

Курс за обучение в ОНС „Доктор“	
Научно направление	2.3. Философия
Докторантска(и) програма(и)	
Код. Наименование на курса (учебната дисциплина)	Реторическа аргументация
Титуляри на курса	доц. д-р Герасим Петрински
Учебна година	2021-2022
Семестър	Летен
Дати за провеждане на курса (начало; край)	февруари – юни 2022
Език на обучение	български

Учебна заетост	Форма	Хорариум
Аудиторна заетост	Лекции	30
	Семинарни упражнения	
	Практически упражнения (хоспетиране)	
Обща аудиторна заетост		
Извън-аудиторна заетост	Реферат	
	Доклад/Презентация	15
	Научно есе	
	Курсов учебен проект	30
	Учебна екскурзия	
	Самостоятелна работа в библиотека или с ресурси	15
Обща извънаудиторна заетост		60
ОБЩА ЗАЕТОСТ		90
Кредити аудиторна заетост ¹		3
Кредити извънаудиторна заетост		2
ОБЩО ЕКСТ		5

Предварителни изисквания

¹ Моля, отбележете ако кредитите не са приложими

Цел и задачи на курса

Курсът по реторическа аргументация има за цел да запознае докторантите с някои от основните типове аргументи и да създаде умения за правилното им прилагане както в убеждаващата комуникация като цяло, така и конкретно в научна работа в областта на хуманитаристика. Централно място в курса заемат способите за превентиране на манипулация.

Анотация на курса

Курсът е насочен в основни направления. Разглеждат се разграничителните линии между логическо доказателство и реторически аргумент, структурата на аргумента и класическата теория на спора. Основно място заема „граматиката на аргументите“ – типовете аргументативни средства и тяхното приложение. В края на курса се обръща внимание на някои от модерните теории за аргументацията и на аргументативността на невербалната комуникация.

Тематичен план

1. Логическо доказателство, логически аргумент и реторически аргумент: разлики. Определение за „реторическа аргументация“. Компоненти на аргумента: логика, емоция и имидж. Противоречие и несъвместимост. Принципи на реторическата аргументация (тежест на доказването, практическа целесъобразност, принцип на естественото доверие).
2. **Структура на аргумента.** Аристотелов модел и терминът „ентимема“ в аргументативен план. Цицеронов модел и термините „епихейрема“ и „рациоцинация“. Моделът на А. Шопенхауер: директно и индиректно опровержение. Моделът на Стивън Тулмин.
3. **Структура на аргумента.** Моделът на Бърдсли и Фрийман за анализ на аргументите. Конвергентност и верижност. Суб-аргументи. Софтуер за аргументативен анализ. Диспозиция на структурните части на аргумента: кулминационен и антикулминационен модел.
4. **Теория на спора.** Типове спор: дебат, дискусия, полемика и др. Състоятелни и несъстоятелни казуси. Фактологичен, дефиниционен и квалитативен спор. Спор за процедурата.
5. **Аристотеловата аргументативна теория.** Аргументативна топка в трактата *Реторика*. Ентимеми и привидни ентимеми.
6. **Аристотеловата аргументативна теория.** Софизми, паралогизми и манипулация в трактата *За софистическите опровержения*.
7. **Грамматика на аргументите.** Манипулативни аргументативни похвати на нивото на тезиса. Пълна и частична подмяна на тезиса. Аргумент „Чучело“.
8. **Грамматика на аргументите.** Манипулативни аргументативни похвати на нивото на предпоставките: обща типология. Просене на въпроса и порочен кръг. Аргументация „към човека“ (ad hominem). Аргумент към авторитета (ad

verecundiam). Аргументация „към народа“ (ad populum): снобски аргумент, аргумент към бандата.

