дадени са примери, които илюстрират приложението на тези аргументи в различни сфери.

Ключови думи: аргумент, аргументация, етос, убеждаване.

Arguments, argumentation, ethos

Lalka Borisova

International Business School, Botevgrad

E-mail: lborisova@ibsedu.bg

Abstract: The article reviews scientific publications in order to establish the types of arguments, features of argumentation and their relations to ethos. The arguments are briefly presented, among which an argument from authority, an argument against authority, an argument against the person/personality/character or *ad hominem* argument (*argumentum ad hominem*). Sources of arguments are also described as well as which of them can serve as strong arguments and how to determine which are weak arguments based on sources and their use. Examples illustrating the applications of these arguments in various fields are given, too.

Keywords: argument, argumentation, ethos, persuasion.

Увод

Темата за аргументацията продължава да е актуална и значима и датира от повече от 25 века. Тя се свързва с комуникацията и с реториката, с убеждаващото въздействие, което включва уменията да се влияе върху

мнението, решенията или поведението на други хора. Правим допускането, че аргументите са част от арсенала на професионалния комуникатор, а аргументацията продължава да е в основата на сложния и многопластов процес на убеждаването на отделни личности, на екипите, на вземащите решения, на отделни групи от обществото. И не на последно място етосът като един от базовите реторични термини (етос, патос, логос) се свързва с аргументите и аргументацията. Важно е да се отбележи необходимостта от практическата приложимост на уменията да се аргументират тезите.

Целта е да се представят някои от аргументите и да се потърсят връзки и пресечни точки с етоса. Използва се и терминът „личностен аргументационен инструментариум“, който включва знания, умения и опит, които позволяват да се постигне убеждаване в процеса на общуване и в отделни комуникационни ситуации. Методите са анализ на теоретичните източници, проучване на информационни източници и анализ на поведението на публични личности при формулиране и защитаване на тези от обществено значение.

Реторичното наследство относно аргументите и етоса

В тази част накратко се представят някои постановки за аргументите и етоса. Съществуват различни теории и постановки относно аргументите и аргументацията. Аристотел поставя фундаменти в тази област в книгата си „Реторика“ преди 25 века, като дава дефиниции на понятията „ентимема“, „реторичен силогизъм“; изводът му е, че „убеждаващото общуване не е свързано с истината, а с мнението“. [1] Точно тази фундаментална постановка се приема и днес, тъй като ораторът се стреми да убеди отделни членове от аудиторията в неговото мнение или да сближи тяхното с това, което той представя. Именно тук има място и терминът „личностен аргументационен инструментариум“, като той се съотнася към това ораторът да познава реторичните термини и аргументите и да се стреми към ефективното и етичното им използване на практика.

Правейки преход към 20. век, посочваме следните автори, които имат принос в реториката и аргументацията. Хайм Перелман и Харолд Бърман представят различни концепции за аргументацията и преосмислят част от постановките, дадени от Аристотел, в това число и относно аргументите и аргументацията; те смятат, че съгласието с дадено твърдение измества убеждаването като център на реторичното общуване. [2] Видно е, че тук има друга гледна точка, имайки предвид и специфичната област, за която се говори, а именно правото и съдебната реторика. Постигането на съгласие е

поставено като фокус в тази концепция, а то невинаги предполага използване само на етични аргументи.

Мариета Ботева в своя статия представя част от авторската си концепция, като обосновава твърдението, че реторическата аргументация представлява триединство от логическо ядро, извънлогически и невербални средства за убеждаване и внушение. [3] Това е начин за разширяване на утвърдени реторични твърдения и приемаме като новаторски този начин на включване на извънлогическите и невербалните средства в многопластовия процес на аргументацията.

