

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

І.В. Хоменко

ЕРИСТИКА

Підручник

*Затверджено
Міністерством освіти і науки України
як підручник для студентів вищих
навчальних закладів*

Київ
«Центр учбової літератури»
2008

УДК 162.6(075.8)
X 78

*Гриф надано
Міністерством освіти і науки України
(Лист 1.4/18-Г-685 від 08.08.2006 р.)*

Рецензенти:

Конверський А.С. – доктор філософських наук, професор;

Ишмуратов А.Т. – доктор філософських наук, професор;

Олійник О.Б. – доктор філологічних наук, професор.

Хоменко І.В.

X 78 Еристика: Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 280 с.

ISBN 978-966-364-597-1

У цій книзі мова йде про еристику – мистецтво суперечки. Як побудувати переконливу аргументацію? Як ефективно розкритикувати точку зору опонента? Як не допустити помилок в своїх міркуваннях і розпізнати їх в міркуваннях супротивника? Як грамотно застосовувати різноманітні прийоми впливу і розпізнавати типові маніпулятивні тактики, спрямовані проти вас? На ці та інші питання стосовно суперечки автор дає відповіді у книзі.

Курс еристики, який репрезентований у навчальному посібнику, апробований автором у Київському національному університеті імені Тараса Шевченка та інших вищих навчальних закладах. Матеріали підручника успішно застосовувалися в бізнес-освіті при проведенні авторських тренінгів та занять, зокрема в рамках програми МВА Київської бізнес-школи.

Розраховано на студентів вищих навчальних закладів, а також на широке коло спеціалістів, професійна діяльність яких пов'язана з впливом на людей через різноманітні види комунікацій, зокрема суперечки: юристів, менеджерів, політиків, педагогів, журналістів тощо.

ISBN 978-966-364-597-1

© І.В. Хоменко, 2008

© Центр учбової літератури, 2008

ЗМІСТ

Вступ	6
1.1. Вступне слово	6
1.2. Структура навчального посібника	7
1.3. Особливості вивчення еристики	8
Модуль 1. ПРЕДМЕТ ТА ІСТОРІЯ ЕРИСТИКИ	9
1.1. Суперечка як предмет еристики	9
1.2. Учасники суперечки	10
1.3. Позитивні та негативні точки зору	10
1.4. Типи суперечок	11
1.5. Стадії суперечки	13
1.6. З історії еристики	16
1.7. Сучасний стан розвитку мистецтва суперечки	28
1.8. Конференції, симпозиуми, наукові співтовариства, періодичні видання	38
<i>Словник термінів</i>	40
<i>Тест</i>	41
<i>Практикум</i>	43
<i>Література</i>	49
Модуль 2. АНАЛІЗ АРГУМЕНТАЦІЇ	51
2.1. Поняття про аргументацію	51
2.2. Складники аргументації	52
2.3. Контекст аргументації	56
2.4. Алгоритм аналізу аргументації	57
<i>Словник термінів</i>	58
<i>Тест</i>	59
<i>Практикум</i>	61
<i>Література</i>	65
Модуль 3. ФОРМА АРГУМЕНТАЦІЇ	66
3.1. Поняття про форму аргументації	66
3.2. Поняття про дедуктивне міркування. Дедуктивна аргументація	67
3.3. Форми дедуктивних міркувань	68

3.4. Приклади дедуктивної аргументації.	70
3.5. Поняття про правдоподібне міркування. Правдопо- дібна аргументація.	71
3.6. Форми індуктивних міркувань	72
3.7. Правила побудови індуктивної аргументації.	75
3.8. Форми міркувань за аналогією	76
3.9. Правила побудови аргументації за аналогією	77
3.10. Приклади правдоподібної аргументації	77
3.11. Алгоритм визначення форми аргументації	78
<i>Словник термінів</i>	80
<i>Тест</i>	81
<i>Практикум</i>	83
<i>Література</i>	85
Модуль 4. СТРУКТУРА АРГУМЕНТАЦІЇ	86
4.1. Поняття про структуру аргументації	86
4.2. Підрядна аргументація	87
4.3. Сурядна аргументація	88
4.4. Множинна аргументація	90
4.5. Рівні складності аргументації	91
4.6. Алгоритм визначення структури аргументації	92
<i>Словник термінів</i>	95
<i>Тест</i>	95
<i>Практикум</i>	96
<i>Література</i>	98
Модуль 5. ПРАВИЛА ТА ПОМИЛКИ В СУПЕРЕЧЦІ 100	
5.1. Правило свободи. Типові помилки.	100
5.2. Правило тягаря доведення. Типові помилки	104
5.3. Правило обґрунтування точки зору. Типові помилки	106
5.4. Правило критики точки зору. Типові помилки	109
5.5. Правило обґрунтування аргументів. Типові помилки	112
5.6. Правило заборони неправдивих аргументів. Типові помилки	113
5.7. Правило релевантності аргументації. Типові помилки .	119
5.8. Правило подання аргументації. Типові помилки.	124
5.9. Правило логічності. Типові помилки	131
5.10. Правило завершення суперечки. Типові помилки. . . .	138
<i>Словник термінів</i>	140
<i>Тест</i>	146
<i>Практикум</i>	148
<i>Література</i>	155

Модуль 6. ПРИЙОМИ ВПЛИВУ В СУПЕРЕЧЦІ	157
6.1. Поняття про прийом впливу в суперечці. Коректні і некоректні прийоми	157
6.2. Прийоми мовного впливу в суперечках	158
6.3. Софізми в суперечках	167
6.4. Тактичні прийоми впливу в суперечках	172
6.5. Психологічні прийоми впливу в суперечках	177
6.6. Невербальні прийоми впливу в суперечках	184
<i>Словник термінів</i>	<i>197</i>
<i>Тест</i>	<i>200</i>
<i>Практикум</i>	<i>203</i>
<i>Література</i>	<i>213</i>
Модуль 7. ПІДСУМКОВА РОБОТА.	214
7.1. Підсумковий тест	214
7.2. Підсумковий практикум	219
Рекомендований практикум	226
<i>Додаток 1. Правила суперечки</i>	<i>258</i>
<i>Додаток 2. Помилки в суперечці</i>	<i>259</i>
<i>Додаток 3. Терміни у перекладі (українська-англійська-латина)</i>	<i>264</i>
Література	270

1.1. Вступне слово

У сучасних умовах суттєво змінилося відношення до комунікації. У тоталітарному суспільстві, якому притаманна жорстка ідеологія, домінує монологічна модель комунікації, де головним вважають не обмін думками, а беззастережну підтримку певної точки зору.

За умови діалогічності, права на власну думку, на раціональну суперечку, стан справ змінюється. Новий комунікативний простір потребує рівноцінних співрозмовників, які не залежать один від одного і можуть обстоювати в комунікативних процесах власну позицію.

Проте зміна комунікативних традицій ще не означає безпосередньої зміни комунікантів. Культура сучасних суперечок не витримує ніякої критики. Співрозмовники не можуть чітко та ясно висловити свою позицію, побудувати переконливу аргументацію, грамотно розкритикувати точку зору супротивника, знайти елементарні помилки як у власних текстах, так і в текстах інших людей, не володіють прийомами переконання, ведення різних типів суперечок тощо.

У зв'язку з цим оволодіння мистецтвом суперечки стає одним з актуальних завдань для широкого кола спеціалістів, професійна діяльність яких пов'язана з впливом на людей через різноманітні види комунікацій, зокрема суперечку: юристів, менеджерів, політиків, педагогів, журналістів тощо. Не буде перебільшенням сказати, що в сучасному суспільстві не можна бути професійним комунікатором, не знаючи основ теорії та практики мистецтва суперечки.

Усе це свідчить про нагальну необхідність розвивати комунікативну культуру сучасної людини, зокрема випускника вищого навчального закладу, який повинен мати не тільки ґрунтовну підготовку з обраної спеціальності, а й уміти успішно спілкуватися з іншими людьми.

На розв’язання саме цієї проблеми спрямований навчальний посібник «Еристика», головна мета якого полягає у формуванні в людини практичних навичок та умінь успішного проведення різних суперечок.

1.2. Структура навчального посібника

Посібник містить сім модулів:

Модуль 1. Предмет та історія еристики.

Модуль 2. Аналіз аргументації.

Модуль 3. Форма аргументації.

Модуль 4. Структура аргументації.

Модуль 5. Правила та помилки в суперечці.

Модуль 6. Прийоми впливу в суперечці.

Модуль 7. Підсумкова робота.

Модулі 1—6 складаються з двох частин: теоретичної та практичної. У першій частині викладено теоретичний матеріал з еристики. Друга частина містить: словник термінів, тест і практикум.

Така структура модуля дає студентові можливість опанувати навчальний матеріал та відпрацювати його на практиці.

Модуль 7 є підсумковим. Головна мета цього модуля — контрольна перевірка знань студентів. У ньому вміщено підсумковий тест та підсумковий практикум.

Крім модулів, посібник містить рекомендований практикум. Тут зібрані різноманітні завдання, які можна використовувати для практичних занять з еристики.

У посібнику є додатки. У додатках 1 і 2 підсумовується матеріал щодо правил суперечки та помилок, які допускають у разі їх порушення.

Додаток 3 знадобиться тим, хто працює з іноземною літературою. Він містить терміни еристики в перекладі англійською мовою. Для деяких термінів наданий також переклад латиною.

Наприкінці посібника наведено список літератури.

1.3. Особливості вивчення еристики

Перша особливість полягає в тому, що вивчення еристики потребує зосередження та системного підходу. Усі теми курсу взаємопов'язані, і не можна зрозуміти наступну тему, не засвоївши попередньої.

Друга особливість полягає в тому, що засвоєння теоретичного матеріалу з еристики ще не означає, що людина зможе застосовувати його на практиці. Знайти вихід з цієї ситуації можна, поєднавши теорію з розв'язанням практичних завдань. Тому після вивчення теоретичного матеріалу модуля рекомендовано дати відповіді на тести і обов'язково виконати відповідні практичні завдання, а також якомога частіше свідомо застосовувати набуті навички в різних комунікативних процесах: дискусіях, полеміці, дебатах та інших суперечках. Лише за цих умов людина зможе навчитися:

- грамотно і переконливо будувати власну аргументацію;
- ефективно критикувати точку зору супротивника;
- не допускати помилок у своїх міркуваннях;
- розпізнавати помилки в міркуваннях супротивників по суперечці;
- ефективно застосовувати різноманітні прийоми впливу на співрозмовників.

ПРЕДМЕТ ТА ІСТОРІЯ ЕРИСТИКИ

1.1. Суперечка як предмет еристики

Термін «еристика» має давню історію. Він походить з грецької та означає «мистецтво суперечки». Спочатку під «еристикою» розуміли звід прийомів, якими потрібно користуватися в спорі, щоб одержати перемогу. У наш час значення цього терміна дещо змінилося. Його визначають так.

Еристика — це напрям досліджень, мета яких полягає в розгляді різноманітних характеристик (логічних, семіотичних, психологічних тощо) такого складного комунікативного процесу, як суперечка.

Отже, предметом вивчення еристики є суперечка.

Суперечка — це комунікативний процес, у якому наявне активне ставлення до точки зору співрозмовника, що виражене в її критичній оцінці.

Будь-яка суперечка передбачає розходження в думках, зіткнення позицій. Кожна сторона активно відстоює свою точку зору та намагається розкритикувати точку зору супротивника. Якщо немає такого зіткнення думок, то немає й самого спору, а є якась інша форма комунікації. Наприклад, проповідь, молитва, лекція, інформаційна доповідь — це не суперечки. Якщо аргументація з приводу якогось питання спрямована на людей, які байдуже або позитивно (тобто некритично) ставляться до неї, то немає ніяких підстав вважати цю комунікативну ситуацію суперечкою.

1.2. Учасники суперечки

Обов'язкові учасники суперечки:

- пропонент;
- опонент;
- аудиторія.

Пропонент — це той, хто висуває та обґрунтовує певну точку зору.

Без пропонента не може бути суперечки, оскільки спірні питання не виникають самі по собі. Їх повинен хтось сформулювати та поставити на обговорення. Точка зору пропонента може виражати власну думку або репрезентувати колективну позицію з того чи іншого питання.

Опонент — це той, хто піддає сумніву або заперечує істинність або слушність точки зору пропонента.

Опонент може бути безпосередньо присутнім і особисто брати участь у спорі. Але може бути й така ситуація, коли опонент безпосередньо не бере участі в ньому.

Аудиторія — це колектив, який має свої переконання, свої позиції, точки зору з приводу обговорюваного питання.

Аудиторія є головним об'єктом аргументативного впливу в спорі.

1.3. Позитивні та негативні точки зору

Суперечка має місце тоді, коли пропонент та опонент мають розходження в думках з приводу певного питання. Одна сторона висуває точку зору, а друга висловлює сумнів щодо неї або взагалі заперечує її. Таке

розходження може бути виражене в точці зору явно (експліцитно) або неявно (імпліцитно).

Точка зору — це думка, яка фіксує відношення людини до твердження, змістом якого є певна пропозиція.

Щодо пропозиції можна зайняти позитивну, негативну або нейтральну позиції.

Приклад

Розглянемо твердження: *«Неземні цивілізації існують»*.

Позитивна точка зору: *«Я думаю, що неземні цивілізації існують»*.

Негативна точка зору: *«Я не думаю, що неземні цивілізації існують»*.

Нейтральна точка зору: *«Я не знаю, існують чи ні неземні цивілізації»*.

Розходження в думках, яке є передумовою будь-якої суперечки, передбачає, що один з учасників має позитивну або негативну точку зору відносно певного твердження, а другий учасник має сумніви щодо неї.

Можлива й складніша форма розходження в думках, коли друга сторона не тільки сумнівається, а й підтримує протилежну точку зору.

Нейтральну точку зору, як правило, ні пропонент, ні опонент не підтримують. Інакше комунікативний процес не можна було б кваліфікувати як суперечку.

1.4. Типи суперечок

Типи суперечок виокремлюють залежно від типів розходження в думках.

Розходження в думках залежно від кількості пропозицій, які містить точка зору може бути:

- одиничним;
- множинним.

Розходження в думках вважають **одиничним**, коли до уваги беруть точку зору, яка ґрунтується тільки на одній пропозиції.

Розходження в думках вважають **множинним**, коли до уваги беруть точку зору, яка ґрунтується більше ніж на одній пропозиції. Це відбувається, коли пропонент висловлює точку зору з приводу складної проблеми, яка містить багато пунктів, або дає відповідь одразу з цілого ряду питань.

Розходження в думках залежно від позиції, яку займає опонент у суперечці, може бути:

- незмішаним;
- змішаним.

Розходження в думках вважають **незмішаним**, коли тільки пропонент бере на себе зобов'язання захищати свою точку зору. Опонент піддає її сумніву: ставить запитання, але власної точки зору не висуває.

Розходження в думках вважають **змішаним**, коли відносно однієї пропозиції учасники спору висловлюють різні точки зору. При цьому кожна сторона аргументує свою позицію.

Наведені типи розходження в думках можуть комбінуватися різними способами. У результаті отримуємо різні типи суперечок.

1. Суперечка ґрунтується на одиничному незмішаному розходженні в думках

Пропонент висуває точку зору, яка ґрунтується на одній пропозиції, та бере на себе зобов'язання захищати її. Опонент піддає її сумніву: ставить запитання, але власної точки зору не висуває.

2. Суперечка ґрунтується на множинному незмішаному розходженні в думках

Пропонент висуває точку зору, яка ґрунтується більше ніж на одній пропозиції. Опонент піддає її сумніву: ставить запитання, але власної точки зору не висуває.

3. Суперечка ґрунтується на одиничному змішаному розходженні в думках

Пропонент висуває точку зору, яка ґрунтується на одній пропозиції. Опонент піддає її сумніву та висуває протилежну точку зору. При цьому кожна сторона аргументує свою позицію.

4. Суперечка ґрунтується на множинному змішаному розходженні в думках

Пропонент висуває точку зору, яка ґрунтується більше ніж на одній пропозиції. Опонент піддає її сумніву та висуває протилежну точку зору. При цьому кожна сторона аргументує свою позицію.

Зверніть увагу на те, що під час аналізу різних типів суперечок треба вміти відрізнити головне розходження в думках від другорядних, які виникають у ході обговорення головного спірного питання.

1.5. Стадії суперечки

Передумовою суперечки є те, що пропонент та опонент розходяться у думках з приводу певного питання. Для того щоб раціонально усунути це розходження, проводять аргументативну дискусію, яку ще називають критичною дискусією.

Критична дискусія — це суперечка, в ході якої використовують аргументацію, за якою можна з'ясувати, наскільки певна точка зору обґрунтована.

Під час такої суперечки пропонент намагається переконати опонента в прийнятності своєї точки зору, в той час як опонент продовжує висувати сумніви та зауваження.

Критична дискусія проходить п'ять стадій розвитку:

- конфронтації;
- відкриття дискусії;
- аргументації;
- критики;
- завершальну.

1. На **стадії конфронтації** учасники з'ясовують, що їхні думки з певного питання розходяться. У подальшому можливі дві ситуації розвитку подій.

Якщо має місце суперечка першого або другого типів, коли розходження в думках незмішане, то опонент, не приймаючи точки зору пропонента, висловлює сумніви та критичні зауваження.

Якщо має місце суперечка третього або четвертого типів, коли розходження в думках змішане, то опонент висуває протилежну точку зору.

2. На **стадії відкриття дискусії** учасники з'ясовують, хто буде пропонентом, а хто — опонентом. Вони узгоджують правила дискусії та вихідні положення.

3. На **стадії аргументації** пропонент захищає свою точку зору, висуваючи на критику опонента свої аргументи.

4. Якщо точка зору пропонента не тільки викликає сумніви та критичні зауваження опонента, то він на підтримку своєї точки зору може висунути власну аргументацію. Така стадія має назву **стадії критики**.

5. На **завершальній стадії** учасники оцінюють, чия точка зору перемогла. Якщо пропонент відмовляється від своєї точки зору, то перемагає опонент, якщо ж

опонент припиняє висувати зауваження або відмовляється від своєї точки зору, то перемагає пропонент.

Звичайно на практиці не кожна суперечка проходить усі ці стадії. Часто в дискусію не входять усі п'ять стадій, або ж вони йдуть одна за одною в іншому порядку.

Іноді сперечальник може заявити, що він переміг, ще не завершивши своєї аргументації. Бувають випадки, коли впродовж дискусії учасники говорили кожний про своє, їм не вдалося чітко визначитися, з чим саме вони не погоджуються. Тоді доводиться знову повертатися до стадії конфронтації.

Стадія відкриття дискусії, зазвичай, займає дуже мало часу. Правила проведення суперечки та вихідні положення досить часто не оговорюють, на них взагалі не звертають уваги. Але це неправильно. Саме відсутність певної процедури — відсутність чітко визначених правил — і спричинює труднощі в проведенні багатьох публічних суперечок.

Завершальної стадії в реальних дискусіях або взагалі може не бути, або обидві сторони наприкінці обговорення не приходять до згоди. Навіть у дискусіях, де підсумки проводять голосуванням, іноді пропонент та опонент не погоджуються з ними і починають наводити додаткові аргументи вже з приводу того, чому саме так проголосувала аудиторія.

Проте таке розходження між теорією й практикою не зменшує значущості наведеної моделі суперечки. За її допомогою можна провести критичний аналіз реальних публічних дискусій. Такий аналіз дає можливість з'ясувати, де учасники допустили помилки, які стадії спору пропущені або репрезентовані неадекватно.

Наприклад, порівнявши реальну суперечку з моделлю, можна з'ясувати, що перша не була успішною, тому

що на стадії конфронтації або не було чітко визначено розходження в думках, або опонент та пропонент не зрозуміли точки зору один одного з обговорюваного питання, або в процесі проведення суперечки учасники неправильно обрали для себе ролі, або не були чітко узгоджені правила проведення дискусії.

Завдяки моделі критичної дискусії значно легше виділити неявні елементи аргументації та критики, проаналізувати стадії дискусії, для того щоб зрозуміти їхню роль у процесі розв'язання спірного питання.