9. **Граматика на аргументите.** Аргумент към пръчката: скрита и явна заплаха. Ултимативен аргумент и аргумент към последствията. Ефект на тексаския стрелец: комбиниране на произволни предпоставки. Емоционални апели: аргументи към състраданието, пожелателно мислене и „токсична позитивност“, аргумент към морската болест (ad nauseam). Хипер-коректност. Вина по асоциация (bad company argument).
10. **Граматика на аргументите.** Аргумент към иновацията и аргумент към традицията. Аргументът към природата и неговите метаморфози. Аргумент към мълчанието и аргумент към незнанието. Аргумент „от принципното говорене“ (a dicto simpliciter). Грешка на черно-бялото и контрастна асоциация. Аргумент на натрупването (сорит). Червена херинга (red herring). Регресия към средното положение. Хлъзгав наклон. Естетически аргумент.
11. **Школи по теория на аргументацията.** Брюкселска школа: обща характеристика. Аудитория. Реторически жанрове. Представяне на материала. Аргументативни аспекти на стилистиката. Предпоставки за съставяне на аргумент.
12. **Школи по теория на аргументацията.** Брюкселска школа. Аргументативни техники. Псевдо-логически аргументи. Аргументи, базирани на структурите на реалността. Аргументи, създаващи структурите на реалността.
13. **Школи по теория на аргументацията.** Амстердамска (прагматодialeктическа) школа: обща характеристика. Фази в провеждането на спора. Правила за провеждане на спора.
14. **Аргументативност и невербална комуникация.** Типове невербална комуникация (виталика, параезик, организмика и др.). Кодирание и декодиране на съобщението.
15. **Аргументативност и невербална комуникация.** Аргументативни функции на невербалната комуникация: логико-утилитарна, модално-емоционална, представителна, естетическа. Приложение.

Методи на оценяване

Изпит

Курсова работа

Форма на завършване

Изпит

Курсова работа

Допълнителни бележка

--

Адрес на електронния вариант на курс в Платформата за електронно обучение на СУ

Препоръчана литература / Препоръчани информационни източници

1. Александрова, Д. *Метаморфози на реториката през XX в.*, София: УИ „Св. Климент Охридски“, 2007.
2. Александрова, Д. *Основи на реториката*, София: УИ „Св. Климент Охридски“, 2013.
3. Аристотел. *Реторика*, София: Наука и изкуство, 1986.
4. Perelman, Chaim. Olbrechts-Tyteka, Lucie. *The New Rhetoric. A Treatise on Argumentation*. Англ. прев. John Wilkinson и Pursell Weaver. London: University of Notre Dame Press, 1971 (2-ро изд.)
5. Петрински, Г. *Късноантична и византийска канонична реторика*, София: УИ „Св. Климент Охридски“, 2014
6. Петрински, Г. Диспозиционно-аргументативни аспекти на ефекта на първенството и ефекта на свежестта: завръщане към класическата реторика. В: *Медии и език*, бр. 10 (2020): <http://medialinguistics.com/2020/01/11/dispositional-argumentative-aspects/>
7. Петрински, Г. Методологическа рамка за анализ на аргументативността при невербалната комуникация: логика, емоция, имидж. В: *Реторика онлайн*, бр. 2 (юли, 2021): <https://rhetoric-bg.com/2021/07/01/%d0%bc%d0%b5%d1%82%d0%be%d0%b4%d0%be%d0%bb%d0%be%d0%b3%d0%b8%d1%87%d0%b5%d1%81%d0%ba%d0%b0-%d1%80%d0%b0%d0%bc%d0%ba%d0%b0-%d0%b7%d0%b0-%d0%b0%d0%bd%d0%b0%d0%bb%d0%b8%d0%b7-%d0%bd%d0%b0-%d0%b0%d1%80/>
8. Walker, Jeffrey. *The Body of Persuasion: A Theory of the Enthymeme*. В: *College English*. Бр. 56/1 (януари 1994), с. 46–65.
9. Waller, Bruce. *Critical Thinking. Consider the Verdict*. Шесто издание. Upper Saddle River: Pearson

Дата	Разработил (име, фамилия, подпис)
05.XI.2021	доц. д-р Герасим Петрински