Георги Петков проучва мястото на реториката в системата на науките и търси отговори на трансформациите и приноса ѝ, на установяването ѝ в традиционен и съвременен план и достига до следните изводи: „Реториката има за специфична област на аргументация ‘стремителната’, а не ‘рационалната’ част на душата, на която тя се стреми да влияе чрез добре украсеното и наситено с примери слово. В контекста на логическата трансформация реториката е рационален инструмент за убеждаване в областта на етиката (науката за човешките взаимоотношения). Тя не е просто сума на методите на граматиката и диалектиката и придава нещо ново към тях, а именно влага конкретика в речта и по този начин словото придобива своята завършеност, като се обективира в конкретна комуникативна ситуация“.

[4] Позицията на автора представя друга гледна точка към реториката, като обосновава извежда релациите на реториката към други научни области и представя същността и възможностите ѝ за приложение, в това число и на равнище аргументация.

Прочит на постановки на Аристотел прави Методий Рождественский в доклада „Аристотеловото убеждаване с характер и етотическата аргументация в „Реторика“ [5]; както е видно авторът се фокусира върху етоса, към убеждаването с етотически аргументи и интерпретира реторичното наследство от различен ракурс.

Метин Ибриямов проучва аргументацията по принцип и в частност аргументацията в областта на правото; той установява различни подходи, а именно: логически, реторически, диалогов. Авторът говори за Алекси и неговата процедурна теория на правната аргументация; представя прагма-диалектическа теория на аргументацията и достига до обосноваване на многофакторния анализ като метод за изследване и оценка на юридическата аргументация в наказателния процес, описва форми на умозаключение (аргументативни схеми) и извежда специфични аргументи. [6] Резюмираната информация насочва към широк диапазон на използване на аргумента-

цията, към различни методи, както и до обосноваване на авторова позиция относно аргументите в правото.

Сара Рубинели и Франсиска Сноук Хенкеманс са редактори на книга, включваща статии, в които са установени значенията на термини, свързани с аргументацията в областта на здравеопазването и комуникацията лекар – пациент, на аргументацията в здравните консултации; на прагматичната аргументация в здравните брошури; как се възприема авторитетът на лекаря; какви са спецификите на аргументацията в т.нар. рисковата комуникация и др. [7]

Иванка Мавродиева прави проучвания в областта на аргументацията и установява особеностите ѝ при използване на социалните мрежи и виртуалните форуми, в това число на вербално, визуално и мултимодално равнище; а аргументите са проучени в контекста на политическата и гражданската реторика по време на протести в България през 2012–2013 г. [8] Това потвърждава постановката от древната реторика, че тя изнамира средства за убеждаване във всеки отделен случай, като тук са изведени области от виртуалната комуникация.

Същият автор представя визуалната аргументация чрез преглед на базови автори (Лео Гроук, Джон Антъни Блейър, Йенс Хелсен, Петра Акцел, Жорж Рок); същевременно представя свое виждане за визуалните аргументи и добавя, че в тях могат да се включат „...лога, емблеми, гербове, карти, диаграми, оригинални или обработени със софтуерни програми фотографски изображения, картини, карикатури, пародирани образи, колажи от картини и др. [9] Макар и да не се приема еднозначно, визуалната аргументацията все повече се утвърждава в реториката, но и в области като рекламата, пб-блик рилейшънс, маркетинга, брандирането, медийната комуникация, интернет комуникацията и др.

Обобщавайки на базата на лаконичния преглед, се установява, че аргументацията има приложение в различни сфери: политика, медии, интернет, право, медицина и други, като учените актуализират терминологията в тази област.

Видове аргументи на база източници и постигане на убеждаване

Концепцията за аргументацията включва „убеждаващо въздействие“. Аргументите, използвани с цел постигане на убеждаване и за въздействие, обаче не изключват манипулиране, като то дори може да стигне до първоначално селектираните факти и предварително избрана информация. Понякога при защита на определени тези се използват аргументи, които са

неистини, дори се прибегва до цитиране на противоречиви разпоредби или до използване на двусмислени термини. Следователно, за да се противодейства на тези нежелани от етична гледна точка техники за доказване, е необходимо да се помисли за особеностите и етапите при изграждане на аргументацията.