1.6. 3 історії еристики

Говорячи про мистецтво суперечки, треба зазначити, що його корені сягають глибокої давнини. Теорія та практика суперечок мають цікаву історію й давні традиції. Ще античні мислителі звернули увагу на роль і місце суперечок у спілкуванні людей. Вони намагалися дослідити різноманітні види суперечок, з'ясувати головні правила їхнього проведення, визначити притаманні їм помилки та хитрощі.

Якщо історія, філософія та мистецтво в Стародавній Греції мали одну покровительку — музу *Кліо*, то мистецтво суперечки охороняли дві богині, дві *Ериди* (від *eridzo* — сперечаюся), яких називали богинями спору. Ерид було дві, бо греки відрізняли суперечку «конструктивну», спрямовану на досягнення істини, від суперечки «конфліктної», метою якої є не з'ясування істини, а боротьба із супротивником і перемога в ній — *агоне* (*звідси походить і слово «агонія» — боротьба зі смертю*).

Відповідно до цього греки навіть термінологічно розрізняли дві моделі спору: суперечку заради істини вони називали *діалектичною суперечкою*, а суперечку заради перемоги, агональний спір — *еристичною*.

Визнаним майстром діалектичної суперечки в Стародавній Греції вважався **Сократ** (бл. 470—399 рр. до н. е.), який у своїх бесідах за допомогою влучно поставлених запитань намагався відшукати істину. Він вносив у суперечку етичний момент. Головна тема спору для нього — добродійність, пошук справжньої природи людини. Відповідаючи на запитання, співрозмовник Сократа висловлював певну думку з поставленої проблеми, яка зіставлялася з фактами, свідченнями та іншими вже доведеними істинами. Завдання самого Сократа якраз і полягало в тому, щоб показати суперечність думок учасників спору з твердженнями, які вони висловили раніше, і на підставі цього спростувати їх.

Для ілюстрації наведемо такий приклад. Припустимо, що вас цікавить питання: чи є обман злом? Більшість звичайно надасть стверджувальну відповідь. Проте, якщо йдеться про обман ворога на війні та інші складні випадки, то доведеться визнати, що не завжди обман кваліфікують як зло. Такий самий аналіз можна провести, досліджуючи інші складні проблеми. Так, наприклад, Сократ у діалозі Платона «Федр» з'ясовує, яким повинен бути оратор.

Приклад

«**Сократ.** Щоб промова була доброю, прекрасною, невже розум оратора не повинен досягнути істину того, про що він збирається говорити?»

Федр. Про це, милий Сократе, я чув так: тому, хто має намір стати оратором, немає необхідності розуміти, що дійсно справедливо, — достатньо знати те, що здається справедливим більшості, яка буде судити. Те ж саме стосується й того, що насправді є добрим і прекрасним, — достатньо знати, що таким уявляють. Саме так можна переконати, а не за допомогою істини.

Сократ. Думка не є нікчемною, Федре, якщо так говорять розумні люди, але потрібно розглянути, чи є в ній смисл. Тому не можна залишити без уваги те, що ти зараз сказав.

Федр. Ти маєш рацію.

Сократ. Розглянемо це так.

Федр. Як?

Сократ. Наприклад, я переконував би тебе купити коня, щоб боротися з ворогом, до того ж ми з тобою обидва не знали б, що таке кінь, та й про тебе я знав би лише те, що Федр вважає конем свійську тварину з великими вухами...

Федр. Це було б смішно, Сократе.

Сократ. Поки ще ні, але так було б, якщо б я став серйозно тебе переконувати, склавши похвальне слово віслюкові, назвавши його конем і стверджуючи, що потрібно мати цю скотину не тільки вдома, а й у поході, тому що вона знадобиться в битві, для перевезення вантажу і ще для багатьох справ.

Федр. Це було б зовсім смішно!

Сократ. А хіба не краще те, що є смішним та милим, ніж те, що є страшним та ворожим?

Федр. Це очевидно.

Сократ. Так ось, коли оратор, який не знає, що таке добро, а що — зло, виступить перед такими самими громадянами, щоб їх переконати, до того ж буде розхвалювати не тільки віслюка, видаючи його за коня, а й зло, видаючи його за погане замість доброго, які, на твою думку, плоди принесе згодом посів його красномовства?

Федр. Напевно не дуже гарні.

[Платон. Федр // Логика и риторика: Хрестоматия. — Минск, 1997. — С. 4—5].

Діоген Лаертський розповідав, що Сократ у спорах, як правило, був сильнішим за своїх опонентів, тому його дуже часто били й тягали за волосся, а ще частіше сміялися та глузували з нього. Він приймав усе це, не ображаючись. Одного разу Сократ, навіть отримавши стусана, стримався й нічого не заподіяв людині, яка це

вчинила. Оточуючим він пояснив свій вчинок так: «Якщо б мене хвищнув віслюк, чи став би я на нього подавати до суду?»

Мистецтво ставити запитання, яке саме Сократ поклав у підґрунтя ведення суперечок, він порівнював з мистецтвом повитухи і називав його *майєвтикою*, тобто мистецтвом, знання якого допомагає народженню нової думки.

Іншу модель суперечки — суперечки заради перемоги — репрезентували в Стародавній Греції софісти. Вони вважали, що за допомогою мистецтва спору можна довести будь-яке положення, яким би безглуздим воно не було.

Спочатку слово «софіст» означало людину освічену, талановиту, яка проявила себе в певній діяльності. Наприкінці V сторіччя софістами стали називати платних учителів мудрості. Мета їх роботи полягала у навчанні учнів різноманітним хитроцям та прийомам обдурювання співрозмовників. Треба зазначити, що софісти на достатньо високому рівні володіли тогочасною логікою. У зв'язку з цим багато їхніх прийомів ґрунтувалися на свідомому порушенні тих чи інших правил та законів цієї науки.

Викладацька діяльність софістів була дуже вдалою з матеріальної точки зору. Так, засновник школи софістики **Протагор** (бл. 490 — бл. 420 до н. е.) навіть зміг замовити у видатного скульптора своє золоте погруддя, яке потім поставив перед одним із храмів Стародавньої Греції.

До нашого часу дійшли численні приклади міркувань, які застосовували софісти в різноманітних суперечках.

Приклад

1. Найвідоміше міркування софістів — це міркування, яке отримало назву «*Рогатий*».

Уявіть собі ситуацію: одна людина хоче переконати іншу в тому, що та має роги. Для цього наводить таке обґрунтуван-

ня: *«Те, що ти не втрачав, те ти маєш. Роги ти не втрачав. Отже, у тебе є роги».*

2. У Протагора був учень Еватл. Учителю та учень уклали угоду, відповідно до якої Еватл заплатить за навчання лише після того, як виграє свій перший судовий процес. Але, закінчивши навчання, Еватл не поспішав виступати в суді. Терпещ у вчителя урвався, і він подав на свого учня в суд. *«Еватл у будь-якому випадку повинен буде мені заплатити, — міркував Протагор. — Він або виграв цей процес, або програв його. Якщо виграв — заплатить за домовленістю; якщо програв — заплатить за вироком суду».* Проте Еватл був дуже старанним учнем та оволодів усіма прийомами софістики. Один з них він застосував проти свого вчителя. Його відповідь була такою: *«Нічого подібного, я платити не буду. Дійсно, я або виграю процес, або програю його. Якщо виграю — рішення суду звільнить мене від платні, якщо ж програю — не буду платити за нашою домовленістю».*

Крім побудови різноманітних міркувань, софісти також полубляли в суперечках ставити такі запитання, на які не можна було дати відповіді: як би людина не відповідала, все одно вона опинялася в пастці.

Приклад Софіст запитує: *«Чи перестав ти бити свого батька?»* Співрозмовник відповідає: *«Так».* Отже, виходить, що він бив батька, а зараз перестав. Співрозмовник відповідає: *«Ні».* Отже — він бив, б'є й битиме батька в майбутньому.

Софісти навчали своїх учнів здатності говорити про все та перемагати будь-якого супротивника, сперечаючись на будь-яку тему. В їхніх школах головним була спрямованість на «полімацію» — компетентність в усіх галузях.

Софістичну практику навчання усним виступам можна поділити умовно на риторичну та еристичну. Якщо говорити про першу, то, наприклад, треба згадати **Горгія з Леонтін**, який дуже старанно розробив різноманітні мовленнєві кліше. Уся риторика користується його риторичними фігурами. Крім того, софісти займалися систематичною розробкою та дослідженням «загальнозначущих місць». Це міркування на такі теми, як

справедливе та несправедливе, природна справедливість та закони, які встановлюють люди, тощо. Вони вважали, що будь-яка аргументація може бути зведена до таких місць. Софісти також приділяли багато уваги знаходженню, *inventio*, тому, як і де шукати нові ідеї. Тут у пригоді, за їхньою думкою, стане вміння знаходити та розробляти нові додаткові смисли слів.

Змагання між учнями в процесі спору було основою викладацької стратегії софістів. Мистецтво диспутів стало головним методом шкільної діяльності.

Такі диспути значно відрізнялися від суперечок, які свого часу проводив Сократ. Якщо в сократівських (діалектичних) спорах орієнтиром було досягнення істини, то диспути софістів, позбавлені усякої аксіологічної значущості, орієнтувалися тільки на перемогу.

Для діалектики Сократа характерним було те, що учасники суперечки намагалися висловити не власну думку, а досягнути або засвоїти істинне знання. Для софістів головним було сформуванню й утвердити свою власну позицію. Питання щодо досягнення істини в спорі софісти взагалі ставили під сумнів.

Вони намагалися перетворити техніку спору в певний предмет навчання, презентувати його як мистецтво оперування словами, метою якого є не істина, а формальна або юридична перемога.

Вони вважали, що можна перемагати в будь-якій суперечці, відносно будь-якого предмету спору. Так, учні на заняттях виконували таку вправу: складали збірники подвійних промов. Вони містили перелік протилежних думок, згрупованих попарно. Мета складання таких збірників полягала в формуванні навичок висловлювати з будь-якого питання положення «за» і положення «проти».

Якщо для обґрунтування будь-якої тези можна навести два аргументи, які суперечать один одному, то в про-

цесі суперечки можна наводити докази та послідовно їх спростовувати. Звідси головне для учнів у софістичних школах — це навчитися в процесі суперечки надавати вагу і значущість будь-якій точці зору. Будь-яка позиція може бути заперечена, будь-який аргумент має свій контраргумент.

Отже, досягнути консенсусу в такому виді суперечки неможливо, проте цінність подібного спору полягає в можливості усвідомити, що будь-які знання відносні, обмежені й мають свою сферу застосування. Софістів не цікавить істина як така, їхня мета — здатність орієнтуватися в конкретній ситуації. Вони намагаються передати учням саме практичні навички проведення суперечок. Софісти не досягають істини в спорі, вони досягають кращого в певний момент часу.

Крім Сократа та софістів, за часів Стародавньої Греції значну увагу дослідженню суперечки приділяв також **Аристотель** (384—322 рр. до н. е.). Його праці «*Топіка*» та «*Про софістичні спростування*», що увійшли до збірки «*Органон*», є першими спробами систематично викласти головні засади теорії та практики суперечок.

Аристотель розрізняв три види суперечок: *діалектичну*, *софістичну* та *еристичну*. Найвищим видом спору він вважав діалектичну суперечку, мета якої полягає в досягненні істини. Метою софістичної суперечки, за Аристотелем, є позірна мудрість, а метою еристичної суперечки — перемога. Два останні види суперечок Аристотель не визнавав і всіляко засуджував.

Діалектику, або мистецтво правдоподібних міркувань, Аристотель зробив логічною дисципліною, яка підпорядковувалася певним правилам і процедурам. У творах Стагірита вона завжди оцінювалася достатньо високо. Він писав про те, що діалектика може бути корисною і для тренування, і для усних бесід, і для філософських знань. Еристика ж, за Аристотелем, переслідує лише одну мету — перемогти в спорі нечесними засобами. Ерис-

тик ставиться до діалектика так, як людина, яка робить неправильні креслення, ставиться до геометра. *«Насправді, вона хибно міркує, виходячи з тих самих основ, що й діалектик, а той, хто робить неправильні креслення, — що й геометр»* [Аристотель О софистических опровержениях // Соч. в 4-х т. — М., 1978. — Т. 2 — С. 555].

Еристика відрізняється від софістики, але тільки за метою. Якщо мета еристів — перемога в суперечці, то мета софістів — застосування позірної мудрості заради слави в погоні за наживою. Тому софістику Аристотель називає *«мистецтвом наживи за допомогою позірної мудрості»*. І еристи, і софісти застосовують однакові доводи, але з різними цілями. *«Один і той самий довід буде софістичним та еристичним, але не для одного й того ж самого: еристичний — заради перемоги, софістичний — заради позірної мудрості»*, — пише він [Там само].

Аристотель переконливо виступав проти софістичних та еристичних суперечок. Він ґрунтовно дослідив можливі прийоми маніпулювання людьми в подібних справах і спробував розробити тактичні прийоми протистояння хитрощам, які застосовують у таких комунікативних процесах. Його твір *«Про софістичні спростування»* присвячений розгляду саме цих питань.

Античний Рим, засвоївши вчення греків, розвинув далі прийоми й методи проведення суперечок. Головну увагу тут приділяли публічним дискусіям державних діячів і судовим спорам. Великий внесок у теорію аргументації зробив видатний давньоримський оратор **Марк Туллій Цицерон (106—43 до н. е.)**. Із занепадом республіки та розквітом монархії в Римі потреба в публічних дискусіях значно впала, тому аргументативна проблематика продовжувала розвиватися тільки в судовій практиці, де врешті решт панівним стає діловий стиль з короткими та ясними формулюваннями.

У середні віки техніка суперечок ще більше вдосконалюється. У рамках патристики, теологічної схоластики,

апологетики розробляють різноманітні прийоми аргументації та критики, впроваджують нові стратегії та тактики проведення суперечок. Підґрунтям середньовічної діалектики була логіка Аристотеля. Особливими досягненнями цього періоду стали аналіз формальної структури висловлювання, аналіз типових логічних помилок і парадоксів, розробка теорії необхідного й матеріального слідування в міркуваннях.

На Сході в цей час можна побачити те ж саме. У монастирях широко практикувалися релігійні диспути. Їхнє проведення було строго регламентоване та підпорядковане певному ритуалу, який передбачав і тілесні рухи. Сперечальників, які використовували заборонені прийоми, з ганьбою виганяли, з ними в подальшому заборонялося мати справу. Ритуальні філософсько-богословські диспути і в наш час практикують у ламаїстських монастирях.

У буддистських школах у процесі суперечки застосовували форми міркувань за канонами багатозначної логіки. Так, семизначна логіка диспуту вперше з'являється в логічному вченні джайністів. Відповідно до нього, існує сім різних способів висловлювання про речі залежно від точки зору сперечальника. Субстанція або атрибут: 1) є; 2) не є; 3) [можливо] є і [можливо] не є; 4) не визначено; 5) [можливо] є і не визначено; 6) [можливо] не є і не визначено; 7) [можливо] є і [можливо] не є і не визначено.

За часів Відродження мистецтво суперечки отримало новий поштовх до розвитку. Трактати італійських гуманістів **Лоренцо Валли** (1407—1457), **Леонардо Бруні**, **Рудольфа Агріколи** (1443—1483), гуманістична сатира **Еразма Роттердамського** (1469—1536), політичні аргументи **Нікколо Макіавеллі** (1469—1527) стали новим внеском у теорію й практику мистецтва суперечки та аргументації. Проте, не зважаючи на пробудження інтересу до мистецтва суперечки, для дедуктивної логіки Аристотеля епоха Відродження стає епохою

кризи. Логіку звинувачують у підтримці схоластики й намагаються створити нову логіку «природного мислення», під якою звичайно розуміють інтуїцію та уяву.

У Новий час з розвитком експериментального природознавства потреба в аргументації та доведенні виникає щодо емпіричного пізнання. Про нову мету теорії аргументації заявив у своїй ранній праці «*Прогрес пізнання*» відомий англійський філософ **Френсіс Бекон** (1561—1626). Він висловився за те, щоб аргументація була не тільки мистецтвом міркувань, які спрямовані на публіку, а й слугувала методом переконання в пізнанні природи.

За часів Просвітництва у Франції виходять друком дві значущі для мистецтва суперечки праці. Це праця **А. Арно** і **К. Лансло** «*Всезагальна раціональна грамати́ка*» (1660) і підручник **А. Арно** та **П. Ніколя** «*Логі́ка, або Мистецтво мислити, де окрім звичайних правил, містяться деякі нові міркування, корисні для розвитку здібності судження*» (1662). Ці дві книги можна розглядати як єдине ціле. Перед авторами стояло педагогічне завдання — навчити читачів практиці конкретних міркувань в різноманітних галузях: релігії, правознавстві, політиці, звичайному житті. Ці знання з успіхом, за думкою авторів, можна було використовувати і в спорах.

Говорячи про французьку традицію «мистецтва переконання», треба назвати також інші відомі твори. Це «*Правила для керівництва розуму*» (1628) **Рене Декарта** (1596—1650), «*Про геометричний розум і про мистецтво переконувати*» (1658) **Блеза Паскаля** (1623—1662). У подальшому ця лінія була продовжена в працях **Кондільяка** (1715—1780): «*Логі́ка, або Початки мистецтва мислити*» (1780) і «*Про мистецтво міркування*» (1775).

На роль логіки в розвитку практичної аргументації в суперечці звертав увагу також німецький філософ **Гот-**

фрід Ляйбніц (1646—1716), який у зв'язку з цим виділяє два види логіки — теоретичну та прикладну і говорить про їхній взаємозв'язок.

З розвитком мистецтва спору після Аристотеля чіткої різниці між діалектикою, еристикою та софістикою вже не проводили. Так, у трактаті «Логіка» видатного німецького філософа **Іммануїла Канта** (1724—1804) знаходимо таку цитату: *«У минулі часи діалектика вивчалася дуже старанно. Мистецтво це під позірністю істини виставляло хибні основоположення і намагалося відповідно до них висловлювати примарні твердження про речі. У греків діалектиками були адвокати та оратори, які могли схилити народ до того, чого хотіли, оскільки його можна було переконати в примарній позірності. Таким чином, діалектика тоді була мистецтвом позірності. У логіці також вона довго висвітлювалася під назвою мистецтво суперечки... Нічого не може бути більш негідним для філософа, як культивувати таке мистецтво»* [Кант І. Логика // Кант І. Трактати и письма. — М., 1980. — С. 324—325].

Хоча Кант і не визнавав таку діалектику (яка увібрала в себе і еристику, і софістику), він усе-таки дійшов висновку, що цю науку можна переробити. Тоді б логіка, на його думку, мала дві частини: аналітику, що містить формальні критерії істини, і діалектику, яка б містила ознаки та правила, завдяки яким можна було б дізнатися, що те чи інше не відповідає формальним критеріям істини, хоча й здається погодженим з ними. Така діалектика була б корисною для людини як чистилище розсудку.

Не бачив особливої різниці між еристикою, софістикою та діалектикою і **Артур Шопенгауер** (1788—1860), автор книги *«Еристика, або мистецтво сперечатися»*. Він взагалі спочатку хотів назвати свою працю *«Діалектика»*.

Шопенгауер, як і Кант, розглядав діалектику як *«мистецтво сперечатися або вести бесіду»*. На його дум-

ку, предметом діалектики має бути *«сумісна діяльність двох розумних істот, які думають разом, а звідти неодмінно випливає суперечка, тобто духовна боротьба, якщо тільки вони не погоджуються поміж собою, як вивірені годинники»* [Шопенгауер А. Еристика, или искусство спорить. — СПб, 1900. — С. 2.].

Діалектика, на відміну від логіки, яка, за Шопенгауером, є апріорною наукою, може бути лише апостеріорною наукою. Її базою є емпіричний досвід комунікації. Головний тип комунікації, який розглядає Шопенгауер, — це суперечка, метою якої завжди є не просто відстоювання своєї думки, переконання співрозмовника в її слушності, а саме перемога. Як бачимо, в цьому німецький філософ не підтримує точки зору Аристотеля. Він вважає, що природним для будь-якої людини є бажання виглядати завжди правою. У спорі сперечальник насамперед шукатиме помилку не в своїх міркуваннях, а в міркуваннях співрозмовника, і навряд чи одразу ж погодиться з критикою своєї позиції. *«Нехай я визнаю супротивника правим, як тільки він насправді таким буде, але він навряд чи зробить те ж саме в зворотному випадку, а навпаки, буде вести справу per nefas: отже, і я повинен робити так само»*, — підводить підсумки німецький філософ [Там само, С. 7].

Щоб допомогти людині в складних ситуаціях спорів бути завжди правою, Шопенгауер розробив і дослідив спеціальні прийоми та хитрощі, які поєднав у своєму вченні, яке назвав «еристичною діалектикою».

На початку ХХ ст. мистецтву суперечки була присвячена праця видатного російського логіка **Сергія Поварніна** (1870—1952). Вона мала назву *«Суперечка. Про теорію та практику суперечки»* і вперше вийшла друком у 1918 р. Саме в цей час у Петербурзі створюють Інститут живого слова. Викладачами цього інституту були видатні філологи, юристи, логіки. Серед них пристойне місце займав і С.І. Поварнін. На жаль, програма

Інституту не була виконана з причин посилення політичного режиму.

Після цього до кінця 50-х років ХХ ст. проблематика теорії та практики суперечки науковцями фактично не розглядалася. З їхнього лексикону зникають поняття «аргументація», «аргументативний процес», «суперечка». Положення справ змінюється лише в другій половині ХХ сторіччя, коли з'являються перші праці, в яких аргументативна проблематика отримує принципово нове бачення.

1.7. Сучасний стан розвитку мистецтва суперечки

Еристика — це міждисциплінарна дисципліна. Аргументативну проблематику досліджують фахівці, які працюють у різних галузях. Це і логіки, і філософи, і психологи, і філологи, і політологи, і юристи. Саме це зумовлює той факт, що нині існують різноманітні підходи до її вивчення, які відрізняються за ступенем концептуалізації, за теоретичним та практичним опрацюванням проблематики. Серед найважливіших напрямів у цій царині в наш час можна назвати такі:

- формальна логіка;
- теорія аргументації С. Тулміна;
- «нова риторика» Х. Перельмана і Л. Ольбрехтс-Титекі;
- неформальна логіка;
- формальна діалектика;
- прагмадіалектика.

Формальна логіка репрезентує формальний підхід до вивчення аргументативної проблематики, в той час як інші напрями можна розглядати як неформальні підходи дослідження аргументації.

Формальна логіка Еристика завжди була тісно пов'язана з формальною логікою. Будь-який підручник з логіки, як правило, містить розділ, у якому розглядають аргументативну проблематику. До недавнього часу формальний підхід був домінуючим при її аналізі засобами логіки.

Логіка на традиційному етапі свого розвитку в концепціях різних авторів розглядалася або як метод пізнання, тобто органон мислення, або як метод обґрунтування, тобто як канон мислення. Якщо як органон логіку розглядали не в усіх теоріях традиційної логіки, то як канон, тобто засіб аргументації, — практично в усіх. Навіть Кант, який розробляє свою трансцендентальну логіку, не заперечує цієї функції формально-логічного знання.

Сучасну логіку насамперед асоціюють з образом суто теоретичної дисципліни. Такий образ склався під впливом праць відомого логіка Г. Фреге, який наприкінці XIX сторіччя вів боротьбу з психологізмом у логіці. Його головною метою було створення мови чистого мислення. Далі цей образ уточнився завдяки працям Б. Рассела, А. Уайтхеда, Д. Гільберта, В. Аккермана, А. Тарського та інших дослідників.

Формалістський образ логіки став домінуючим у логічній літературі на багато років. Ця наука була ототожнена з образом теоретичної дисципліни, яка далека від реальної життєдіяльності звичайних людей. З лексикону логіків зникли терміни, пов'язані з аргументацією та суперечкою.

Так, у підручнику видатного американського філософа та логіка У. Куайна «Вступ до математичної логіки» («*Introduction to Mathematical Logic*»), що вийшов друком у 1944 р., термін «аргументація» взагалі не згадується, а на термін «аргумент» можна натрапити тільки один раз і то йому надано математичного значення. Звичайно такий стан справ не сприяв розвитку проблематики еристики, теорії аргументації в межах формальної логіки.

Згодом положення справ змінюється, логіки повертаються до аналізу аргументативних процесів. У результаті в сучасній логіці сформувалося певне уявлення щодо їхнього аналізу.

Такі дослідження, як правило, зводять до систематизації правильних схем, форм переважно дедуктивних міркувань. Терміни «аргументація», «дедуктивне міркування», «доведення» при формальному підході достатньо часто ототожнюють. Дедуктивна логіка стає підґрунтям для дослідження проблематики теорії аргументації. Лише наприкінці ХХ ст. у навчальній літературі з логіки аргументацію починають розглядати в рамках діалогу, суперечки, дискусії. Проте все одно під аргументацією розуміють побудову міркувань, або ланцюга міркувань. Хоча міркування вже розглядають не тільки з точки зору дедукції, але й з точки зору індукції, аналогії тощо. Логіки починають говорити про доказову та недоказову аргументації.

Під час дослідження аргументації з точки зору формальної логіки можна виділити декілька кроків. Насамперед намагаються з'ясувати всі засновки та висновки міркування-аргументації, максимально точно визначитися з його логічною формою. Для цього, як правило, застосовують метод формалізації, який передбачає абстрагуватися від природної мови.

Далі аналіз аргументації полягає в застосуванні певних методів для того, щоб її оцінити, з'ясувати чи є досліджувана аргументація правильною, чи дотримані в ній усі правила та закони логіки, чи не містить вона логічних помилок. Правильність міркування — це єдиний критерій для оцінювання аргументації в рамках формальної логіки.

Теорія аргументації
С. Тулміна Критикуючи формальний підхід до аналізу аргументації, Стефен Тулмін (S.E. Toulmin) у своїй праці *«Використання аргументів»* (*«The Uses of Argument»*, 1958 р.) ставить питання про необхідність створити новий підхід до теорії аргументації, який суттєво відрізнявся б

від методів формальної логіки. Він протиставляє «ідеальну» формальну логіку логіці, що працює («working logic»).

Головний недолік першої полягає в тому, що міркування, які застосовують у різних галузях знання, тут зводять до якихось універсальних стандартів, хоча самі ці стандарти залежать від певних галузей. С. Тулмін виступає за те, щоб логіка наблизилася до епістемології, і тим самим розширила свій предмет за рахунок включення до нього аргументативних процесів, які мають місце в різних ситуаціях людської життєдіяльності.

Головна мета неформального підходу повинна полягати в створенні методів для аналізу, оцінювання й обґрунтування аргументів, які наявні в реальних, повсякденних міркуваннях людей. Характерно, що як ідеал для своєї теорії аргументації С. Тулмін обирає не математику, а юриспруденцію. Він вважає, що логіка є узагальненим правознавством.

У зв'язку з цим С. Тулмін порівнює аргументацію із судовим процесом, у якому заяви роблять на підставі свідочств, фактів, доведень, які повинні підтвердити або спростувати певну точку зору. За аналогією з цим, аргументація взагалі повинна характеризувати те, що можна назвати раціональним процесом, тобто процедури та категорії, які застосовують для обґрунтування, доведення, підтвердження або спростування положень, що висувають люди в ході практичних міркувань. Аналогія між теорією аргументації та правознавством досить вагома. На думку Тулміна, вона допомагає тримати у фокусі критичну функцію розуму. «Логіка, що працює», «практична логіка» надає людині можливість обґрунтовувати положення, притаманні повсякденному дискурсу.

На цьому шляху С. Тулміну вдалося описати модель процедурної форми аргументації, виявити низку зага-

льних закономірностей її функціонування, встановити зв'язок між аргументацією й деякими принципами філософії та методології наукового пізнання.

- «Нова риторика»** Неформальний підхід до аргументації знайшов свій розвиток також у працях бельгійського дослідника Хаїма Перельмана (Chaim Perelman), де він отримав назву «нова риторика».
- Х. Перельмана і Л. Ольбрехтс-Титекі** Майже десять років Х. Перельман разом з Л. Ольбрехтс-Титекою (L. Olbrechts-Tyteca) вивчав прийоми та методи аргументації, які застосовували у своїй діяльності юристи, політики, соціологи та інші представники гуманітарних спеціальностей.

Внаслідок детального та систематичного дослідження науковці дійшли висновків, про які навіть і не гадали. *«Ми отримали результати, які ніхто з нас не очікував. Не знаючи і не бажаючи цього, ми відкрили ту частину аристотелівської логіки, яка тривалий час була закрита або, принаймні, ігнорувалася та замовчувалася. Ця частина мала справу з діалектичними міркуваннями, які протиставлялися демонстративним... і які докладно обговорювалися в «Риториці», «Топиці» та праці «Про софістичні спростування». Ми назвали цю нову, або відроджену, царину дослідження, яка присвячена аналізу неформальних міркувань, «ноюю риторикою» [Ch. Perelman, L. Olbrechts-Tyteca. The New Rhetoric: A Treatise on Argumentation. — London: Notre Dame, 1969. — P. 2].*

Х. Перельман підтримував точку зору, що в результаті швидкого розвитку математичної логіки науковці будували переважно теорії математичного доведення. Проте логіки практично не звертали уваги на проблему доведення в гуманітарних науках.

Головна ідея його концепції полягала в тому, що потрібно створити нову теорію аргументації — нову риторіку, яка відрізнялася б від концепції, яку пропонувала тогочасна логіка.

Якщо природничі науки мають справу з очевидними висловлюваннями або з висловлюваннями, які дедуктивно випливають з їхніх комбінацій, то суспільні науки мають справу з цінностями. Звідси Х. Перельман робить висновок, що та схема доведення, яка виправдовує себе в математичних і природничих науках, не може бути застосована до наук суспільних, у тому числі і до філософії. Щоб підкреслити це розрізнення, він використовує термін «доведення» відносно математичних і природничих наук, а термін «аргументація» — відносно суспільних наук.

Х. Перельман особливо підкреслює в своїх працях, що в той час як формальна логіка є логікою доведення, або демонстрації, неформальна логіка є логікою аргументації. Якщо доведення може бути правильним або неправильним, то аргументація може бути більш-менш сильною, більш-менш переконливою. Якщо при доведенні ми намагаємося показати, що істинність висновку логічно випливає із засновків, то при аргументації ми хочемо переконати інших у тому, що наша теза або рішення, що приймається, ґрунтується на досить розумних і обґрунтованих аргументах.

Оратор завжди адресує аргументацію аудиторії слухачів або читачів. На відміну від демонстрації, аргументація забезпечує взаємодію, або зустріч умов. У цій взаємодії, з одного боку, виступає воля оратора, який намагається переконати аудиторію, а з іншого — готовність аудиторії слухати оратора.

Книга «Нова риторика» Х. Перельмана і Л. Ольбрехтс-Титекі у зв'язку з цим є своєрідним збірником прийомів аргументації, які найчастіше трапляються в публічних суперечках для переконання аудиторії. Значущість аргументації в «новій риторичі» оцінюють за ступенем впливу на неї. Така аудиторія може бути «конкретною» або «універсальною»: у будь-якому випадку — це люди, які для оратора є втіленням розумності.

Отже, головний внесок Х. Перельмана і Л. Ольбрехтс-Титекі в теорію аргументації полягає в тому, що вони змогли виділити певний список елементів, які є підгрунтами для створення таких аргументацій, які спрямовані на переконання аудиторії.

Неформальна логіка З моменту створення еристика переважно орієнтувалася на формальну логіку. Проте в 70-ті роки ХХ ст. в Канаді та США виникає новий підхід до вивчення аргументації, який отримав назву «неформальна логіка» (informal logic). Представниками сучасної неформальної логіки є Ентоні Блейр (J. Anthony Blair), Ральф Джонсон (Ralph H. Johnson), Дуглас Уолтон (Douglas Walton), Джон Вудс (John Woods), Роберт Пінто (Robert C. Pinto), Майкл Гільберт (Michael A. Gilbert), Труді Говьєр (Trudy Govier) та ін.

Сама ідея неформальної логіки народилася, за визнанням її засновників, завдяки незадоволеності як викладачів, так і студентів тим, як аргументація викладалася в навчальній літературі. Починаючи з 1978 р., Е. Блейр і Р. Джонсон почали видавати журнал «Неформальна логіка», на сторінках якого науковці висловлювали свої думки з приводу нового напрямку в логічному знанні.

Неформальні логіки стверджують, що логіка, яку вони розвивають, — не новий тип логіки. Це особливий напрям у нормативному вивченні аргументативних процесів, які мають місце в реальному житті людей, у реальних комунікативних ситуаціях. Неформальний підхід орієнтується на міркування та їхні складники, виражені в природній мові, публічному дискурсі, а не в формалізованій мові, як прийнято в формальній логіці. Міркування тут розглядають з притаманними природній мові характеристиками: багатозначністю мовних висловів, їхньою невизначеністю й незавершеністю.

Характерною ознакою неформального підходу є сумнів у тому, що дедуктивна та індуктивна логіки доста-

тні для моделювання різноманітних аргументативних процесів. Можуть існувати логічні стандарти аргументації, які виходять за межі формальних критеріїв. У зв'язку з цим мета неформальної логіки полягає в розробленні таких норм та процедур інтерпретації, оцінювання та побудови аргументацій.

Так, у праці «Логічний самозахист» («Logical Self-Defense», 1993) Р.Джонсон і Д. Е. Блейр наводять пояснення неформальній альтернативі формальному критерію дедуктивної правильності аргументації. На їхню думку, аргументи повинні задовольняти трьом критеріям: вони мають бути 1) релевантними; 2) достатніми; 3) прийнятними.

Аргументи релевантні, якщо наявний адекватний змістовний зв'язок між вихідними аргументами й висновком аргументації. Вони достатні, якщо містять підґрунтя для висування висновку. Прийнятність аргументів залежить від того, чи є вони істинними, ймовірними або в якомусь іншому сенсі заслуговують довіри.

Для того щоб з'ясувати, відповідають чи ні засновки аргументації наведеним критеріям, науковці розробили спеціальні методи, які відрізняються від методів формальної логіки. Серед них найбільшою популярністю користується діаграмний метод. Він полягає в тому, щоб структуру аргументу або ланцюга аргументів розглядати за допомогою діаграм. Цей метод є головним у підручниках з неформальної логіки.

Науковці, які працюють у межах такого підходу, не заперечують доробок формальної логіки. Вони вважають, що формальна та неформальна логіки повинні взаємодоповнювати одна одну при дослідженні аргументативних процесів.

Формальна діалектика Для прихильників цього напряму аргументація — це частина процедури, яку використовують для розв'язання розбіжностей у процесі дискусії. Вони намагаються

розробити певні правила, мета яких — усунути непорозуміння. Такі правила повинні бути конвенційно коректними, тобто задовольняти конвенції, бути прийнятними для більшості людей.

Сам термін «формальна діалектика» запропонував Ч. Хемблін у праці «Помилки» («*Fallacies*») ще в 1970 р. При цьому під словом «формальна» він розумів строго регламентовану форму гри-діалогу, або діалогічної гри. Відомі представники цього напрямку — Ніколас Решер (Nicholas Rescher), Е. М. Барт (E. M. Barth), Ерік С. В. Краббе (E. C. W. Krabbe) та ін.

У 1977 р. виходить друком книга Ніколаса Решера «Діалектика» («*Dialectics*»), де він пропонує модель формального диспуту. Формальний диспут — це дискусія, в якій беруть участь три людини: пропонент, опонент та арбітр. Пропонент формулює тезу та захищає її, будуючи систему досить серйозних доведень; опонент атакує тезу та наведене обґрунтування, висловлюючи свої зауваження, наводить контраргументи, на які повинен дати відповідь пропонент; арбітр є суддею, він наглядає за проведенням суперечки. Такий диспут Н. Решер називає асиметричним. Поряд з ним він розглядає також симетричну суперечку, під час якої опонент повинен обґрунтовувати свою тезу, яка суперечить тезі пропонента.

Е. М. Барт (Barth E. M.) і Е. С. В. Краббе (E. C. W. Krabbe) у книзі «Від аксіому до діалогу» («*From Axiom to Dialogue*», 1982) розробили «формально-діалектичну» процедуру, спрямовану на визначення прийнятності тієї чи іншої точки зору у світлі деяких загальних положень. Це певний набір правил проведення критичних діалогів, спрямованих на розв'язання конфліктів між пропонентом та опонентом відносно якоїсь думки.

Прагмаді-алектика Амстердамська школа пропонує теорію аргументації, яка отримала назву прагмадіалектики (pragma-dialectics). Представники цього напрямку — Франс Х. ван Ємерен

(Frans H. van Eemeren), Роберт Гроотендорст (Robert Grootendorst), Евелін Т. Фетеріс (Eveline T. Feteris), Пітер Хоутлоссер (Peter Houtlosser), А. Франциска Снук Хенкемас (A. Francisca Snoeck Henkemans) та ін.

Прагматичні компоненти, які пов'язані з теорією мовленнєвих актів і дискурсного аналізу, були введені в прагматіалектику під впливом поглядів представників філософії звичайної мови. Діалектичні компоненти — під впливом праць представників критичного раціоналізму, таких як Карл Поппер.

Аргументацію тут розглядають як діалектичний процес, який орієнтований на іншого, на сумісну діяльність. Такий комунікативний процес у прагматіалектиці отримав назву «критична дискусія».

Критичну дискусію визначають як критичний обмін мовленнєвими актами між співрозмовниками. За такого підходу аргументативний процес набуває дві характерні ознаки: телеологічну та діалектичну. З телеологічної точки зору аргументацію розглядають як процес раціонального переконання співрозмовника, підпорядкований певним цілям, якими керується пропонент. З діалектичної точки зору аргументацію розглядають як процес критичного обміну думками між співрозмовниками, який відбувається в певному контексті.

Критична дискусія є ідеалом аргументативного дискурсу. Звичайно така модель не відповідає дійсності, і все ж таки, на думку представників амстердамської школи аргументації, реальні аргументативні процеси дуже часто наближаються саме до неї. У зв'язку з цим вони вважають, що дуже важливо під час аналізу аргументації вміти реконструювати її до моделі критичної дискусії.

Крім ідеальної моделі використання мовленнєвих актів пропонентом та опонентом на різних стадіях раціона-

льної критичної дискусії, прагматодіалектична процедура проведення суперечок ґрунтується на правилах, які становлять кодекс раціональної поведінки учасників дискусії. Порушення будь-якого з правил веде до неправильного кроку в дискусії, шкодить раціональному вирішенню розбіжностей.

Неправильні аргументативні дії, які мають місце в суперечках, як правило, нагадують ту чи іншу широко відому аргументативну помилку або є іншим порушенням принципу раціональності.

1.8. Конференції, симпозиуми, наукові співтовариства, періодичні видання

Аргументативна проблематика, проблематика теорії та практики суперечки з кінця ХХ ст. стала предметом обговорення на міжнародних конференціях, симпозиумах, семінарах. Серед них найвідоміші Міжнародний симпозиум з неформальної логіки (International Symposium on Informal Logic), що періодично проводять у Вінздорі (Канада), та Міжнародна конференції з аргументації (International Conference on Argumentation), яку один раз на чотири роки проводять в Амстердамі (Нідерланди).

Внаслідок проведення різноманітних форумів було створено численні наукові співтовариства. Розглянемо найвідоміші з них.

- International Society for the Study of Argumentation (ISSA)
Міжнародне товариство з вивчення аргументації;
- Association for Informal Logic and Critical Thinking (AILACT)
Асоціація неформальної логіки та критичного мислення;
- Ontario Society for the Study of Argumentation (OSSA)
Онтаріо товариство з вивчення аргументації;

- International Pragmatic Association (IPrA)
Міжнародна асоціація прагматики;
- International Communication Association (ICA)
Міжнародна асоціація комунікації;
- Speech Communication Association (SCA)
Асоціація мовленнєвого спілкування;
- The Critical Thinking Community. Institute for Critical Thinking Montclair State University (ICT)
Співтовариство з критичного мислення. Інститут Критичного мислення державного університету Монклер.

Результатами роботи науковців у галузі теорії та практики аргументації стали численні підручники та монографії.