Независимо от притежаваните компетенции на страните, в качеството на аргументи задължително трябва да се използват достоверни факти и становища, действащи закони, експертни мнения и твърдения, позовавания на авторитетни личности и научни трудове, така че да се постигне убеждаване.

Хаим Перелман говори за силни и слаби аргументи, но не и като правилни или неправилни; неговата позиция е, че аргументите се оценяват като такива в зависимост от това дали в процеса на убеждаване говорещият постига убеждаване; авторът оценява аргументацията и като ефективна и не-ефективна. [10]

Людмила Столяренко представя видове аргументи и извежда техни особености: тя говори за силни и за слаби аргументи по критерий постигане на убеждаване. [11]

Според автора силните аргументи не предизвикват критика, не е възможно те да бъдат опровергани или това не става лесно; те са основани на точно установени и взаимно свързани факти и решения. Също така силните аргументи се извеждат от източници като: закони, наредби, указания, ако те са изпълнявани и отговарят на реалния живот; от проведени експериментални проучвания; от формулирани експертни мнения; от цитати от публични изявления, книги на признати авторитети в тази област; от показанията на свидетели и очевидци; от статистическа информация, когато събирането, обработката и компилирането се извършва от професионални статистици. [12] Изказваме съгласие с описанието на автора, но допълваме, че е важно да се направи диференциация, когато се изготвя аргументация спрямо различна аудитория, например законите и наредбите са източници, които се използват за подготовка на силни аргументи от юристи, мениджъри, управленски кадри в международни институции; статистическата информация е основа за представяне на силни аргументи от политици, анализатори, финансисти, учени и други. Експертните мнения могат да послужат за изготвяне на аргументация, в арсенала на която са включени силни аргументи, и тук е важно да се знае експертите от коя област са и как са оценявани те.

Слабите аргументи предизвикват съмнения в опонентите, клиентите и служителите. Към тях се отнасят: заключения, базирани на два или повече

отделни факти, връзката между които е неясна без третия; трикове и преценки, построени върху нелогичното; позоваване (цитати) на авторитетни, малко известни или неизвестни за вашите слушатели автори; аналогии и непоказателни примери; посочване на причини от личен характер, подразбиращи се или продиктувани от подбуди, желание; тенденциозно избрани отстъпления, афоризми, поговорки; аргументи, основани на версии или обобщения, които от своя страна са направени на базата на спекулации, предположения, чувства; изводи, направени въз основа на непълни статистически данни. [13] Солидаризираме се с казаното от Людмила Столяренко, като правим уточненията, че проверката на достоверността на информация при ползване на интернет става бързо, и е важно да се избягват слаби аргументи, които включват твърде лични примери или се базират на необосновани аналогии, в които няма сравнимост между обектите.

Аргумент на авторитета и аргумент срещу авторитета

Аргументът на авторитета представлява интерес за учените философи и реторичи и е прилаган в редица публични изяви. Приемаме дефиницията и словесната схема, които дават Лио Гроук и Майкъл Тиндъл; според тях на първо място, трябва той се одобрява тогава и когато има заявени определени пълномощия; на второ място, те имат отношение към формулираното твърдение; на трето място, няма предубеждения, които биха попречили за тази оценка относно направеното твърдение и на четвърто място, самото твърдение се отнася до област, за която категорично е доказано, че има широк кръг от специалисти и експерти, и на последно пето място, налице е претенцията, че в дадена област на знанието може да се достигне до консенсус. [14] Авторите дефинират и това какво е аргументът срещу авторитета, и според тях той е налице тогава, когато посочените по-горе пет стъпки или условия не са изпълнени или едно от тях не е изпълнено. [15]

Методий Рождественский обяснява, че „Аргументът от авторитета пък, както ще се опитаме да покажем, е типичен етогически довод (аргумент от характера)“. [16] Приемаме позициите, изказани от автора за етогическите аргументи, като допълваме, че съществена роля играе и интерпретацията, т.е. дали позоваването трябва да доведе до постигане на истината, до промяна на становището или до прекратяване на някакво действие.

Когато се стремим да докажем определена теза, се позоваваме на авторитети от публичното пространство – учени, политици, общественици и др., за които се твърди, че са компетентни в своята област и казаното от тях се приема за истина на базата на това, че те имат репутация в обществото и

са утвърдени експерти в дадена област.

Съществуват различни практики и техники в опитите да се изгради аргументацията. Например такъв е анонимният авторитет. Това не е етичен метод, при него се цитират факти, събития, мнения на авторитети, а имената не се споменават, например: „Учени от Израел разработиха ваксина против „Covid-19“; „Френски пулмолог препоръчва...“, „Източник от правителството (пожелал да остане анонимен) съобщи, че ...“. Ето и пример, при който има позоваване на авторитет, но отново няма конкретика за публикация, година, дата на публикуване, официален източник, а това не е коректно: „Новите бедни според Ерик Хофър са основният контингент на радикалните движения, подкрепящи политически партии от болшевишки или нацистки тип“. [17] Съществуват и други некоректни техники, например аргументи, които водят до заблуда или самите те съдържат такава, а при тази техника отново има позоваване на авторитет, но той е твърде общ: „И виждам, че дезинфектантът поразява (вируса) за минута. Една минута. И има ли начин да направим нещо такова, с инжектиране или почти почистване. Така че ще е интересно да се провери“. [18] Възможно е да се цитира персона, която е популярна в дадена ситуация и за която има твърдения, че е харизматична, поне така смятат някои автори: „Ген. Мутафчийски е поредният имиджов феномен, който се случва в България. Това е човек, който тръгва от много малка публичност, намира се в точното време и на точното място. И това му носи имиджови позитиви, които могат да бъдат капитализирани“. [19]

Аргументът срещу личността

Когато аргументите за опровергаването се извеждат или опират на качествата или недостатъците на опонента, говорим за *argumentum ad hominem* (аргумент към човека).

Методий Рождественский в статията “Аргументът *Ad Auctoritatem* в реторическа перспектива: към въпроса за систематичното му изследване“, смята, че “...още *ad hominem*, аргументация от етоса или етотическа аргументация) е най-пълно практически разработена в класическата гръцка и римска реторика. [20] Това е вярно твърдение, а също така може да се каже, че той продължава да се обновява и в съвременни научни публикации и има приложение и на практика, особено в политическите речи.

Иванка Мавродиева смята, че чрез аргумента срещу личността „...се атакуват качества, дела и постъпки на опонента, а не те атакува проблемът, не се представят доказателства по същество, не се доказва или обосновава тезата или твърдението с достоверни и проверени факти“. [21] Аргументът

срещу личността се използва в различни ситуации, особено между противници и когато те говорят в медиите или използват социалните мрежи.

Метин Ибриямов представя аргумента срещу личността (*argumentum ad hominem*) в един различен контекст, а именно в правото и съдебната реторика. [22]

Людмила Столяренко представя особеностите на т.нар. *несъстоятелни аргументи*, които се използват с цел да се изложи и дискредитира противникът и посочва следните: съдебни решения, основаващи се на доказателства с измама; линкове към съмнителни, непроверени източници; решения, изгубили давност; спекулации, догадки, предположения, измислици; аргументи, разчитащи на предрасъдъци и невежество; заключенията от фиктивни документи; изводи от обещания, издадени по-рано (в аванс); неверни твърдения и свидетелства; подправяне и фалшифициране на това, за което се говори. [23]

Приемаме повечето от изброените видове несъстоятелни аргументи, но по-скоро ги оценяваме като източници, които могат да се използват в арсенала на аргумента срещу личността. Това е така, тъй като източниците съдържат информация, която може да е в основата на аргумент срещу личността, а не самите източници са такива.