З кінця 80-х років ХХ ст. почав виходити англомовний журнал «Неформальна логіка» («Informal Logic») цілком присвячений розгляду проблематики, яка стосується неформальної логіки, критичного мислення, теорії аргументації та питань зі споріднених галузей (риторики, когнітивної психології тощо). Кожного року цей журнал друкує від 35 до 50 статей. У 1990 р. науковці з Нідерландів та Бельгії, які займаються теорією аргументації (Франс ван Сємерен, Роберт Гроотендорст, Мішель Мейер), об'єднали зусилля й створили журнал під назвою «Аргументація» («Argumentation»). У ньому публікують статті з різних аспектів теорії аргументації та неформальної логіки.

Крім того, виходять інші відомі журнали, в яких можна знайти публікації з досліджуваної проблематики. Серед них — «Філософія і риторика» («Philosophy and Rhetoric»), «Аргументація та захист» («Argumentation and Advocacy») та ін.

Як бачимо, теорія та практика мистецтва суперечки цікавили спеціалістів упродовж багатьох століть. І в наш час ця проблематика не втратила своєї актуальності.

Словник термінів



Аудиторія — це колектив, який має свої переконання, свої позиції, точки зору з приводу обговорюваного питання. Аудиторія є головним об'єктом аргументативного впливу в спорі.

Еристика — це напрям досліджень, мета яких полягає в розгляді різноманітних характеристик (логічних, семіотичних, психологічних тощо) такого складного комунікативного процесу, як суперечка.

Змішане розходження в думках — це таке розходження, коли відносно однієї пропозиції учасники спору висловлюють різні точки зору. При цьому кожна сторона аргументує свою позицію.

Критична дискусія — це суперечка, в ході якої використовують аргументацію, за якою можна з'ясувати, наскільки певна точка зору є обґрунтованою. Під час такої суперечки пропонент намагається переконати опонента в прийнятності своєї точки зору, в той час як опонент продовжує висувати сумніви та зауваження.

Множинне розходження в думках — це таке розходження, коли до уваги беруть точку зору, яка ґрунтується більше ніж на одній пропозиції.

Незмішане розходження в думках — це таке розходження, коли тільки пропонент бере на себе зобов'язання захищати свою точку зору. Опонент піддає її сумніву: ставить запитання, але власної точки зору не висуває.

Одиничне розходження в думках — це таке розходження, коли до уваги беруть точку зору, яка ґрунтується тільки на одній пропозиції.

Опонент — це той, хто піддає сумніву або заперечує істинність або слушність точки зору пропонента.

Пропонент — це той, хто висуває та обґрунтовує певну точку зору.

Стадії критичної дискусії — стадія конфронтації; стадія відкриття дискусії; стадія аргументації; стадія критики; завершальна стадія.

Суперечка — це комунікативний процес, у якому наявне активне ставлення до точки зору співрозмовника, що виражене в її критичній оцінці.

Точка зору — це думка, яка фіксує відношення людини до твердження, змістом якого є певна пропозиція. Точка зору може бути позитивною, негативною, нейтральною.

Тест



1. Термін «еристика» означає:

- А. Мистецтво комунікації.
- Б. Мистецтво суперечки.
- В. Мистецтво красномовства.

2. Як можна визначити еристику:

- А. Еристика — це напрям досліджень, мета яких полягає в розгляді різноманітних характеристик (логічних, семіотичних, психологічних тощо) комунікативних процесів.
- Б. Еристика — це напрям досліджень, мета яких полягає в розгляді різноманітних характеристик (логічних, семіотичних, психологічних тощо) такого складного комунікативного процесу, як суперечка.
- В. Еристика — це напрям досліджень, мета яких полягає в розгляді різноманітних характеристик (логічних, семіотичних, психологічних тощо) публічних виступів.

3. Як можна визначити поняття «суперечка»:

- А. Суперечка — це комунікативний процес, де наявне активне ставлення одного з учасників до позиції іншого, що виражається в її критичній оцінці.
- Б. Суперечка — це комунікативний процес, у якому наявне активне ставлення до точки зору співрозмовника, що виражається в її критичній оцінці.
- В. Суперечка — це комунікативний процес, у якому одна сторона переконує іншу?

4. Які з наведених прикладів комунікативних процесів є суперечками, а які — ні:

- А. Круглий стіл.
- Б. Доповідь з приводу урочистої події.
- В. Ділові переговори.
- Г. Виступ на мітингу.
- Д. Теледебати?

5. Хто є учасниками суперечки:

- А. Пропонент, опонент, аудиторія.
- Б. Пропонент, опонент.
- В. Промовець, слухачі?

6. Які бувають точки зору:

- А. Позитивні, негативні.
- Б. Позитивні, негативні, нейтральні.
- В. Повні, неповні?

7. Чи може одиничне розходження в думках бути змішаним:

- А. Так.
- Б. Ні?

8. Чи може множинне розходження в думках бути незмішаним:

- А. Так.
- Б. Ні?

9. Опонент бере на себе зобов'язання захищати свою точку зору:

- А. При одиничному незмішаному розходженні в думках.
- Б. При множинному незмішаному розходженні в думках.
- В. При одиничному змішаному або множинному змішаному розходженні в думках.

10. Критична дискусія має:

- А. 3 стадії.
- Б. 4 стадії.
- В. 5 стадій.

11. Сократ практикував:

- А. Діалектичну суперечку.
- Б. Софістичну суперечку.
- В. Еристичну суперечку.

12. Чи підтримували софісти майєвтику Сократа:

- А. Так.
Б. Ні?

13. Аристотель розрізняв такі види суперечок:

- А. Діалектичну, софістичну, еристичну.
Б. Діалектичну, софістичну.
В. Діалектичну, еристичну.

14. Знайдіть відповідність між авторами та їхніми працями:

- А. Аристотель. 1. «Суперечка. Про теорію та практику суперечки».
Б. С. Поварнін. 2. «Про софістичні спростування».
В. А. Шопенгауер. 3. «Еристика, або мистецтво сперечатися».

15. Знайдіть відповідність між науковцями та напрямками наукових досліджень:

- А. Р. Гроотендорст 1. Неформальна логіка.
Б. Р. Джонсон. 2. Нова риторика.
В. Д. Е. Блейр. 3. Прагматдіалектика.
Г. Н. Решер. 4. Формальна діалектика.
Д. Г. Ф. Х. Ван Ємерен.
Е. Х. Перельман.

Практикум**1. Проаналізуйте вислови. Чи підтримуєте ви їх? Обґрунтуйте свою відповідь.**

1.1. «Не висловлювайте нічого, що не можна довести простими та рішучими дослідженнями... Шануйте дух критики, сам по собі він не пробуджує нових ідей, не підштовхує до великих справ. Але без нього все хитке. За ним завжди останнє слово. Те, що я вимагаю від вас і що ви, в свою чергу, вимагатимете від ваших учнів, є найскладнішим для дослідника» (Л. Паскаль).

1.2. «Якщо ви сперечаєтесь і заперечуєте, ви іноді можете домогтися перемоги, але це буде безглузда пере-

мога, тому що ви ніколи не досягнете за допомогою цього доброго ставлення до себе з боку вашого супротивника» (Б. Франклін).

1.3. «Жодна людина, яка вирішила справді чогось досягти в житті, не повинна витратити час на особисті суперечки, не говорячи вже про те, що вона не повинна дозволяти собі втрачати самовладання. Поступайтеся у великих питаннях, якщо ви відчуваєте, що і ви, і ваш співрозмовник по-своєму маєте рацію, і поступайтеся в більш дрібних речах, навіть добре усвідомлюючи, що маєте рацію лише ви. Краще звільнити шлях собаці, ніж дозволити, щоб він вкусив вас. Навіть убивство собаки не вилікує укусу» (А. Лінкольн).

1.4. «Супротивник, який викриває ваші помилки, більш корисний, ніж друг, який бажає їх сховати» (Леонардо да Вінчі).

1.5. «Коли визнаєш власні помилки, маєш шанс їх виправити» (Роберт Бернс).

1.6. «Якщо бажаєте сперечатися не марно і переконати співрозмовника, насамперед з'ясуйте, з якого боку він підходить до предмета суперечки, позаяк цей бік він звичайно бачить правильно. Визнайте, що він має рацію, і одразу покажіть, що якщо підійти з іншого боку, він виявиться не таким. Ваш співрозмовник залюбки погодиться з вами, але ж він не допустив жодної помилки, просто чогось не розгледів, а люди сердяться не тоді, коли все бачать, а коли допускають помилки» (Б. Паскаль).

1.7. «Існує думка, що між крайніми точками зору лежить істина. Ні в якому разі. Між ними лежить проблема» (І. Гете).

1.8. «На їхню думку (думку софістів — *авт.*) для того, хто збирається стати добрим оратором, зовсім не потрібно мати істинне уявлення про справедливі і добрі

справи або про людей справедливих і добрих за природою або вихованням... У судах рішуче не має ніякого діла до істини, важлива лише переконаність. А вона полягає у правдоподібності, на чому й повинен зосереджувати свою увагу той, хто бажає проголосити промову. Іноді в захисній та обвинувальній промові навіть необхідно промовчати про те, що було в дійсності, якщо це неправдоподібно, і говорити лише про правдоподібне; оратор з усіх сил повинен гнатися за правдоподібним, нерідко розпрощавшись з істиною» (Сократ).

1.9. «В одному випадку зі ста те чи інше питання посилено обговорюється тому, що воно справді темне; в останніх дев'яноста дев'яти воно стає темним тому, що посилено обговорюється» (Е. По).

1.10. «Сперечатися значно легше, ніж розуміти» (Г. Флобер).

1.11. «Немає нічого дурнішого, ніж бажання бути розумнішим за всіх» (Ф. де Ларошфуко).

1.12. «Сперечайтесь, помиляйтеся, але ... розміркуйте, і хоча криво, але самі» (Г. Лессінг).

1.13. «Суперечки навколо деякого твердження нічого не говорять про його істинність; іноді безсумнівне викликає суперечки, а сумнівне проходить без заперечення. Суперечки не означають помилковості твердження, так само, як загальна згода — його правильності» (Б. Паскаль).

1.14. «Безглуздо змагатися з тими, хто кращі і сильніші за тебе» (Езоп).

1.15. «Краще розбирати суперечку між своїми ворогами, ніж між своїми друзями, бо явно після цього один з друзів стане твоїм ворогом, а один з ворогів — твоїм другом» (Біант).

1.16. «Мудрість значно краща, ніж сила...» (Ксенофонт).

1.17. «Мовчи або говори те, що краще, ніж мовчання» (Піфагор).

1.18. «З тим, хто полюбляє сперечатися, не треба вступати в суперечку» (Сюнь-цзи).

1.19. «Краща філософія — все заперечувати і ні про що не висловлювати певну думку» (Цицерон).

1.20. «Краще визнати, що ти не знаєш того, чого не знаєш, ніж нести якусь нісенітницю та безглуздя і самому собі бути огидним» (Цицерон).

1.21. «Непереможним можеш бути, якщо не вступиш у жодну битву, де перемога залежить не від тебе» (Епіктет).

1.22. «Виказувати свій розум — це означає опосередковано підкреслювати нездатність і тупоумство інших. До того ж вульгарна натура завжди обурюється, коли бачить свого антипода, і роль підбурювача в цьому обуренні належить заздрості» (А. Шопенгауер).

1.23. «Найважче в суперечці — не стільки захищати свою точку зору, скільки мати про неї чітке уявлення» (А. Моруа).

1.24. «Уміння спілкуватися з людьми — це товар, який можна купити так само, як ми купуємо чай або каву... Але я заплачу за таке вміння більше, ніж за що-небудь інше на світі» (Дж. Рокфеллер).

2. Проаналізуйте наведений текст. Чи підтримуєте ви автора? Знайдіть фрагменти в тексті, в яких автор описує різні стадії критичної дискусії.

«У житті доводиться дуже багато сперечатися, заперечувати, спростовувати думки інших, не погоджуватися.

Краще за все виявляє свою вихованість людина, коли вона веде дискусію, сперечається, відстоюючи свої переконання.

У спорі відразу ж виявляється інтелігентність, логічність мислення, ввічливість, вміння поважати людей і ... самоповага.

Якщо в суперечці людина піклується не стільки про істину, скільки про перемогу над своїм супротивником, не вміє вислухати свого супротивника, намагається супротивника «перекричати», залякати обвинуваченнями, — це пуста людина, і суперечка його пуста.

Як же веде суперечку розумний і ввічливий сперечальник? Насамперед, він уважно вислухає свого супротивника — людину, яка не погоджується з його думкою. Більше того, якщо йому щось не зрозуміло в позиціях його супротивника, він задасть додаткові запитання. І ще: якщо навіть усі позиції зрозумілі, він обере найслабкіші пункти в твердженнях супротивника і запитає, чи саме це стверджує супротивник.

Уважно вислухавши свого супротивника і поставивши йому запитання, сперечальник досягає трьох цілей: 1) супротивник не зможе заперечити тим, що його «неправильно зрозуміли», що він «цього не стверджував»; 2) сперечальник своїм уважним ставленням до думки супротивника відразу отримує симпатії серед тих, хто спостерігає за суперечкою; 3) сперечальник, слухаючи й задаючи запитання, виграє час для того, щоб обдумати свої власні зауваження (а це також важливо), уточнити свої позиції в суперечці.

У подальшому, заперечуючи, ніколи не треба застосовувати недозволені прийоми. На мій погляд, у спорі необхідно дотримуватися таких правил: 1) заперечувати, але не звинувачувати; 2) не «читати в серцях», не намагатися проникнути в мотиви переконань супротивника («ви підтримуєте ту точку, тому що вона вам вигідна», «ви так говорите, тому що ви самі такі» тощо); 3) не відволікатися в сторону від теми суперечки; суперечку треба вміти доводити до кінця, тобто або до спростування тези супротивника, або до визнання правоти супротивника.

На останньому твердженні я хотів би зупинитися особливо.

Якщо ви з самого початку ведете суперечку ввічливо і спокійно, без зарозумілості, то тим самим ви забезпечуєте собі спокійний відступ з гідністю.

Запам'ятайте: немає нічого красивішого в суперечці, як спокійно, у випадку необхідності, визнати повну або часткову правоту супротивника. Цим ви здобуваєте повагу оточуючих. Цим ви немов би закликаєте до поступливості і свого супротивника, примушуєте його пом'якшити крайності своєї позиції.

Звичайно, визнавати правоту супротивника можна тільки тоді, коли справа торкається не ваших переконань, не ваших моральних принципів (вони завжди повинні бути найвищими).

Людина не повинна бути флюгером, не поступатися опоненту тільки тому, щоб йому сподобатися, або, Боже борони, через боягузтво, через кар'єрні міркування тощо. Але поступитися з гідністю в питанні, яке не примушує вас відмовитися від своїх загальних переконань (сподіваюсь, високих), або з гідністю прийняти свою перемогу, не зловтішаючись над переможеними в суперечці, не святкуючи, не ображаючи самолюбства опонента, — як це красиво!» [Лихачев Д. С. Письма о добром и прекрасном. — М., 1985].

3. Який тип суперечки наявний у наведених прикладах? Обґрунтуйте свою відповідь.

3.1. А. Цю проблему буде легко вирішити.

Б. Дійсно?

3.2. А. Зараз люди одружуються занадто рано, вони занадто легко розлучаються і є справжніми егоїстами.

Б. Чому занадто рано? Що ти маєш на увазі, коли говориш — занадто легко? І я не зовсім зрозумів щодо егоїзму.

3.3. А. Українці — романтики.

Б. Я в цьому не впевнений.

А. ... Але у всякому разі на них можна покластися.

Б. Так?

- 3.4. А. Не можна приймати аспірин з молоком.
Б. Та, ні. Можна.
- 3.5. А. Люди не повинні протестувати з такою готовністю...
Б. Я не погоджуюся.
А. ...Вони повинні залишати в спокої один одного, наскільки це можливо.
Б. Я з цим також не погоджуюся.
А. ... В усякому випадку усі ці протести нічого не дають...
Б. Ні, дають.
А. У нормальних людей є заняття цікавіше...
Б. Яка категорична точка зору!

Література



Аристотель. О софистических опровержениях. — Соч.: В 4-х т. — Т. 2. — М., 1978. — С. 533—593.

Аристотель Толика. — Соч.: В 4-х т. — Т. 2. — М., 1978. — С. 533—593.

Важнейшие концепции теории аргументации. — СПб, 2006.

Грифцова И. Н. Логика как теоретическая и практическая дисциплина. К вопросу о соотношении формальной и неформальной логики. — М., 1998.

Еемерен Ф. Х. ван, Гроотендорст Р., Хенкенмас Ф. С. Аргументация: анализ, проверка, представление. Учебное пособие. — СПб, 2002.

Еемерен Ф. Х. ван, Гроотендорст Р. Речевые акты в аргументативных дискуссиях. — СПб, 1994.

Ивин А. А. Основы теории аргументации. — М., 1997.

Мысль и искусство аргументации. — М., 2003.

Поварнин С. И. Спор. О теории и практике спора. — СПб, 1996.

Рузавин Г. И. Логика и аргументация. — М., 1997.

Хоменко І. В. Еристика. — К., 2001.

Шопенгауэр А. Еристика, или искусство спорить. — СПб, 1900.

Barth E. M., Krabbe E. C. From Axiom to Dialog. — Berlin: Walter de Gruyter, 1982.

Hamblin C. L. Fallacies. — London: Methuen. Photographic reprint Newport News, VA: Vale Press, 1970.

Johnson R. H., Blair J. A. Logical Self-Defence. — United States Edition. New York: McGraw Hill Ryerson, 1994.

Perelman C., Olbrechts-Tyteca L. The New Rhetoric/ A Treatise on Argumentation. — Notre Dame etc.: University of Notre Dame Press, 1969.

Rescher N. Dialectics. A Controversy-Oriented Approach to the Theory of Knowledge. — Albany: SUNY, 1977.

Toulmin S. E. The Uses of Argument. — Cambridge: Cambridge University Press, 1958/1998.

Модуль 2

АНАЛІЗ АРГУМЕНТАЦІЇ

2.1. Поняття про аргументацію

Аргументація — це діяльність учасника суперечки, мета якої — захистити свою точку зору, переконавши співрозмовника в її прийнятності.

Аргументація є частиною суперечки, яка націлена на вирішення розходження в думках сперечальників.

Аргументація може здійснюватися різними способами.

По-перше, захищати точку зору можна безпосередньо звернувшись до дійсності (експеримент, спостереження тощо). Таку аргументацію називають **емпіричною**.

По-друге, захищати точку зору можна за допомогою вже відомих положень (аргументів), побудувавши певні міркування. У цьому випадку людина також звертається до дійсності, але вже не безпосередньо, а опосередковано. Таку аргументацію називають **теоретичною**.

Аргументація завжди пов'язана з точкою зору. Пропонент, починаючи дискусію, захищає свою точку зору в спорі з опонентом, який має сумнів щодо неї або висловлює власну точку зору на проблему, що обговорюється.

Якщо точка зору позитивна, то захист полягає в **обґрунтуванні** твердження, яке вона містить.

Окремим прикладом обґрунтування є **доведення** — встановлення істинності твердження, яке містить точка зору.

Якщо точка зору негативна, то захист полягає в **критиці** твердження, яке вона містить.

Окремим прикладом критики є **спростування** — встановлення хибності твердження, яке містить точка зору.

Як правило, характерними ознаками доведення та спростування є використання дедукції та положень, істинність яких не викликає сумнівів у співрозмовника.

Таким чином, аргументація в суперечці завжди є спробою або щось обґрунтувати, або щось розкритикувати.

2.2. Складники аргументації

Складники аргументації:

- точка зору;
- аргументи.

Точка зору Точка зору є об'єктом аргументації. Висловлювання, які разом утворюють аргументацію, завжди відносять до певної точки зору.

До неї в суперечці висувають такі вимоги.

1. Точка зору репрезентує вербально виражену позицію учасника суперечки. Тому вона повинна бути висловлена усно або письмово у вигляді певного висловлювання.

2. Точка зору передбачає наявність розходження в думках. Це публічне висловлювання, спрямоване на те, щоб з ним погодився інший учасник суперечки, який його не розділяє.

3. Той, хто висуває точку зору, бере на себе відповідальність її захищати. Залежно від того, чи є точка зору позитивною, чи негативною, він повинен обґрунтувати або розкритикувати її.

4. Прийняття точки зору вважають виправданим лише тоді, коли вона успішно витримала критику з боку опонента в процесі суперечки.