Заключение

На базата на прегледа може да се обобщи, че аргументацията се опира на реторичните традиции, но се обновява, като се отчитат каналите на комуникация, ситуациите, сферите, средствата и те могат да са част от т.нар. „личностен аргументационен инструментариум“. В същото време е важно да се спазват етичните норми и правила и да не се допускат прояви, които са в разрез с етикета и установените регламенти. Опонентите са длъжни да познават персоналните техники и в аргументационния инструментариум на тези, с които ще водят спор или ще участват в дискусии и преговори. Типичните логически грешки в аргументацията често водят дискусията встрани, което може да доведе до невярно разбиране на позицията на другата страна в обсъжданията или спора. Най-често срещаните логически грешки включват: подмяна на тезата или противоречие в аргументите. Затова е необходимо да се работи с източници, да се подбират аргументите и да се изгражда аргументация и контрааргументация предварително, когато се цели успех и убеждаване.

Цитати

- [1] Аристотел (1986). *Реторика*. София: Наука и изкуство, 31. [Aristotel (1986). *Retorika*. Sofia: Nauka i izkustvo, 31.]
- [2] Perelman, H. & Berman, H. J. (1980). *Justice, law, and Argument. Essays on moral and legal reasoning*. Dordrech: Reidel, 19.
- [3] Ботева, М. (2016). Реторическата аргументация – авторска концепция по въпроса, *Реторика и комуникации*, бр. 22, <http://rhetoric.bg/>. последно посещение на 22.05.2020. [Boteva, M. (2016). Retoricheskata argumentatsia – avtorska kontseptsia po vaprosa, *Retorika i komunikatsii*, br. 22, <http://rhetoric.bg/>. posledno poseshtenie na 22.05.2020.]
- [4] Петков, Г. (2011). Реториката в системата на науките, *Реторика и комуникации*, бр. 2, <http://rhetoric.bg/>, последно посещение на 22.05.2020. [Petkov, G. (2011). Retorikata v sistemata na naukite, *Retorika i komunikatsii*, br. 2, <http://rhetoric.bg/>, posledno poseshtenie na 22.05.2020.]
- [5] Рождественский, М. (2010). Аристотеловото убеждаване с характер и етотическата аргументация в „Реторика”, *Докторантски изследвания по социални и хуманитарни науки*, Т. 1, София, 9–55. [Rozhdestvenskiy, M. (2010). Aristotelovoto ubezhdavane s harakter i etoticheskata argumentatsia v „Retorika”, *Doktorantski izsledvania po sotsialni i humanitarni nauki*, T. 1, Sofia, 9–55.]
- [6] Ибрямов, М. (2015). Правна аргументация: многофакторен анализ като метод за изследване и оценка на юридическата аргументация в наказателния процес, *Реторика и комуникации*, бр. 22, <http://rhetoric.bg/>, последно посещение на 22.05.2020. [Ibriyamov, M. (2015). Pravna argumentatsia: mnogofaktoren analiz kato metod za izsledvane i otsenka na yuridicheskata argumentatsia v nakazatelnia protses, *Retorika i komunikatsii*, br. 22, <http://rhetoric.bg/>, posledno poseshtenie na 22.05.2020.]
- [7] Rubinelli, S. & Henkemans Snoeck, F. A. (2012). *Argumentaion and health*. (eds Rubinelli & Henkemans). Amsterdam/Philadelphia: John Bendjamins Publishig Company, 1–145.
- [8] Mavrodieva, I. (2015). Argumentation in Bulgarian political virtual forums and social networks, *8th ISSA Conference, J2015*. Amsterdam: University of Amsterdam, 951–961.
- [9] Мавродиева, И. (2019). Визуалната аргументация: теоретични дилеми и практически проявления, *От лингвистиката към семиотиката: траектории и хоризонти в изследванията на комуникациите*. София: УИ „Св. Климент Охридски“, 322. [Mavrodieva, I. (2019). Vizualnata argumentatsia: teoretichni dilemi i prakticheski proyavlenia, *Ot lingvistikata kam semiotikata: traektorii i horizonti v izsledvaniyata na komunikatsiite*. Sofia: UI „Sv. Kliment Ohridski“, 322.]
- [10] Perelman, C. (1963). *The idea of justice and problem of argument*. London: Routledge & Kegan Paul, 101.