Установлення точки зору сперечальника є першим кроком аналізу будь-якої аргументації.

Враховуючи те, що **точка зору є думкою, яка фіксує відношення людини до твердження, змістом якого є певна пропозиція**, можна виділити такі її складники:

- твердження, яке містить певну пропозицію;
- вираз, який фіксує відношення людини до цього твердження.

Приклад

Точка зору: *«Я переконаний, що без вищої освіти сучасна людина не зможе зробити кар'єру».*

Твердження, яке містить пропозицію: *«Без вищої освіти сучасна людина не зможе зробити кар'єру».*

Вираз, який фіксує відношення людини до цього твердження: *«Я переконаний, що...».*

Для того щоб визначити точку зору, треба звертати увагу на вирази, які називають індикаторами точки зору. Прикладами таких виразів можуть бути фрази:

Моя точка зору полягає в тому, що...; ми підтримуємо точку зору...; я думаю, що...; мій погляд на проблему такий...; на мій погляд...; якщо вас цікавить моя думка, то...; я вважаю, що...; я зробив висновок, що...; неправильно було б думати, що...; я переконаний, що...; я знаю, що...; важко не погодитися з тим, що...; вважаю за свій обов'язок підтримати...; мені здається, що...; я тієї думки, що...; і думки не допускаю, що...; я підтримую протилежну думку...; я жодною мірою не погоджуюся з...; дозволю собі не погодитися з позицією...; хоча, на мою думку, все не так, як...

Приклад

Я знаю, що найкращим видом відпочинку є відпочинок на морі.

Якщо вас цікавить моя думка, то, ймовірно, життя на Місяці існує.

Я тої думки, що не може бути творцем людина, яка не відчула музики слова (К. Гордієнко).

Проте не завжди в аргументації точка зору репрезентована чітко та ясно. У цьому випадку треба звертати увагу на такі вирази-індикатори:

Саме тому...; таким чином...; внаслідок того, що...; через те, що...; завдяки тому, що...; оскільки...; звідси випливає...; з цього виливає, що...; звідси ясно, що...; отже...; тому...; звичайно...; з цієї причини...; на мою думку...; підсумовуючи...; ось чому...

Іноді індикатори відносяться до точки зору, яку висловили раніше (наприклад: *тому що..., бо..., оскільки...*).

Приклад Лазерна корекція зору не має ніякого відношення до лікування (*точка зору*), тому що в процесі «випаровування» око не стає здоровим — просто змінюють його форму (*аргументи*).

Такий порядок подання аргументації називають **регресивним**.

Інші індикатори показують, що за ними йде точка зору (наприклад: *таким чином...; тому...; з цієї причини...; в цілому...*).

Приклад Перед проведенням лазерної корекції зору пацієнти проходять серйозне обстеження, якщо це потрібно, їм призначають комплексне лікування (*аргументи*), таким чином, індивідуальний підхід до кожного пацієнта усуває будь-які ризики (*точка зору*).

Такий порядок подання аргументації називають **прогресивним**.

Зверніть увагу на те, що існують вирази-індикатори і для тих ситуацій, коли опонент неявно висловлює сумнів щодо точки зору пропонента. Серед них:

Я не зовсім розумію, чому...; я не зовсім впевнений...; я ще остаточно не переконався...; чи не може бути

так, що...; мені треба подумати з приводу...; сумніваюся, що це так...; припускаю, що можу помилятися, але...; проте виникає побоювання, що...; все ж деякі моменти дискусійні...; однак виникає питання...

Аргументи | **Аргументи — це висловлювання, за допомогою яких обґрунтовують або критикують точку зору.**

Другим кроком аналізу аргументації є знаходження аргументів, які підтримують або заперечують точку зору.

В аргументації вони можуть бути виражені такими індикаторами:

По-перше..., по-друге...; з одного боку..., з іншого боку...; на підставі...; зокрема...; до речі...; з цього питання...; спершу...; далі...; після цього...; крім того...; також...; не тільки..., а й...; нарешті...

Приклад Розглянемо аргументацію: *«По-перше, усі сини спадкоємця є його нащадками; по-друге, усі нащадки спадкоємця є спадкоємцями, які не можуть бути позбавлені спадку; отже, всі сини спадкоємця є його спадкоємцями, які не можуть бути позбавлені спадку».*

Проведемо її аналіз, тобто з'ясуємо точку зору та аргументи. У цій аргументації точка зору базується на твердженні: *«Усі сини спадкоємця є його спадкоємцями, які не можуть бути позбавлені спадку».*

Аргументами цієї точки зору є твердження: *«Усі сини спадкоємця є його нащадками»* і *«Усі нащадки спадкоємця є його спадкоємцями, які не можуть бути позбавлені спадку».*

Виразити відношення автора до точки зору та аргументів (впевненість, передбачення, сумнів, доповнення тощо) в тексті допомагають різноманітні вступні слова та словосполучення. Серед них:

Звичайно, безсумнівно, безперечно, без усякого сумніву, очевидно, природно, ймовірно, у всякому випадку, на-

справді, може бути, повинно бути, правда, чи не правда, у сутності, мабуть, скоріше за все, припустимо, скажемо, сподіваюся, дійсно, можливо, як видно, тільки так здається.

2.3. Контекст аргументації

На практиці досить часто індикатори точки зору та аргументів відсутні. У зв'язку з цим буває важко з'ясувати, яка аргументація має місце: прогресивна чи регресивна.

Приклад Розглянемо аргументацію: *«Катерина більше не хоче вивчати англійську мову. Вона не буде займатися на курсах іноземних мов».*

Можливі дві інтерпретації цієї аргументації.

1. Регресивна побудова: *«Катерина більше не хоче вивчати англійську мову (точка зору), тому що вона не буде займатися на курсах іноземних мов (аргумент)».*
2. Прогресивна побудова: *«Катерина більше не хоче вивчати англійську мову (аргумент), тому вона не буде займатися на курсах іноземних мов (точка зору)».*

Таким чином, у наведеному прикладі визначитися зі складниками аргументації, аналізуючи тільки вихідний текст, неможливо.

Якщо немає ніяких індикаторів точки зору та аргументів, тоді звертають увагу на контекст промовляння.

Контекст промовляння може бути:

- вербальним;
- невербальним.

У першому випадку звертають увагу на додаткові тексти. Наприклад, хтось чув, що Катерина прийняла рішення не вивчати англійську, або додаткові репліки в спорі свідчили саме про це. У цьому разі вихідний текст можна витлумачити як регресивну аргументацію.

Посилання на розходження в думках, яке необхідно подолати в супереччі, або на відмінність у точках зору також може допомогти скласти ясний контекст, який полегшить інтерпретацію аргументації на вербальному рівні.

У другому випадку мають на увазі специфіку промовляння аргументації, ситуацію, в якій знаходяться спечальники, культурний контекст тощо. Щодо наведеного прикладу, то, можливо, за інтонацією промовляння можна було зрозуміти складники аргументації.

При інтерпретації аргументації також може мати значення як загальна, так і специфічна фонові інформація.

2.4. Алгоритм аналізу аргументації

Для того щоб проаналізувати аргументацію, треба зробити такі кроки.

1. З'ясувати точку зору, наявну в аргументації. За якими ознаками ви можете її визначити?
2. Визначити, чи є точка зору позитивною або негативною.
3. З'ясувати аргументи, наявні в аргументації.
4. Визначити, чи є наведена аргументація обґрунтуванням/ доведенням або критикою/спростуванням.
5. Визначити, чи є аргументація прогресивною або регресивною.

Приклад

Аргументація: *«Застосування кількісних підходів до вивчення політичних явищ доцільне. Так, у випадку виключно опори на логіко-інтуїтивний аналіз ми можемо недооцінити значущості багатьох факторів, що формують реальну поведінку політичних діячів. Крім того, якщо побоювання*

труднощів призводить до відмови від числового виразу важливих у пізнавальному плані гіпотез, то науковий процес серйозно постраждає» (К. П. Боришполец Методы политических исследований. — М., 2005. — С. 152).

Аналіз аргументації:

1. Точка зору: *«Застосування кількісних підходів до вивчення політичних явищ доцільне».*

2. Точка зору позитивна.

3. Для захисту точки зору автор використав два аргументи.

- *«У випадку виключно опори на логіко-інтуїтивний аналіз ми можемо недооцінити значущості багатьох факторів, що формують реальну поведінку політичних діячів».*

- *«Якщо побоювання труднощів призводить до відмови від числового виразу важливих у пізнавальному плані гіпотез, то науковий процес серйозно постраждає».*

4. Наведена аргументація є обґрунтуванням.

5. Наведена аргументація регресивна.

Словник термінів



Аргументація — це діяльність учасника суперечки, мета якої — захистити свою точку зору, переконавши співрозмовника в її прийнятності.

Аргументи — це висловлювання, за допомогою яких обґрунтовують або критикують точку зору.

Доведення — це встановлення істинності твердження, яке містить точка зору.

Емпірична аргументація — це аргументація, в якій точку зору захищають безпосередньо звернувшись до дійсності (експеримент, спостереження тощо).

Критика — це захист негативної точки зору. Окремим прикладом критики є спростування.

Обґрунтування — це захист позитивної точки зору. Окремим прикладом обґрунтування є доведення.

Прогресивна аргументація — це аргументація, яка має такий порядок: «аргумент (и) → точка зору».

Регресивна аргументація — це аргументація, яка має такий порядок: «точка зору → аргумент (и)».

Спростування — це встановлення хибності твердження, яке містить точка зору.

Теоретична аргументація — це аргументація, в якій точку зору захищають за допомогою вже відомих положень (аргументів), побудувавши певні міркування.

Точка зору — це думка, яка фіксує відношення людини до твердження, змістом якого є певна пропозиція

Тест



1. Як можна визначити термін «аргументація»:

- А. Аргументація — це діяльність учасника суперечки, мета якої захистити свою точку зору, переконавши співрозмовника в її прийнятності.
- Б. Аргументація — це процес доведення істинності певного положення.
- В. Аргументація — це процес впливу на співрозмовника?

2. Які складники аргументації:

- А. Аргументи, точка зору.
- Б. Вступ, головна частина, висновок.
- В. Засновки, висновок?

3. Яка аргументація потребує безпосереднього звернення до дійсності:

- А. Теоретична.
- Б. Емпірична.
- В. Теоретична та емпірична?

4. Яке твердження правильне:

- А. Прикладом критики є спростування.
- Б. Прикладом спростування є критика?

5. Чи може доведення бути спростуванням:

- А. Так.
- Б. Ні?

6. Які складники точки зору:

- А. Пропозиція, яка містить певне твердження; вираз, який фіксує відношення людини до цього твердження.
- Б. Твердження, яке містить певну пропозицію; вираз, який фіксує відношення людини до цього твердження?

7. Що таке аргументи:

- А. Аргументи — це висловлювання, за допомогою яких обґрунтовують точку зору.
- Б. Аргументи — це висловлювання, за допомогою яких обґрунтовують або критикують точку зору.
- В. Аргументи — це висловлювання, за допомогою яких доводять або спростовують точку зору?

8. Чи може критика бути прогресивною:

- А. Так.
- Б. Ні?

9. Чи може аргументація одночасно бути прогресивною та регресивною:

- А. Так.
- Б. Ні?

10. Які види контексту аргументації ви знаєте:

- А. Вербальний, невербальний.
- Б. Культурний, фоновий?

Практикум



1. З'ясуйте, які з наведених аргументацій теоретичні, а які емпіричні. Знайдіть у них точки зору та аргументи.

1.1. Психолог Рональд Фридман з Університету Міссурі (США) дійшов висновку, що навіть думки про вино, мартіні або пиво (навіяні рекламою або розповіддю колеги чи друга) можуть приводити до сп'яніння і збуджено впливати на людину! Не секрет, що алкоголь примушує нас одягати рожеві окуляри (цей ефект ще називають *beer goggles* — «пивні окуляри»).

Для експерименту були залучені студенти. 80 юнаків розділили на дві групи і посадили перед екранами. На моніторах першої групи спалахували репліки та слова, пов'язані з пивом, віскі, мартіні та вином. Друга група бачила набір нейтральних слів («чай», «кава», «сік»). Після перегляду молодих людей попросили оцінити привабливість жінок на 20-ти фото. Для більшості студентів першої групи знімки здалися милішими, ніж для студентів другої групи.

1.2. Палити, звичайно, шкідливо, хто б сперечався! Головне — для здоров'я. Проте шотландські вчені, впродовж десятиліть вивчали інтелект тих, хто палить, і тих, хто не палить. На підставі цього вони виявили ще один зв'язок: пристрась до тютюну знижує інтелект приблизно на 1%. Багато це чи ні — вирішувати тобі.

1.3. Певні компанії мобільного зв'язку зараховують в актив усіх абонентів, які зробили хоча б один дзвінок упродовж трьох місяців, інші — впродовж шести або дванадцяти місяців. Тому оцінювати операційні показники компанії за кількістю абонентів, на мій погляд, не зовсім коректно.

1.4. Люди, які вживають рибу два рази на тиждень і уникають шкідливих жирів, ризикують очима у два ра-

зи менше, стверджують учені з Гарвардської військово-медичинської школи. Риба багата на жирні кислоти, які допомагають захистити чутливі до світла клітини, і знижують небезпечність розвитку катаракти.

1.5. «Те, що змінюється, руйнується. Те, що руйнується, гине. Отже, те, що змінюється, гине» (Лукрецій Кар).

2. У наведених прикладах знайдіть висловлювання, які виражають точку зору, а які — сумнів. Визначте, чи є точка зору позитивною або негативною. Виясніть, якщо це можливо, вирази-індикатори у висловлюваннях, які є показниками точки зору та сумніву.

2.1. По-моєму, діти — це надія майбутнього.

2.2. Батьки повинні навчити дітей дисципліні.

2.3. Ось як я це розумію: навіть якщо це не принесе користі, але хоча б це не нанесе шкоди.

2.4. Я не зовсім впевнений, що він не міг цього зробити.

2.5. У такому випадку це твердження хибне.

2.6. Він помилково стверджує, що відпочинок узимку її не влаштовує.

2.7. Беручи все до уваги, навряд чи це може бути правильним.

2.8. Отже, бідні стають ще біднішими, а багаті — ще багатшими.

2.9. Насправді я все ще не можу до кінця зрозуміти, чому абстракціонізм вважають мистецтвом.

2.10. Невже не може бути такого, що в наш час існує справжня любов.

3. Проведіть аналіз наведених аргументацій.

3.1. Щоб зберегти гостроту зору на належному рівні, потрібні вітаміни, які добре засвоює печінка. Тому говорять, що очі — показник роботи цього органа.

3.2. Студентам під час сесії треба голодувати, оскільки під впливом голоду активізується відділ мозку, який відповідає за пам'ять.

3.3. Японія займає одне з перших місць у світовому списку за тривалістю життя. І цьому чимало сприяють національні кулінарні традиції. Зокрема, особливістю японської кухні є маленькі порції, які запобігають переїданню. «Один суп і два овочі» — одне з головних правил харчування самураїв. Крім того, японська кухня містить багато морепродуктів і овочів. Кухарі використовують у своїх рецептах до 9 тис. різних видів риби, молюсків і тварин, які живуть у морях. Блюда японської кухні допомагають надовго зберегти молодість та красу завдяки йоду, фосфору, калію, фтору та іншим мікроелементам, які містяться в морепродуктах.

3.4. Посміхайтесь та ви схуднете! Цей висновок був зроблений на підставі досліджень учених з Університету Вандербілт, які підраховали, скільки калорій спалює людина, коли посміхається. За 10—15 хвилин повноцінного сміху людина втрачає понад 50 калорій. Стільки ж — коли дивиться веселу комедію або гуляє в парку 13 хвилин.

3.5. Багато людей підтримують думку, що мінеральна вода є найчистішою та лікувальною. Проте це не завжди так. Датські вчені вирішили перевірити це переконання та дослідили воду 68 різних марок з 16 країн світу. Приблизно 40% зразків містили бактерії та гриби. Для здорової людини вони, в принципі, не страшні, а ось для хворих з послабленим імунітетом це може бути небезпечним.

3.6. Сімейні фірми (тобто компанії, власниками та топ-менеджерами яких є близькі родичі) швидше розвиваються, швидше збільшують кількість робочих місць і демонструють великий рівень прибутку (середньостатистичний рівень прибутку сімейної компанії становить 10%, звичайної — 8%). Про це свідчить вивчення ситуації в США за період 1992 — 2002 рр.

На сьогодні 35% компаній, що входять до біржового індексу SP 500 і в число 500 найбільших фірм, за версією журналу Fortuna — це сімейний бізнес.

Таким чином, можна впевнено стверджувати, що сімейні фірми працюють успішніше, ніж звичайні компанії.

4. Проаналізуйте аргументацію, наявну в наведеному тексті.

Конкуренція має потребу в рекламі

Реклама є невід’ємною умовою успішної конкуренції. З одного боку, вона містить у собі певну інформацію, а з іншого — слугує орієнтиром для споживачів.

Було б помилкою спиратися лише на здатність споживачів при виборі товару судити про нього лише за зовнішнім виглядом.

Крім того, реклама не дає ринку застоюватися. Тільки за допомогою реклами новий виробник може отримати доступ на вже сформований ринок. Реклама сприяє конкуренції, забезпечує доступ на ринок нових виробників, оживляючи та розширюючи сам ринок товарів і послуг.

Конкуренція — це не просто економічна категорія, вона входить до складу головних людських потреб. Численні соціологічні дослідження показали, що найбільше задоволення при досягненні успіху або певних цілей людина відчуває не за умов «свободи від гонитви за успіхом», а перемагаючи супротивника. Як не можна виключити конкуренцію з буденного життя людини без шкоди для його особистості, так не можна виключити конкуренцію і з економіки без шкоди для останньої.

Конкуренція та реклама не можуть існувати одна без одної. Займаються рекламою і такі державні інститути та організації, як політичні партії, профспілки, релігійні об’єднання, армія і навіть сама держава.

Без реклами не можуть обійтися й різні економічні системи, зокрема тоді, коли вони вже подолали етап задоволення примітивних життєвих потреб, тобто тоді, коли з'являються товари і послуги понад «життєво необхідний» рівень.

Врешті решт це мета будь-якої економіки, будь-якого народного господарства [Шенерт В. Грядущая реклама. — М., 1999. — С. 12—13].

Література



Аристотель. Тописка. — Соч.: В 4-х т. — Т. 2. — М., 1978. — С. 533—593.

Важнейшие концепции теории аргументации. — СПб, 2006.

Герасимова И. А. Практический курс по аргументации. — М., 2003.

Еемерен Ф. Х. ван, Гроотендорст Р., Хенкенмас Ф. С. Аргументация: анализ, проверка, представление. Учебное пособие. — СПб, 2002.

Еемерен Ф. Х. ван, Гроотендорст Р. Речевые акты в аргументативных дискуссиях. — СПб, 1994.

Ивин А. А. Основы теории аргументации. — М., 1997.

Мысль и искусство аргументации. — М., 2003.

Поварнин С. И. Спор. О теории и практике спора. — СПб, 1996.

Рузавин Г. И. Логика и аргументация. — М., 1997.

Хоменко І. В. Логіка. — К., 2004.

Хоменко І. В. Логіка. — К., 2007.

Хоменко І. В. Еристика: мистецтво племіки. — К., 2001.

Barth E. M., Krabbe E. C. From Axiom to Dialog. — Berlin: Walter de Gruyter, 1982.

Freeley A. J. Agumentation and Debate: Critical Thinking for Reasoned Decision Making. — Belmont, CA: Wadsworth, 1993.

Govier T. A. Practical Study of Argument. — Belmont, CA: Wadsworth, 2006.

Hamblin C. L. Fallacies. — London: Methuen. Photographic reprint Newport News, VA: Vale Press, 1970.

Johnson R. H., Blair J. A. Logical Self-Defence. — United States Edition. New York: McGraw Hill Ryerson, 1993.

Rescher N. Dialectics. A Controversy-Oriented Approach to the Theory of Knowledge. — Albany: SUNY, 1977.

Toulmin S. E. The Uses of Argument. — Cambridge University Press, 1958/1998.

Модуль 3

ФОРМА АРГУМЕНТАЦІЇ

3.1. Поняття про форму аргументації

З точки зору логіки аргументацію розглядають як певне міркування.