- [11] Столяренко, Л. Д. (2010). *Правила убеждения собеседника*. <http://hrm.ru/pravila-ubezhdenija-sobesednika>. (<http://www.elitarium.ru>), последно посещение на 11.05.2020 г. [Stolyapenko, L. D. (2010). *Pravila ubezhdenia sobesednika*. <http://hrm.ru/pravila-ubezhdenija-sobesednika>. (<http://www.elitarium.ru>), posledno poseshenie na 11.05.2020.]
- [12] Столяренко, Л. Д. (2010). *Правила убеждения собеседника*. <http://hrm.ru/pravila-ubezhdenija-sobesednika>. (<http://www.elitarium.ru>), последно посещение на 11.05.2020 г. [Stolyapenko, L. D. (2010). *Pravila ubezhdenia sobesednika*. <http://hrm.ru/pravila-ubezhdenija-sobesednika>. (<http://www.elitarium.ru>), posledno poseshenie na 11.05.2020.]
- [13] Столяренко, Л. Д. (2010). *Правила убеждения собеседника*. <http://hrm.ru/pravila-ubezhdenija-sobesednika>. (<http://www.elitarium.ru>), последно посещение на 11.05.2020 г. [Stolyapenko, L. D. (2010). *Pravila ubezhdenia sobesednika*. <http://hrm.ru/pravila-ubezhdenija-sobesednika>. (<http://www.elitarium.ru>), posledno poseshenie na 11.05.2020.]
- [14] Groarke, L. A. & Tindale, C. W. (2012). *Good Reasoning Matters! A Constructive Approach to Critical Thinking*. 5th ed. Toronto: Oxford University Press Canada, 318.
- [15] Groarke, L. A. & Tindale, C. W. (2012). *Good Reasoning Matters! A Constructive Approach to Critical Thinking*. 5th ed. Toronto: Oxford University Press Canada, 450.
- [16] Рождественский, М. (2015). Аргументът Ad Auctoritatem в реторическа перспектива: към въпроса за систематичното му изследване, *Реторика и комуникации*, бр. 20, <http://rhetoric.bg/>, последно посещение на 20.05.2020. [Rozhdestvenskiy, M. (2015). Argumentat Ad Auctoritatem v retoricheska perspektiva: kam vaprosa za sistematichnoto mu izsledvane, *Retorika i komunikatsii*, br. 20, <http://rhetoric.bg/>, posledno poseshenie na 20.05.2020.]
- [17] Станчев, К. (2020). Свобода и справедливост. Когато диктатурата е единственият начин на управление, *Дневник*, 20.05.2020, 6:59. https://www.dnevnik.bg/analizi/2020/05/20/4068807_svoboda_i_spravedlivost_kogato_diktaturata_e/, последно посещение на 20.05.2020. [Stanchev, K. (2020). Svoboda i spravedlivost. Kogato diktaturata e edinstveniyat nachin na upravlenie, *Dnevnik*, 20.05.2020, 6:59. https://www.dnevnik.bg/analizi/2020/05/20/4068807_svoboda_i_spravedlivost_kogato_diktaturata_e/, posledno poseshenie na 20.05.2020.]
- [18] Христов, А. (2020). Ген. Мутафчийски – имиджов феномен като Борисов и Саксбургготски, *Телевизия BGonAir*, 01.04.2020, 21:49, <https://www.bgonair.bg>, последно посещение на 21.05.2020. [Hristov, A. (2020). Gen. Mutafchiyski – imidzhov fenomen kato Borisov i Saksburggotski, *Televizia BGonAir*, 01.04.2020, 21:49, <https://www.bgonair.bg>, posledno poseshenie na 21.05.2020.]
- [19] Инжектиране на дезинфектант срещу COVID-19 – Тръмп слиса лекарите, *Дневник*, (2020) https://www.dnevnik.bg/sviat/2020/04/24/4058552_injektirane,

- 10.04.2020, 10:30, последно посещение на 21.05.2020. [Inzhektirane na dezinfektant sreshtu COVID-19 – Tramp slisa lekarite, Dnevnik, (2020) https://www.dnevnik.bg/sviat/2020/04/24/4058552_injektirane, 10.04.2020, 10:30, posledno poseshtenie na 21.05.2020.]
- [20] Рождественский, М. (2015). Аргументът Ad Auctoritatem в реторическа перспектива: към въпроса за систематичното му изследване, *Реторика и комуникации*, бр. 20, <http://rhetoric.bg/>, последно посещение на 20.05.2020. [Rozhdestvenskiy, M. (2015). Argumentat Ad Auctoritatem v retoricheska perspectiva: kam vaprosa za sistematičното mu izsledvane, *Retorika i komunikatsii*, br. 20, <http://rhetoric.bg/>, posledno poseshtenie na 20.05.2020.]
- [21] Мавродиева, И. (2013). *Реторика и комуникации*. София: УИ „Св. Климент Охридски“, 159. [Mavrodieva, I. (2013). *Retorika i komunikatsii*. Sofia: UI „Sv. Kliment Ohridski“, 159.]
- [22] Ибрямов, М. (2014). Аргументът ad hominem в правото и съдебната реторика, *Адвокатски преглед*, бр.1: 33–43. [Ibriyamov, M. (2014). Argumentat ad hominem v pravoto i sadebnata retorika, *Advokatski pregled*, br.1: 33-43.]
- [23] Столяренко, Л. Д. (2010). *Правила убеждения собеседника*. <http://hrm.ru/pravila-ubezhdenija-sobesednika>. (<http://www.elitarium.ru>), последно посещение на 11.05.2020 г. [Stolyapenko, L. D. (2010). *Pravila ubezhdenia sobesednika*. <http://hrm.ru/pravila-ubezhdenija-sobesednika>. (<http://www.elitarium.ru>), posledno poseshtenie na 11.05.2020.]

Библиография

- Аристотел (1986). *Реторика*. София: Наука и изкуство. [Aristotel (1986). *Retorika*. Sofia: Nauka i izkustvo.]
- Ботева, М. (2016). Реторическата аргументация – авторска концепция по въпроса, *Реторика и комуникации*, бр. 22, <http://rhetoric.bg/>, последно посещение на 22.05.2020. [Boteva, M. (2016). Retoricheskata argumentatsia – avtorska kontseptsia po vaprosa, *Retorika i komunikatsii*, br. 22, <http://rhetoric.bg/>, posledno poseshtenie na 22.05.2020.]
- Ибрямов, М. (2015). Правна аргументация: многофакторен анализ като метод за изследване и оценка на юридическата аргументация в наказателния процес, *Реторика и комуникации*, бр. 22, <http://rhetoric.bg/>, последно посещение на 22.05.2020. [Ibriyamov, M. (2015). Pravna argumentatsia: mnogofaktorен анализ като метод за изследване и оценка на юридическата аргументация в наказателния процес, *Реторика и комуникации*, бр. 22, <http://rhetoric.bg/>, posledno poseshtenie na 22.05.2020.]
- Ибрямов, М. (2014). Аргументът ad hominem в правото и съдебната реторика, *Адвокатски преглед*, бр. 1: 33-43. [Ibriyamov, M. (2014). Argumentat ad hominem