Міркування — це розумовий процес, у результаті якого на підставі наявних знань отримують нове знання.

До складу міркування входять засновки та висновок.

Засновки — це висловлювання, в яких міститься вихідне, відоме знання.

Висновок — це висловлювання, в якому міститься нове знання і яке отримують логічним шляхом із засновків.

В еристиці поняття «засновки» зіставляють з поняттям «аргументи», а поняття «висновок» — з поняттям «точка зору».

Форму аргументації розглядають як логічну форму міркування.

Логічна форма міркування — це спосіб зв'язку висловлювань у структурі міркування.

Таким чином, **форма аргументації** — це логічна форма міркування, на якому вона ґрунтується.

У логіці розрізняють дедуктивні та правдоподібні міркування. У зв'язку з цим форма аргументації може від-

повідати або формам дедуктивних міркувань, або формам правдоподібних міркувань.

Критерієм оцінювання міркування у формальній логіці виступає його правильність. Таким чином, логічну форму аргументації виділяють з метою оцінювання її правильності.

3.2. Поняття про дедуктивне міркування. Дедуктивна аргументація

Дедуктивне міркування — це міркування, яке спирається на логічний закон і в якому з істинних засновків отримують істинний висновок.

Як правило, в засновках дедуктивних міркувань міститься загальне знання, а у висновку — окреме знання.

У всіх випадках, коли треба розглянути явище на підставі вже відомого знання, загального правила і вивести щодо явища необхідний висновок, ми розмірковуємо на підставі дедукції. Таким чином, дедуктивні міркування дають змогу із знання, яке ми вже маємо, отримати нові істини на підставі чистого міркування, без звертання до здорового глузду, досвіду, інтуїції.

Дедукція дає повну гарантію успіху при обґрунтуванні істинності твердження, на якому ґрунтується точка зору. Якщо ви вирішили будувати аргументацію за однією зі схем дедуктивних міркувань, і ваш співрозмовник погодився з істинністю аргументів, які ви застосовуєте в аргументації, то він ніяк не зможе відмовитися від того факту, що ви обґрунтували істинність своєї точки зору. Не випадково дедуктивні міркування ще називають необхідними, або примусовими, міркуваннями.

Дедуктивна аргументація — це аргументація, в якій точку зору обґрунтовують або критикують, застосовуючи форми дедуктивних міркувань.

Характерною ознакою дедуктивної аргументації є те, що обґрунтування або критика точки зору за допомогою дедукції на підставі аргументів, істинність яких не викликає сумнівів у опонента, надає точці зору такого самого статусу істинності.

Дедуктивна аргументація є універсальною. Її можна застосовувати при обговоренні різноманітних проблем у будь-якій аудиторії. Однак при цьому треба пам'ятати вислів Аристотеля: *«Не слід вимагати від оратора наукових доведень, так само як від математика не слід вимагати емоційного переконання»*.

Хоча дедуктивна аргументація є досить сильним засобом переконання, однак застосовувати її слід цілеспрямовано. Спроба побудувати таку аргументацію в тій галузі або для такої аудиторії, де вона не придатна, може привести лише до ілюзії переконання. Супротивник без великих зусиль розкритикує подібне обґрунтування.

3.3. Форми дедуктивних міркувань

Розглянемо найтипівіші форми дедуктивних міркувань, які найчастіше люди застосовують, коли намагаються щось обґрунтувати або розкритикувати.

1. Суто умовне міркування.

Форма: *«Якщо А, то В. Якщо В, то С. Отже, якщо А, то С»*.

2. Умовно-категоричні міркування.

Форма 1 (modus ponens): *«Якщо А, то В. А. Отже, В»*.

Форма 2 (modus tollens): *«Якщо А, то В. Не В. Отже, не А»*.

Зверніть увагу на те, що такі форми міркувань, які схожі з умовно-категоричними міркуваннями, не правильні.

Форма 3 (неправильний modus ponens): «Якщо A , то B .
В. Отже, A ».

Форма 4 (неправильний modus tollens): «Якщо A , то B .
Не A . Отже, не B ».

3. Розділово-категоричні міркування

Форма 1 (modus ponendo tollens): « A або B . A . Отже,
не B ».

Форма 2 (modus tollendo ponens): « A або B . Не A . От-
же, не B ».

Для того щоб за цими формами можна було за допомо-
гою істинних аргументів з необхідністю обґрунтувати
істинність точки зору, треба:

- у modus ponendo tollens сполучник «або» застосову-
вати тільки у строго розділовому значенні;
- у modus tollendo ponens в аргументі, де перерахо-
вують альтернативи, їх слід розглянути в повному
обсязі.

4. Умовно-розділові міркування

Форма 1 (проста конструктивна дилема):

«Якщо A , то C . Якщо B , то C . A або B . Отже, C ».

Форма 2 (складна конструктивна дилема):

«Якщо A , то C . Якщо B , то D . A або B . Отже, C або
 D ».

Форма 3 (проста деструктивна дилема):

«Якщо A , то B . Якщо A , то C . Не B або не C . Отже,
не A ».

Форма 4 (складна деструктивна дилема):

«Якщо A , то B . Якщо C , то D . Не B або не D . Отже,
не A або не C ».

5. «Зведення до абсурду»

Форма: «Якщо з A за допомогою інших міркувань мо-
жна вивести протиріччя, то A є хибним».

6. «Доведення від протилежного»

Форма: «Якщо з не A за допомогою інших міркувань
можна вивести протиріччя, то A є істинним».

3.4. Приклади дедуктивної аргументації

Приклад 1 Для прикладу дедуктивної аргументації розглянемо таку задачу.

Задача. Три мудреці вирішували питання, хто з них наймудріший, але так і не змогли порозумітися між собою. Тоді вони звернулися до випадкового перехожого, щоб той допоміг їм визначити істину. У відповідь перехожий дістав із мішка п'ять ковпаків — 3 білих і 2 чорних — і показав їх мудрецям. Після цього перехожий запропонував їм заплющити очі і надягнув на кожного з них по білому ковпаку, а два чорних сховав у мішок. Потім він дозволив мудрецям розплющити очі й загадав їм загадку: «Хто з вас, — сказав він, — першим здогадається, якого кольору ковпак у нього на голові, той і буде наймудрішим.

Довго сиділи мудреці, дивлячись один на одного. Через деякий час один із них вигукнув: «На мені білий ковпак». Як він здогадався?

Рішення. Мудрець міг міркувати так: «Припустимо, що в мене на голові чорний ковпак, тоді другий мудрець, побачивши на мені чорний ковпак, міг би міркувати так: «Якщо у мене на голові чорний ковпак, тоді третій мудрець бачить перед собою два чорних ковпаки, і він повинен був би вже сказати, що на ньому білий ковпак. Але він мовчить. Отже, на мені не чорний, а білий ковпак». Але другий мудрець мовчить і нічого не говорить про колір свого ковпака. Отже, перехожий надягнув на мене не чорний, а білий ковпак».

У наведеній дедуктивній аргументації наймудріший форму міркування «доведення від протилежного» застосовує двічі. Аргументацію можна оцінити як правильну.

У процесах аргументації дедукцію дуже рідко наводять у повному, розгорнутому вигляді. Найчастіше вказують не всі аргументи, а деякі. Загальні твердження, які здаються добре відомими, опускають. Не завжди явно формулюють навіть точку зору. Часто дедукція буває настільки скороченою, що про дійсний хід міркування можна тільки здогадатися.

У таких випадках якщо ви хочете провести ґрунтовний логічний аналіз аргументації супротивника, насамперед треба відновити аргументацію в повному вигляді: з'ясувати всі аргументи, навіть пропущені, та точку зору. За основу можна взяти вже відомі вам схеми дедуктивних міркувань.

Приклад 2 *Одного разу до давньогрецького філософа Сократа прийшов молодий чоловік за порадою. Його цікавило питання: «Чи слід йому одружуватися?». Сократ подивився на нього та відповів: «Одружишся ти чи не одружишся, все одно пошкодуєш!». Довго розмірковував молодий чоловік, щоб з'ясувати, що мав на увазі Сократ. Спробуємо разом з ним відновити аргументацію Сократа. У повному вигляді вона буде такою: «Якщо ти одружишся, то пошкодуєш. Якщо не одружишся, то пошкодуєш. Ти одружишся або не одружишся. Отже, ти пошкодуєш».*

Це дедуктивна аргументація, побудована за формою умовно-розділового міркування, а саме — простої конструктивної дилеми. Аргументацію можна оцінити як правильну.

3.5. Поняття про правдоподібне міркування. Правдоподібна аргументація

Правдоподібне міркування — це міркування, в якому зв'язок між засновками та висновком не спирається на логічний закон і в якому істинність засновків не гарантує істинності висновку.

На відміну від дедуктивних міркувань, у яких здійснюють перехід від вірогідного знання до вірогідного, правдоподібні міркування виражають перехід від вірогідного до ймовірного знання.

Це означає, що за допомогою правдоподібних міркувань можна обґрунтувати лише певний ступінь ймовірності точки зору. Довести її істинність, спираючись на схеми правдоподібних міркувань, неможливо.

Правдоподібна аргументація — це аргументація, в якій точку зору обґрунтовують або критикують, застосовуючи схеми правдоподібних міркувань.

Розрізняють різні види правдоподібних міркувань. Серед них:

- індуктивні міркування;
- міркування за аналогією.

У зв'язку з цим правдоподібну аргументацію можна будувати або за схемами індуктивних міркувань, або за схемами міркувань за аналогією.

3.6. Форми індуктивних міркувань

Індуктивне міркування — це міркування, в якому здійснюють перехід від знання про окремі предмети або частину предметів певного класу до загального знання про весь клас предметів.

Розрізняють кілька видів індуктивних міркувань. Серед них:

- міркування за схемою «повна індукція»;
- міркування за схемою «неповна індукція».

Повна індукція — це індуктивне міркування, в якому на підставі наявності ознаки в кожного предмета певного класу роблять висновок про її наявність у всього класу предметів.

Індуктивні міркування такого типу застосовують тільки в тих випадках, коли мають справу із закритими класами предметів: кількість предметів, що до них входять, є конечною і повинна легко піддаватися перерахуванню.

Форма міркування «повна індукція» має такий вигляд:

«Клас A складається з предметів $a_1, a_2 \dots a_n$; a_1 належить ознака P ; a_2 належить ознака P ; ...; a_n належить ознака P . Отже, всьому класу предметів A належить ознака P ».

Слід зазначити, що повна індукція не є суто індуктивним міркуванням, оскільки за її допомогою на підставі істинних засновків можна отримати істинний висновок. Це означає, що застосовуючи схему міркування «повна індукція», людина може обґрунтувати вірогідне знання.

Неповна індукція — це індуктивне міркування, в якому на підставі наявності ознаки в частини предметів певного класу роблять висновок про її наявність у всього класу предметів.

Форма міркування «неповна індукція» має такий вигляд:

«Клас A складається з предметів $a_1, a_2 \dots a_n$; a_1 належить ознака P ; a_2 належить ознака P ; ...; a_i належить ознака P . Отже, всьому класу предметів A належить ознака P ».

Розрізняють два види неповної індукції:

- індукцію шляхом переліку (популярну індукцію);
- індукцію шляхом відбору (наукову індукцію).

Популярна індукція — це індуктивне міркування, в якому шляхом переліку встановлюють наявність ознаки в деяких предметів певного класу і на цій підставі роблять висновок про її наявність у всього класу предметів.

Підставою висновку в популярній індукції є повторюваність одних і тих самих фактів за відсутності серед

них протиріч. Можна робити узагальнюючий висновок про весь клас предметів на підставі неповної індукції такого виду тільки в тому випадку, коли при розгляді окремих предметів, що належать до цього класу, в кожного з них була наявна певна ознака.

Наукова індукція — це індуктивне міркування, в якому висновок роблять на підставі відбору необхідних та виключення випадкових обставин.

У науковій індукції висновок роблять на підставі встановлення того, що спостережувана ознака є суттєвою ознакою досліджуваних предметів. Простого перелічування наявності певної ознаки в предметів тут недостатньо.

У зв'язку з цим важливе місце в науковій індукції посідають методи встановлення причинних зв'язків. Викремлюють п'ять таких методів.

1. Метод єдиної схожості

Форма: *«Якщо обставина A постійно передуює появі явища a , натомість інші обставини змінюються, то вона, ймовірно, і є причиною цього явища».*

2. Метод єдиної різниці

Форма: *«Якщо обставина A має місце тоді, коли виникає явище a , і зникає, коли цього явища немає, а всі інші обставини залишаються незмінними, то обставина A , ймовірно, є причиною явища a ».*

3. Об'єднаний метод схожості та різниці

Форма: *«Якщо два чи більше випадків, коли виникає явище a , схожі лише за однією обставиною A , і водночас два чи більше випадків, коли явище a не виникає, відрізняються від попередніх лише тим, що в них відсутня обставина A , то вона, ймовірно, і є причиною явища a ».*

4. Метод супровідних змін

Форма: «Якщо зі зміною обставини A змінюється явище a , а інші обставини при цьому залишаються незмінними, то, ймовірно, що обставина A є причиною явища a ».

5. Метод залишків

Форма: «Якщо складні обставини зумовлюють складне явище і відомо, що частина обставин викликає певну частину цього явища, то ті обставини, що залишилися, викликають частину явища, що залишилася».

3.7. Правила побудови індуктивної аргументації

Розглянемо правила побудови індуктивної аргументації. Головна мета цих правил полягає в підвищенні рівня ймовірності точки зору, яку намагаються захистити за допомогою індукції.

Правило 1. Необхідно якомога збільшувати кількість випадків, розглянутих при побудові аргументації за формами індуктивних міркувань. Чим ширше їхнє коло, тим правдоподібніше буде точка зору.

Правило 2. Необхідно якомога збільшувати різноманітність та різнотиповість випадків, на підставі яких будують індуктивне міркування.

Правило 3. Особливу увагу треба приділяти характеру зв'язків предметів та їхніх ознак, доведенню не випадковості спостережуваної регулярності. Виявлення причин, що породжують цю регулярність, дає змогу доповнити чисту індукцію фрагментами дедукції і тим самим посилити її.

Виконання цих вимог підвищує правдоподібність точки зору, яку захищають за допомогою індуктивної аргументації, хоча й не робить її вірогідною.

3.8. Форми міркувань за аналогією

Ще одним видом правдоподібних міркувань є міркування за аналогією.

Міркування за аналогією — це правдоподібне міркування, в якому висновок про наявність ознаки в предмета роблять на підставі його подібності в суттєвих рисах до іншого предмета.

Розрізняють такі види аналогії:

- аналогію властивостей;
- аналогію відношень.

Аналогія властивостей — це міркування за аналогією, в якому об'єктом уподібнювання є два схожих предмети, а ознакою, що переноситься, — властивості цих предметів.

Форма такого міркування має вигляд:

*«Предмет **a** схожий з предметом **в** за властивістю **P**. Предмет **a** має властивість **Q**. Отже, предмет **в** також, ймовірно, має властивість **Q**».*

Аналогія відношень — це міркування, в якому об'єктом уподібнювання є схожі відношення між предметами, а ознакою, що переноситься, — властивості цих відношень.

Форма такого міркування має вигляд:

*«Предмет **a** знаходиться у відношенні **R** з предметом **в**. Предмет **с** знаходиться у відношенні **P** з предметом **d**. Відношення **P** подібне до відношення **R**. Відношення **R** має властивість **Q**. Отже, ймовірно, що відношення **P** також має таку саму властивість».*

3.9. Правила побудови аргументації за аналогією

Розглянемо правила побудови міркувань за аналогією. Головна мета цих правил полягає в підвищенні рівня ймовірності точки зору, яку захищають за допомогою аргументації за аналогією.

Правило 1. Має бути встановлено якомога більше спільних ознак у порівнюваних предметах.

Правило 2. Ознаки, що є підставою аналогії, мають бути суттєвими для порівнюваних предметів.

Правило 3. Необхідно, щоб спільні ознаки порівнюваних предметів були якомога різноманітнішими. Наприклад, якщо встановлюють аналогію між Землею та іншою планетою, то маємо враховувати спільні фізичні, хімічні, геологічні та інші ознаки цих планет.

Правило 4. Необхідно, щоб спільні ознаки порівнюваних предметів та ознаки, що переносяться з одного предмета на інший, були якомога однотиповішими.

Виконання цих вимог підвищує правдоподібність точки зору, яку захищають за допомогою аргументації за аналогією, хоча й не робить її вірогідною.

3.10. Приклади правдоподібної аргументації

Приклад 1 Розглянемо аргументацію: *«Для здоров'я людини корисніше спускатися з гори, ніж підніматися на неї. А це краще бігти з неї. Австрійські вчені впродовж чотирьох місяців спостерігали за групою із 45 людей. Учасники експерименту гуляли 3—5 днів на тиждень за одним і тим самим маршрутом. Коли вони спускалися з гори, рівень цукру в крові в них зменшувався на 20% і знижувався тільки на 9%, коли люди піднімалися на гору».*

Це індуктивна аргументація, яка побудована за схемою «неповна індукція».

Приклад 2 Звернемося для прикладу до кхмерської легенди «*Історія двох куріпок*». Героїня легенди загадує герою загадки. Ось одна з них.

Четверо молодих людей навчалися в чаклуна. Першого він навчив передбачати майбутнє, другого — стріляти так влучно, що міг не цілитися, третього — жити під водою, а четвертого — оживляти мертвих. Якось під час прогулянки четверо хлопців вийшли на берег моря. Перший сказав, що опівдні над ними пролетить орел, який триматиме в пазурах тіло мертвої принцеси. Стрелець сказав, що він поцілить стрілою орла. Третій товариш виголосив, що він зможе винести на берег тіло принцеси, якщо вона впаде у воду. Четвертий за-свідчив, що в такому разі він оживить принцесу.

Усе відбулося саме так. Проте виникає питання, хто саме серед чотирьох товаришів буде майбутнім чоловіком принцеси (бо вона, як свідчить легенда, була дуже привабливою і кожен бажав одружитися з нею).

Герой легенди дає правильну відповідь. Він стверджує, що чоловіком для принцеси повинен стати той, хто дістав принцесу з дна моря, бо він перший доторкнувся й обійняв її. Той, хто оживив її, — відіграв материнську роль, а той, хто врятував від орлиних пазурів, — роль батька. Зрештою, віщун міг би бути старшим братом, оскільки, хоча він і знав, що вона з'явиться, але сам не мав відношення до її нового народження.

Герой застосовує аргументацію за аналогією. У ній четверо товаришів уподібнюються (за аналогією) до матері, батька, чоловіка, брата принцеси. Таку аргументацію фольклорна традиція визнавала бездоганною.

3.11. Алгоритм визначення форми аргументації

Для того щоб визначити форму аргументації, необхідно зробити такі кроки.

1. З'ясувати аргументи та точку зору. Якщо це потрібно, відновити аргументацію в повному вигляді.

2. Визначити, чи є аргументація дедуктивною або правдоподібною.

3. З'ясувати форму аргументації, тобто встановити за формою якого — дедуктивного чи правдоподібного — міркування вона побудована.

4. Оцінити правильність аргументації.

Приклад 1 В оповіданні Конан Дойла «Берилова діадема» банкір Олександр Холдер, у домі якого сталася крадіжка коштовності — берилової діадеми, звернувся по допомогу до Шерлока Холмса. Холдер був впевнений, що в крадіжці винний його син Артур, тому що вночі, коли була вчинена крадіжка, в його руках він бачив діадему, в якій не вистачало одного ріжка з трьома берилами. Але Холдер установив, що до крадіжки діадема причетна також його племінниця, яка передала діадему крізь вікно своєму коханцю.

Розповідаючи Холдеру про результати розслідування, Холмс навів таку аргументацію: *«Мій старий принцип розслідування полягає в тому, щоб виключити всі явно неможливі припущення. Тоді те, що залишається, є істиною, якою неправдоподібною вона не здавалася б. Міркував я приблизно так: звичайно, ви не віддали діадему. Отже, залишається тільки ваша племінниця та покоївки. Але якщо в крадіжці замішані покоївки, то навіщо ваш син погодився взяти відповідальність на себе. Для такого припущення немає підстав. Ви говорили, що Артур любить свою двоюрідну сестру. І я зрозумів причину його мовчанки: він не хотів виказати Мері. Тоді я згадав, що ви застали її біля вікна і що вона знепритомніла, побачивши діадему в руках Артура. Мої припущення перетворилися на впевненість».*

Спробуємо відновити аргументацію Шерлока Холмса, тобто з'ясуємо в загальному вигляді головні аргументи та точку зору, яку він намагався обґрунтувати.