- v pravoto i sadebnata retorika, Advokatski pregled, br.1: 33-43.]
- Мавродиева, И. (2013). *Реторика и комуникации*. София: УИ „Св. Климент Охридски“. [Mavrodieva, I. (2013). *Retorika i komunikatsii*. Sofia: UI „Sv. Kliment Ohridski“.]
- Мавродиева, И. (2019). Визуалната аргументация: теоретични дилеми и практически проявления, *От лингвистиката към семиотиката: траектории и хоризонти в изследванията на комуникациите*. София: УИ „Св. Климент Охридски“, 318–325. [Mavrodieva, I. (2019). *Vizualnata argumentatsia: teoretichni dilemi i prakticheski proyavlenia, Ot lingvistikata kam semiotikata: traektorii i horizonti v izsledvaniyata na komunikatsiite*. Sofia: UI „Sv. Kliment Ohridski“, 318–325.]
- Петков, Г. (2011). Реториката в системата на науките, *Реторика и комуникации*, бр. 2, <http://rhetoric.bg/>, последно посещение на 22.05.2020. [Petkov, G. (2011). *Retorikata v sistemata na naukite, Retorika i komunikatsii*, br. 2, <http://rhetoric.bg/>, posledno poseshlenie na 22.05.2020.]
- Рождественский, М. (2010). Аристотеловото убеждаване с характер и етотическата аргументация в „Реторика“, *Докторантски изследвания по социални и хуманитарни науки*, Т. 1, София, 9–55. [Rozhdestvenskiy, M. (2010). *Aristotelovoto ubezhdavane s harakter i etoticheskata argumentatsia v „Retorika“*, *Doktorantski izsledvania po sotsialni i humanitarni nauki*, T. 1, Sofia, 9–55.]
- Рождественский, М. (2015). Аргументът Ad Auctoritatem в реторическа перспектива: към въпроса за систематичното му изследване, *Реторика и комуникации*, бр. 20, <http://rhetoric.bg/>, последно посещение на 20.05.2020. [Rozhdestvenskiy, M. (2015). *Argumentat Ad Auctoritatem v retoricheska perspektiva: kam vaprosa za sistematchното mu izsledvane, Retorika i komunikatsii*, br. 20, <http://rhetoric.bg/>, posledno poseshlenie na 20.05.2020.]
- Столяренко, Л. Д. (2010). *Правила убеждения собеседника*. <http://hrm.ru/pravila-ubezhdenija-sobesednika>. (<http://www.elitarium.ru>). последно посещение на 11.05.2020 г. [Stolyapenko, L. D. (2010). *Pravila ubezhdenia sobesednika*. <http://hrm.ru/pravila-ubezhdenija-sobesednika>. (<http://www.elitarium.ru>). posledno poseshlenie na 11.05.2020.]
- Groarke, L. A. & Tindale, C. W. (2012). *Good Reasoning Matters! A Constructive Approach to Critical Thinking*. 5th ed. Toronto: Oxford University Press Canada.
- Mavrodieva, I. (2015). Argumentation in Bulgarian political virtual forums and social networks, *8th ISSA Conference, J2015*. Amsterdam: University of Amsterdam, 951–961.
- Perelman, C. (1963). *The idea of justice and problem of argument*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Perelman, H. & Berman, H. J. (1980). *Justice, law, and argument. Essays on moral and legal reasoning*. Dortrech: Reidel.

Rubinelli, S. & Henkemans Snoeck, F. A. (2012). *Argumentaion and health*. (eds Rubinelli & Henkemans). Amsterdam/Philadelphia: John Bendjamins Publishig Company, 1-145.

Ръкописът е изпратен на 18.04.2020 г.

Рецензиране от двама независими рецензенти: от 20.05.2020 до 28.05.2020

Приемане за публикуване: 07.06.2020

Manuscript was submitted: 18.04.2020.

Peer Reviews: from 20.05.2020 till 28.05.2020.

Accepted: 07.06.2020

Брой 44 на сп. „Реторика и комуникации“, юли 2020 г. се издава с финансовата помощ на Фонд научни изследвания, договор № КП-06-НП1/39 от 18 декември 2019 г.

Issue 44 of the Rhetoric and Communications Journal (July 2020) is published with the financial support of the Scientific Research Fund, Contract No. KP-06-NP1/39 of December 18, 2019.