Відповідно до принципу розслідування Холмса спочатку визначимо усі можливі припущення: *«Діадему могли вкрати сам Холдер, або Артур, або покоївки, або Мері».*

Тепер виключимо всі неможливі твердження: *«Ні Холдер, ні Артур, ні покоївки діадему не крали».*

Те, що залишилося і є точка зору, яку обґрунтував Шерлок Холмс у наведеному прикладі: *«Діадему вкрала Мері».*

Наведена аргументація є дедуктивною.

Аргументація Шерлока Холмса побудована — за формою розділово-категоричного міркування, а саме за формою *modus tollendo ponens*.

З точки зору логіки аргументація побудована правильно.

Словник термінів



Аналогія відношень — це міркування, в якому об'єктом уподібнювання є схожі відношення між предметами, а ознакою, що переноситься, — властивості цих відношень.

Аналогія властивостей — це міркування за аналогією, в якому об'єктом уподібнювання є два схожих предмети, а ознакою, що переноситься, — властивості цих предметів.

Висновок — це висловлювання, в якому міститься нове знання і яке отримують логічно із засновків.

Дедуктивна аргументація — це аргументація, в якій точку зору обґрунтовують або критикують, застосовуючи схеми дедуктивних міркувань.

Дедуктивне міркування — це міркування, яке спирається на логічний закон і в якому з істинних засновків отримують істинний висновок.

Засновки — це висловлювання, в яких міститься вихідне, відоме знання.

Індуктивне міркування — це міркування, в якому здійснюють перехід від знання про окремі предмети або частину предметів певного класу до загального знання про весь клас предметів.

Логічна форма (схема) міркування — це спосіб зв'язку висловлювань у структурі міркування.

Міркування за аналогією — це правдоподібне міркування, в якому висновок про наявність ознаки в предмета роблять на підставі його подібності в суттєвих рисах до іншого предмета.

Міркування — це розумовий процес, в результаті якого на підставі наявних знань отримують нове знання.

Наукова індукція — це індуктивне міркування, в якому висновок роблять на підставі відбору необхідних та виключення випадкових обставин.

Неповна індукція — це індуктивне міркування, в якому на підставі наявності ознаки в частини предметів певного класу роблять висновок про її наявність у всього класу предметів.

Повна індукція — це індуктивне міркування, в якому на підставі наявності ознаки в кожного предмета певного класу роблять висновок про її наявність у всього класу предметів.

Популярна індукція — це індуктивне міркування, в якому шляхом переліку встановлюють наявність ознаки в деяких предметів певного класу і на цій підставі роблять висновок про її наявність у всього класу предметів.

Правдоподібна аргументація — це аргументація, в якій точку зору обґрунтовують або критикують, застосовуючи схеми правдоподібних міркувань.

Правдоподібне міркування — це міркування, в якому зв'язок між засновками та висновком не спирається на логічний закон і в якому істинність засновків не гарантує істинність висновку.

Форма аргументації — це логічна форма (схема) міркування, на якому вона ґрунтується.

Тест



1. Що таке форма аргументації:

- А. Це логічна форма (схема) твердження, на якому ґрунтується точка зору.
- Б. Це логічна форма (схема) міркування, на якому аргументація ґрунтується.
- В. Це логічна форма (схема) аргументів?

2. За формою аргументація може бути:

- A. Дедуктивною.
- Б. Правдоподібною.
- В. Дедуктивною або правдоподібною.

3. У дедуктивному міркуванні:

- A. З істинних засновків впливає істинний висновок.
- Б. З істинних засновків може впливати хибний висновок.
- В. З істинних засновків впливає ймовірний висновок.

4. Характерною ознакою дедуктивної аргументації є те, що істинність аргументів:

- A. Надає точці зору статусу істинності.
- Б. Надає точці зору статусу ймовірності.
- В. Надає точці зору при одних обставинах статусу істинності, а при інших — статусу ймовірності.

5. У правдоподібному міркуванні:

- A. З істинних засновків впливає істинний висновок.
- Б. З істинних засновків впливає ймовірний висновок.
- В. З істинних засновків може впливати як істинний, так і хибний висновок.

6. Чи можуть у правдоподібній аргументації бути істинні аргументи:

- A. Так.
- Б. Ні?

7. Чи можна побудувати дедуктивну аргументацію за формою «доведення від протилежного»:

- A. Так.
- Б. Ні?

8. Чи можна побудувати індуктивну аргументацію за формою умовно-категоричного міркування:

- A. Так.
- Б. Ні?

9. Знайдіть зайве поняття в кожному з наведених переліках:

- A. Повна індукція, неповна індукція, звичайна індукція;
- Б. Аналогія властивостей, аналогія відношень, аналогія ознак.
- В. Популярна індукція, наукова індукція, ненаукова індукція.

10. Знайдіть відповідність між видами аргументації і видами міркувань, за формами яких можуть будуватися аргументації:

- | | |
|--------------------------------|-----------------------------------|
| А. Дедуктивна аргументація. | 1. Умовно-категоричне міркування. |
| Б. Правдоподібна аргументація. | 2. Повна індукція. |
| | 3. Доведення від протилежного. |
| | 4. Аналогія властивостей. |
| | 5. Зведення до абсурду. |

Практикум



1. Проаналізуйте наведені аргументації. Визначте, чи є вони дедуктивними або правдоподібними. За формами яких міркувань вони побудовані?

1.1. «Оскільки живі організми проходять у своєму розвитку ступені народження, розквіту, занепаду та загибелі, то й суспільство в своєму розвитку проходить саме ці ступені» (Шпенглер).

1.2. «Ти кажеш, ми повинні вважати себе щасливими, оскільки ми не знаємо цього брехливого, мерзотного світу з його брехливими, мерзотними людьми. Мабуть, я одна з нещасних, оскільки я ж то знаю цей брехливий, мерзотний світ з його брехливими, мерзотними людьми» (Шолом Алейхем, «Мой первый роман»).

1.3. «Намагатися за допомогою війни вирішувати політичні суперечки між державами, намагатися досягти сили і слави — це все одно, що змусити всіх людей країни пити одні й ті самі ліки для лікування різних хвороб, бо користь від цього, можливо, буде лише чотирьом-п'яти людям» (Мо-цзи).

1.4. Накресліть на піску коло. Воно не є досконалим і, звичайно, відрізняється від ідеального кола. Але ж так легко, дивлячись на нього, уявити собі ідеальне коло і побудувати щодо нього точну науку. Чому ж

цей метод, який є досить простим, не застосувати до людського суспільства. Злочинцю треба сказати, що він злочинець, і показати, що це дуже погано. Він одразу ж перестане бути злочинцем і на перший план вийде його ідеальна людська поведінка. (аргументація Платона).

1.5. Запах ванілі обмежує потяг до солодкого і допомагає схуднути. Це відкрили британські вчені, які впродовж місяця споглядали за групою пацієнтів, до долонь яких був наліплений спеціальний ароматизований пластир.

1.6. Завдяки серйозним навантаженням катаракта помолодшала. Виявити її на ранніх стадіях непросто. До того ж ми звикли списувати дискомфорт на втомленість очей. Але якщо з'явився остеохондроз, є привід задуматися. У кришталика та кісткового хряща є багато спільного. Тільки головна властивість першого — прозорість, другого — пружність. Якщо збій в одному, автоматично проблеми в іншому.

1.7. Лазерна корекція зору — новий маловивчений метод. Він з'явився недавно, отже, відсутні дослідження віддалених результатів операції, які підтвердили б її повну безпеку. Адже щоб зробити кінцевий висновок, треба спостерігати за пацієнтами, які перенесли лазерну корекцію впродовж всього життя. А з моменту першої корекції не пройшло ще і 20 років! Отже, ми не можемо спрогнозувати, як буде поводити себе проопероване око через 25—40 років!

1.8. Клімат Японії субтропічний. У Примор'ї, що знаходиться на тих самих широтах, неподалік від Японії, клімат значно суворіший. Біля берегів Японії проходить тепла течія. Біля берегів Примор'я немає теплої течії. Отже, причиною відмінностей у кліматі Примор'я та Японії є вплив морських течій.

1.9. «Віслик знаходиться між двома однаковими об'єктами сіна однакової якості та однакового розміру.

Якщо б він не мав свободи волі, то помер би з голоду, тому що немає ніяких підстав для того, щоб він надав перевагу якомусь одному оберемку. Позаяк на практиці в таких випадках віслюки не помирають, то можна стверджувати, що вони мають свободу волі. Отже, свобода волі існує» (Бурідан).

1.10. Історія зберегла оповідання Плутарха з приводу несподіваного розлучення консула Павла Емілія: «Римлянин, розлучаючися з дружиною і чуючи осуд друзів, які твердили йому: «Хіба вона не цнотлива? Чи не гарна вона собою? Чи вона безплідна?» — виставив вперед ногу, взуту в черевик, і сказав: «Хіба він не гарний? Або стоптаний? Але хто з вас знає, де він мені тисне ногу?»».

Література



- Герасимова И. А.* Практический курс по аргументации. — М., 2003.
- Ивин А. А.* Основы теории аргументации. — М., 1997.
- Конверський А. Є.* Логіка. — К., 2004.
- Хоменко І. В.* Логіка. — К., 2004.
- Хоменко І. В.* Логіка. — К., 2007.
- Хоменко І. В.* Еристика: мистецтво полеміки. — К., 2001.
- Рузавин Г. И.* Логика и аргументация. — М., 1997.

Модуль 4

СТРУКТУРА АРГУМЕНТАЦІЇ

4.1. Поняття про структуру аргументації

Для того щоб визначити структуру аргументації, її поділяють на просту (одиничну) та складну.

Проста аргументація — це аргументація, в якій захист точки зору спирається на один аргумент.

Це найпростіший вид аргументації. У цьому випадку аргументація має просту структуру. Вона може являти собою одне речення. Головне — чітко з'ясувати, що в цьому реченні є аргументом, а що — точкою зору (Див. модуль 2 «Аналіз аргументації»). У суперечках таку аргументацію застосовують досить часто.

Приклад Застосування природознавчих засобів вивчення політики в принципі неможливе (*точка зору*), оскільки вірогідність даних утруднює їхні кількісні оцінки (*аргумент*).

Складна аргументація — це аргументація, в якій захист точки зору спирається на декілька аргументів.

У ході дослідження складної аргументації виникають питання: яким чином можна встановити структуру складної аргументації? Які структури треба при цьому виділяти і на яких підставах? Що собою взагалі являє структура аргументації?

Структура аргументації — це спосіб зв'язку аргументів, який застосовують для захисту точки зору в складній аргументації.

Визначення такої структури необхідне не тільки для того, щоб зрозуміти, як саме пропонент захищає свою точку зору, але й для того, щоб оцінити достатність аргументації, наведеної сперечальником. Загальна оцінка достатності складної аргументації потребує не тільки чіткого усвідомлення окремих аргументів, а й розуміння зв'язку між цими аргументами.

За структурою складну аргументацію поділяють на:

- підрядну;
- сурядну;
- множинну.

4.2. Підрядна аргументація

Підрядна аргументація — це складна аргументація, в якій наступний аргумент підтримує попередній.

У літературі таку аргументацію ще називають **послідовним міркуванням**. Тут захист точки зору складається з блоків, які йдуть один за одним. Якщо перший аргумент недостатньо переконливий, то на його підтримку наводять другий, і якщо цей аргумент також потребує обґрунтування, то наводять ще один аргумент. Так продовжують до того моменту, доки точка зору не буде остаточно захищена.

Приклад

Ринок готельних послуг в Україні знаходиться в зачатковому стані. Вітчизняне готельне господарство практично не розвивається.

Тому що обсяг пропозиції нижчий за норму в п'ять разів.

Тому що нестача готельних місць є причиною фактичної відсутності конкуренції.

Тому що відсутність конкуренції дозволяє готелям тримати ціни на свої послуги на занадто високому рівні.

Тому що занадто високі ціни в умовах монополізму дозволяють не турбуватися про стан сервісу.

При підрядному типі аргументації той, хто її наводить, заздалегідь знає, що деякі частини його аргументації

потребуватимуть додаткових доказів. Той аргумент, на підтримку якого наводять додатковий аргумент, називають **проміжною точкою зору**, яка, в свою чергу, також може потребувати додаткових доказів. Тому підрядний тип аргументації являє собою певний ланцюг аргументів.

Перед аргументами в підрядній аргументації можуть стояти такі вирази-індикатори: *тому що...*; *оскільки...*; *саме тому...*; *беручи до уваги, що...*

Приклад Краще я вже піду, *оскільки* я так втомився, *що* у моєму товаристві ти будеш нудьгувати.

У заключній частині підрядної аргументації часто застосовують такі вирази-індикатори: *я роблю висновок, що...*; *наприкінці...*; *з цього випливає, що...*; *беручи до уваги вищесказане...*; *розглянувши всі питання я вважаю, що...*; *отже,...*; *таким чином,...*

Проте треба пам'ятати, що наведені індикатори не завжди однозначно вказують саме на підрядний тип аргументації.

4.3. Сурядна аргументація

Сурядна аргументація — це складна аргументація, в якій аргументи взаємозалежні й тільки разом ефективно захищають точку зору.

У літературі таку аргументацію ще називають **зв'язаним міркуванням**. У такій аргументації кожний аргумент недостатній для захисту точки зору. Він сам по собі занадто слабкий і лише частково підтримує точку зору. Ступінь підтримки, яку виражає аргумент у сурядній аргументації, може бути різним. Так один аргумент може підтримувати точку зору на 50%, другий — на 40%, а третій — на 10%.

Проте тільки в сукупності наведені аргументи можуть скласти переконливу аргументацію, тому компоненти сурядної аргументації, як правило, залежать один від одного.

Така залежність може бути різною. Один із способів залежності полягає в тому, що другий аргумент включає можливі зауваження щодо першого і тим самим підсилює його.

Приклад Ми не поїдемо відпочивати за кордон, а проведемо відпустку в Криму, оскільки клімат Південного берега Криму підходить для нашої дитини, крім того, ми не встигли оформити закордонні паспорти.

Одне із зауважень щодо першого аргументу («Клімат Південного берега Криму підходить для нашої дитини») могло полягати в тому, що для дитини підходять також місця відпочинку, розташовані за кордоном. Використання другого аргументу усуває можливість появи такого зауваження.

Індикаторами сурядної аргументації можуть бути такі вирази: *так само..., як і те, що...; як доповнення до...; крім всього іншого, не забувайте, що...; особливо тому, що...; навіть...; плюс до цього...; не тільки..., але й...; що є найважливішим...*

У заключній частині сурядної аргументації, так само як і підрядної аргументації, часто застосовують такі вирази: *я роблю висновок, що...; наприкінці...; з цього випливає, що...; беручи до уваги вищесказане...; розглянувши всі питання, я вважаю, що...; отже,...; таким чином,...*

Приклад Дитині треба давати гроші на кишенькові витрати. Вони навчать її реальній вартості грошей. *Плюс до цього*, кількість кишенькових грошей може бути непоганим матеріальним стимулом. *І не забувайте*, дитина навчиться приймати рішення щодо їхнього витрачання й нести відповідальність за свій вибір.

Проте треба пам'ятати, що наведені індикатори не завжди однозначно вказують саме на підрядний тип аргументації.

4.4. Множинна аргументація

Множинна аргументація — це складна аргументація, в якій аргументи не залежать один від одного та є рівносильними при захисті точки зору.

У літературі таку аргументацію ще називають **конвергентним міркуванням**. Теоретично можна вважати, що кожний з аргументів множинної аргументації достатній для захисту певної точки зору. Проте для переконливості додають ще декілька аргументів.

Приклад Суспільно корисна діяльність шкідлива для здоров'я. У більшості випадків вона досить рутинна, вимагає великих затрат часу та сил і, крім того, не приносить якихось благ для самого виконавця.

Індикаторами множинної аргументації можуть бути такі вирази: *немає потреби говорити, що...; фактично...; крім того...; не говорячи вже про...; інша причина, чому це відбувається полягає в тому, що...; одним з аргументів на підтримку цього є...; по-перше..., по-друге...; між тим...; поряд з цим...*

Приклад Не розумію, як ви могли подумати, що я напишу рецензію на вашу роботу. *По-перше*, ваш науковий керівник зі мною не домовлявся. *По-друге*, у мене немає на це часу.

Проте треба пам'ятати, що наведені індикатори не завжди однозначно вказують саме на множинний тип аргументації. Деякі слова можуть бути індикаторами як множинної, так і сурядної аргументації. Серед них: *...і..., також..., крім того..., більш того...*

4.5. Рівні складності структури аргументації

Структура аргументації може мати різні рівні складності. Це залежить від кількості аргументів, які застосовують для захисту точки зору, а також від відношень, які існують між ними.

Кількість аргументів залежить від розходження в думках пропонента та опонента. Якщо це складне розходження, то звичайно одиначної аргументації буде недостатньо. У таких випадках пропонент застосовує складну аргументацію.

Крім того, якщо в процесі суперечки пропонент висуває не одну точку зору, то обмежитися лише простою аргументацією не вдається.

Якщо розходження в думках змішане, то свої аргументи повинні навести як пропонент, так і опонент. При цьому їхні аргументації можуть бути як простими, так і складними.

Складність аргументації також залежить від того, на які зауваження треба дати відповідь у суперечці. Якщо пропонент передбачає певні зауваження, які йому може висловити опонент, або опонент їх наводить у спорі, то пропоненту треба висунути нові аргументи, створюючи, таким чином, підрядну аргументацію.

Критика опонента може стосуватися також того, що наведених аргументів недостатньо, щоб його переконати. Пропонент у відповідь повинен доповнити вихідну аргументацію новими аргументами, створюючи сурядну аргументацію.

Зауваження опонента можуть привести пропонента до множинної аргументації. Хоча в такій аргументації кожний аргумент достатній, але прийнятність точки зору відносна. Додаткові аргументи можуть підвищити

ступінь довіри, і опонент погодиться з аргументацією пропонента. Хоча велика кількість аргументів, як правило, призводить до зворотного ефекту.

Отже, якою буде структура аргументації, залежить від сумнівів, які виражає опонент, і від того, яким чином пропонент реагує на це.

4.6. Алгоритм визначення структури аргументації

Структуру аргументації визначають, будуючи відповідні схеми. Для цього роблять такі кроки.

1. Визначають точку зору та аргументи аргументації.
2. З'ясовують, чи є аргументація простою або складною.
3. Якщо аргументація складна, визначають її вид (або види).
4. Будують схему аргументації. Для цього застосовують таку методику побудови схем.

У схемі підрядної аргументації:

- кожному аргументу надають номер точки зору, до якої його відносять, за ним йде номер самого аргументу. Наприклад, точка зору має номер (1). Аргумент, який її підтримує, має номер (1.1.); наступний аргумент має номер (1.1.1.) і т.д.
- точку зору зв'яже стрілка з першим аргументом; його зв'яжуть стрілкою з другим аргументом і т. д.

Приклад



У схемі сурядної аргументації для того щоб показати, що окремі аргументи треба розглядати разом:

- аргументи об'єднують у групу, і всю групу з'єднують з точкою зору однією стрілкою;
- аргументи зв'язують між собою горизонтальною лінією;
- аргументам надають один і той самий номер, за яким ставлять літеру. Наприклад, (1.1 а.); (1.1 б.) і т. д.
- підпорядковані аргументи мають номери (1.1.1 а.) або (1.1.1 б.) і т. д.; аргументи, що йдуть за ними, — (1.1.1.1 а.) або (1.1.1.1 б.) і т. д.

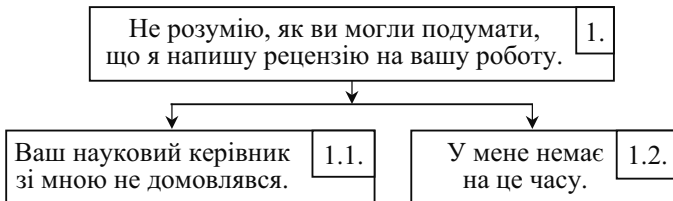
Приклад



У схемі множинної аргументації для того щоб показати, що всі аргументи підтримують одну й ту саму точку зору:

- кожному аргументу надають номер точки зору, потім йде номер самого аргументу. Наприклад, точка зору має номер (1.). Аргументи можуть мати номери (1.1.), (1.2.) і т. д.
- кожний аргумент зв'язують стрілкою з точкою зору.

Приклад



В аргументації можуть відразу трапитися різні структури: підпорядкованість, сурядність, множинність.

Приклад Розглянемо аргументацію: «Морозиво є корисним, оскільки одна його порція може підняти настрій людини. Справа в тому, що молоко або вершки, які входять до його складу, містять ефективний природний транквілізатор — триптофан. Він заспокоює нервову систему та допомагає впоратися з безсонням. Крім того, морозиво багате на вітаміни А, С, групи В, кальцій, фосфор і залізо».

1. Точка зору: «Морозиво є корисним».

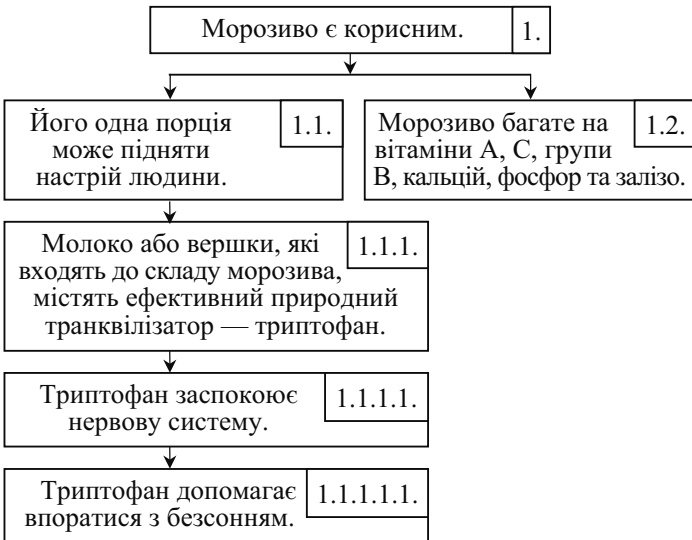
Аргументи:

- «Його одна порція може підняти настрій людини».
- «Молоко або вершки, які входять до складу морозива, містять ефективний природний транквілізатор — триптофан».
- «Триптофан заспокоює нервову систему».
- «Триптофан допомагає впоратися з безсонням.».
- «Морозиво багате на вітаміни А, С, групи В, кальцій, фосфор і залізо».

2. Це складна аргументація.

3. Аргументація містить множинну та підрядну аргументації.

4. Побудуємо схему аргументації.



Словник термінів



Множинна аргументація — це складна аргументація, в якій аргументи не залежать один від одного та є рівносильними при захисті точки зору.

Підрядна аргументація — це складна аргументація, в якій наступний аргумент підтримує попередній.

Проста аргументація — це аргументація, в якій захист точки зору спирається на один аргумент.

Складна аргументація — це аргументація, в якій захист точки зору спирається на декілька аргументів.

Структура аргументації — це спосіб зв'язку аргументів, який застосовують для захисту точки зору в складній аргументації.

Сурядна аргументація — це складна аргументація, в якій аргументи взаємозалежні й тільки разом ефективно захищають точку зору.

Тест



1. За кількістю аргументів аргументацію поділяють на:

- А. Просту, складну.
- Б. Підрядну, сурядну.
- В. Підрядну, сурядну, множинну.

2. Структуру можна виявити:

- А. В аргументації, яка складена з одного аргументу.
- Б. В аргументації, яка складена з двох і більше аргументів.

3. За структурою складна аргументація буває:

- А. Підрядною, множинною, зв'язаною.
- Б. Конвергентною, послідовною, підрядною.
- В. Підрядною, сурядною, множинною.

4. Чи може підрядна аргументація складатися з одного аргументу:

- А. Так.
- Б. Ні?

5. Установіть відповідність між термінами в правому та лівому стовпчиках:

- | | |
|---------------------------|-----------------------------|
| А. Множинна аргументація. | 1. Зв'язане міркування. |
| Б. Підрядна аргументація. | 2. Послідовне міркування. |
| В. Сурядна аргументація. | 3. Конвергентне міркування. |

6. Чи може конвергентне міркування бути послідовним:

- А. Так.
- Б. Ні?

7. У множинній аргументації аргументи:

- А. Не залежать один від одного.
- Б. Залежать один від одного.

8. У сурядній аргументації аргументи:

- А. Не залежать один від одного.
- Б. Залежать один від одного.

9. У сурядній аргументації кожний аргумент:

- А. Частково підтримує точку зору.
- Б. Повністю підтримує точку зору.

10. Структуру аргументації виділяють:

- А. Для оцінювання формальної правильності аргументації.
- Б. Для оцінювання достатності аргументації.

Практикум



1. Проаналізуйте наведені аргументації. Визначте їхні структури. Побудуйте їхні схеми.

1.1. Досвідчені апітерапевти рекомендують купувати мед у стільниках, оскільки так не придбаш підробку. Без допомоги бджіл мед у стільники не заллеш.

1.2. Сорбенти — це стражі здоров'я! Вони наводять порядок в організмі, зв'язують та виводять токсичні речовини. При цьому вони зберігають корисні ферменти та вітаміни.

1.3. Жінки порівняно з чоловіками справляються з депресією після відпуски легше, оскільки немов би продовжують відпочинок — у деталях розповідають, де були, із задоволенням демонструють сувеніри та фотографії.

1.4. Греки — виключно здорова нація. І як їм це вдається? Полюбляють поїсти і не знають, де знаходиться печінка. Нікуди не поспішають і завжди все роблять вчасно. Не люблять працювати й стільки праці вкладають у кожний шматочок своєї землі, щоб вона так плодоносила.

1.5. Прощення приносить зменшення фізичної болі. Той, хто віддає перевагу прощенню, менше злиться, ображається, уходить в депресію та ... почуває біль.

1.6. Не треба покладатися на антидепресанти, намагаючись уникнути стресів. Седативні препарати викликають стійке звикання та рекомендовані лише в періоди короткочасних криз і тільки за порадою лікаря.

1.7. У всі часи перли використовували не тільки як прикраси, а й як ліки. Вважалося, що вони укріплюють серце, особливо якщо перли потримати декілька хвилин у роті. Дітям, які страждали на анемію, давали порошок перлів, розведений у воді. Для укріплення імунітету рекомендували випити воду, в якій вночі тримали декілька перлів. Багато хто вірить, що перли можуть розповісти про здоров'я свого хазяїна: якщо він захворів, вони тускніють.

1.8. Не тільки Європа налаштувалася проти тих, хто палить. На американському ринку праці також існують подібні обмеження. У зв'язку з тим, що ціна здоров'я

зростає і роботодавці змушені сплачувати тим, хто палить, великі медичні страховки, підприємства США відмовляються наймати на роботу тютюнозалежних людей, а також звільняють з роботи тих, хто не може кинути палити. Так, у 2005 р. транспортна компанія Union Pacific Corp. (США) припинила наймати тих, хто палить, у семи штатах країни.

1.9. Оливкову олію вважають однією з найцінніших олій. Косметологи використовують цей продукт у своїй практиці. Оливкова олія сприяє регенерації клітинок шкіри, підтримує оптимальний рівень вологості. Крім того, завдяки високому вмісту вітаміну Е оливкова олія виявляє міцну антиоксидантну спроможність: запобігає появі ранніх зморшок і бореться з фотостарінням. Оливкова олія настільки гіпоалергенна, що її рекомендують для зовнішнього застосування навіть хворим на дерматит!

1.10. Ваш надійний захист від кишкових розладів — Смекта. Цей французький апарат для лікування усіх кишкових розладів був створений на природній основі. Тому він не має ніяких протипоказань і застосовується для лікування навіть наймолодших. Смекта має унікальний подвійний механізм дії — вона не тільки лікує діарею, усуваючи всі її симптоми, але й ліквідує причину захворювання, виводячи з організму до 90% вірусів, бактерій та їхніх токсинів. Важливо також те, що Смекта усуває діарею вже в перший день після прийому. (З реклами)

Література



Важнейшие концепции теории аргументации. — СПб, 2006.
Еемерен Ф. Х. ван, Гроотендорст Р., Хенкенмас Ф. С. Аргументация: анализ, проверка, представление. Учебное пособие. — СПб, 2002.
Еемерен Ф.Х. ван, Гроотендорст Р. Речевые акты в аргументативных дискуссиях. — СПб, 1994.

- Copi I. M., Cohen C.* Introduction to Logic. — New York: Macmillan, 1990.
- Freeman J. B.* Dialectical Situations and Macrostructure of Arguments: A Theory of Argument Structure. — Berlin, New York: Foris, 1991.
- Groarke L., Tindale C., Fisher L.* Good Reasoning Matters! Constructive Approach to Critical Thinking. — Toronto; New York; Oxford: University Press, 1997.
- Johnson R. H., Blair J. A.* Logical Self-Defence. — United States Edition. New York: McGraw Hill Ryerson, 1993.
- Pinto R. C., Blair J. A.* Reasoning: A Practical Guide. — Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1993.
- Snoeck Henkemans A. F.* Analysing Complex Argumentation: The Reconstruction of Multiple and Coordinatively Argumentation in a Critical Discussion. — Amsterdam: Sic Sat, 1992.
- Thomas S. N.* Practical Reasoning in Natural Language. — Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1986.
- Walton D. N.* Argument Structure: A Pragmatic Theory. — Toronto: University of Toronto Press, 1996.

Модуль 5

ПРАВИЛА ТА ПОМИЛКИ В СУПЕРЕЧЦІ

5.1. Правило свободи. Типові помилки

Правило свободи формулюють так.

Сперечальники не повинні ставити перешкоди один одному при висуванні своїх точок зору та при критиці точок зору опонента.

Порушення правила виникає в таких випадках.

А. Сперечальник може накласти обмеження на аргументацію співрозмовника.

У результаті такого порушення правила свободи сперечальники можуть допустити такі помилки:

- *об'явлення точки зору священною;*
- *накладання табу на точку зору.*

«Об'явлення точки зору священною» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли супротивнику забороняють висловити точку зору на підставі того, що її кваліфікують як священну.

Приклад *«Я збираюся відремонтувати кухню. Ми можемо обговорювати все, що завгодно: стиль, планування, все, що захочеш.. Єдине, що не обговорюється, це те, чи будемо ми робити ремонт. Ремонт ми будемо робити обов'язково».*

«Накладання табу на точку зору» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли супротивнику забороняють висловити точку зору на підставі того, що її кваліфікують як табу.

Приклад *«Тобі не треба було говорити про це. Про мертвих погано не говорять».*

Б. Сперечальник може обмежити свободу дій іншої сторони.

Це можна зробити двома способами.

По-перше, примусити співрозмовника відмовитися від обґрунтування своєї точки зору або критики точки зору супротивника.

Найрадикальніший спосіб у такій ситуації — не допустити опонента до дискусії за допомогою фізичної сили. Крім того, застосовують різноманітні погрози неприємних наслідків (зокрема, застосовування насильства) або примушування чи шантаж.

Подібні дії в еристиці кваліфікують як помилку в суперечці, яка виникає через порушення правила свободи. Її називають:

- *аргумент до палки (паличний аргумент, довід до палки, *argumentum ad baculum*).*

«Аргумент до палки» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник погрожує супротивнику з метою перешкодити йому вільно аргументувати свою точку зору.

Приклад *«Звичайно, ви самі повинні вирішити це питання, але пам'ятайте, що ми — ваші найголовніші клієнти».*

Застосовуючи аргумент до палки, треба пам'ятати, що як тільки небезпека зникне, опонент знову почне суперечити або діяти так, як він хоче.

Ще одним способом тиснути на іншу сторону є гра на емоціях, або емоційний шантаж. Такі дії в еристиці кваліфікують як помилку в суперечці. Її називають:

- *аргумент до жалю (argumentum ad misericordiam).*

«Аргумент до жалю» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник посилається на тяжкі обставини, скрутне становище тощо з метою викликати жаль та співчуття.

Приклад *«Як ви могли так поставитися до моєї роботи? Я працював над нею вдень і вночі».*

По-друге, сперечальник може порушити правило свободи, дискредитуючи супротивника перед аудиторією.

Це дуже поширена помилка в суперечці, яку називають:

- *аргумент до людини (argumentum ad hominem).*

«Аргумент до людини» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник застосовує особисті напади на опонента з метою відвернути увагу від змісту того, що говорить супротивник, і подати його особу як предмет звинувачень та критики.

Навіть якщо зауваження щодо супротивника слушні, цей прийом некоректний, оскільки змінює предмет суперечки.

Приклад Саме про цей аргумент йдеться в одній з гуморесок М. Жванецького. *«Ми оволодіваємо значно вищим рівнем суперечки — суперечкою без фактів. Суперечкою на температурі. Суперечкою, що переходить від голосливих тверджень на особу партнера. Що може говорити кульгавий про мистецтво Ван Гога? Якщо йому одразу заявити, що він кульгавий, він визнає себе переможеним. Про що може сперечатися людина, яка не обміняла паспорт? Які погляди на архітектуру може висловити чоловіча без пропуски? Впійманий на гарячому, він визнає себе переможеним. І взагалі, чи може нас цікавити думка людини лисої і з таким носом? Нехай спочатку виправить ніс, відростить волосся, набере вагу, виправить ходу, а вже потім висловить щось несуперечливе — ми його зрозуміємо».*

Існують різновиди аргументу до людини. Серед них типовими є:

- *пряма атака*;
- *непряма атака (отруєння джерела)*;
- *ти також (tu quoque)*.

«Пряма атака» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник приписує супротивнику недоліки (реальні або уявні) з метою зображення його в кумедному вигляді, критики його розумових здібностей, підриву довіри до його міркувань.

Приклад

«Мені було так прикро слухати його відповідь, що я навіть не буду брати на себе відповідальність щось говорити з приводу його інсинуацій. Людина несповна розуму».

«Непряма атака» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник робить власні припущення щодо особистих мотивів супротивника, які він намагається репрезентувати як розумні судження.

Приклад

«Вона думає, що саме чоловіки є причиною поганого положення жінок у суспільстві. Я не можу позбутися думки, що, мабуть, колись у минулому вона прала брудні шкарпетки чоловіка, якого не дуже любила, і саме тому втратила здатність думати».

«Ти також» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник невиправдано підкреслює суперечності в словах та справах супротивника (суперечності між його попередніми й нинішніми думками або між словами та діями).

Схема цього прийому: *«Ти також думаєш або робиш нерационально».*

Приклад

«Ви стверджуєте, що маленькій дитині не треба робити ніяких щеплень, оскільки вони можуть спричинити різноманітні ускладнення. Тоді чому Ви самі, знаючи все про ускладнення, зробили своїй дитині всі щеплення? Може, тому, що Ви не хотіли, щоб Ваша дитина захворіла, наприклад, на дифтерію чи паротит?».

Міркування *«ти також»* передбачає, що будь-яка людина, яка діє непослідовно, не може бути правою. Хоча це не означає автоматично, що точка зору цієї людини не правильна. Для того щоб це встановити треба спочатку оцінити аргументи сперечальника.

5.2. Правило тягаря доведення. Типові помилки

Правило тягаря доведення формулюють так.

Сперечальник, який висунув точку зору, зобов'язаний її захищати.

При порушенні цього правила виникають такі помилки:

- *перенесення тягаря доведення на опонента;*
- *усунення від тягаря доведення.*

«Перенесення тягаря доведення на опонента» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник намагається замість наведення аргументації власної точки зору примусити супротивника довести протилежне його точці зору.

Схема цього прийому: *«Спочатку доведи, що це не так».*

Приклад

«Ті, хто підтримує зміни, вимагають, щоб їхні супротивники довели, що скорочення податків призвело б до небажаних наслідків. Традиційно ті, хто пропонує радикальні рішення щодо зміни ситуації, а скорочення податків як раз можна віднести до подібних радикальних заходів, повинні довести, що таке рішення буде мати позитивні наслідки. Інша сторона не повинна доводити, що ці дії можуть мати небезпечні наслідки».

Розрізняють різновиди перенесення тягаря доведення залежно від типу суперечки.

А. При незмішаному розходженні в думках замість захисту власної точки зору пропонент примушує

опонента доводити, що точка зору пропонента не-
правильна.

Б. При змішаному розходженні в думках сперечаль-
ник, замість того щоб захищати власну точку зору,
примушує співрозмовника захищати свою.

**«Усунення від тягаря доведення» — це помилка,
яка має місце в суперечці, коли сперечальник на-
магається сформулювати точку зору таким чином,
щоб її не треба було аргументувати.**

Розрізняють такі різновиди усунення від тягаря дове-
дення.

А. Репрезентація точки зору як такої, що не потребує
доведення.

Для цього застосовують вирази: *«Не варто говорити,
що...»*, *«Ніхто в здоровому глузді не зможе запереч-
ити, що...»*, *«Очевидно, що...»* та ін.

Б. Наведення особистих гарантій правильності точки
зору.

Для цього застосовують такі вирази: *«Я можу завіри-
ти вас, що...»*, *«У мене немає сумнівів, що...»*, *«Я абсо-
лютно переконаний, що...»*, *«Можете мені повірити,
що...»* та інші.

В. Формулювання точки зору таким чином, що її не
можна було б ні перевірити, ні оцінити.

Приклад

Прикладами таких точок зору можуть бути вирази: *«Чо-
ловіки переважно мисливці»*, *«Жінки за своєю природою
власниці»*, *«Сучасна молодь лінива»*, *«Усі політики — ха-
барники»*.

5.3. Правило обґрунтування точки зору. Типові помилки

Правило обґрунтування точки зору формулюють так.

Точка зору, яку відстоює сперечальник, має залишатися незмінною впродовж суперечки.

У результаті порушення цього правила виникає помилка:

- *ignoratio elenchi*.

«Ignoratio elenchi» — це помилка, яка має місце, коли сперечальник у процесі суперечки намагається змінити свою точку зору з метою полегшення її обґрунтування.

Розрізняють такі різновиди «ignoratio elenchi»:

- *втрата точки зору*;
- *підміна точки зору*.

«Втрата точки зору» — це помилка, яка має місце, коли сперечальник ненавмисно підмінює одну точку зору іншою в процесі суперечки.

«Підміна точки зору» — це помилка, яка має місце, коли сперечальник у процесі суперечки навмисно підмінює одну точку зору на іншу з метою ввести в оману опонента.

І в першому, і в другому випадках точка зору, яку повинні обґрунтувати, врешті-решт залишається необґрунтованою.

Приклад Людина емоційно починає розмірковувати про щось несправедливе з точки зору моралі, а замість цього доводить, що воно є несправедливим у правовому розумінні.

«Підміну точки зору» застосовують у кількох випадках.

А. Точку зору свідомо підмінюють люди, які бачать, що відкрито її довести не можуть. Тоді вони намага-

ються відволікти увагу співрозмовника, висуваючи нову точку зору, яка зовні схожа з попередньою, але має зовсім інший зміст.

Приклад Розглянемо детально такий софізм: *«Хтось вирішив довести, що 3 рази по 2 буде не 6, а 4. Для цього він узяв звичайний сірник і попросив присутніх уважно слідкувати за його міркуванням. «Переламавши сірник навпіл, — сказав він, — будемо мати один раз 2. Зробивши те саме з однією з половинок, будемо мати другий раз 2. Нарешті, зробивши те саме з іншою половиною, будемо мати третій раз 2. Отже, узявши 3 рази по 2, ми отримали 4, а не 6, як звичайно прийнято думати»*

У міркуванні дивного математика була допущена помилка — «підміна точки зору». Замість того щоб доводити твердження « $3 \cdot 2 = 4$ », він доводив, що «якщо ціле поділити навпіл, а потім кожну половинку, в свою чергу, поділити навпіл, то в результаті отримаємо чотири частини».

Б. Підміна точки зору може бути пов'язана з відповіддю не на те запитання, яке було задане, або з нерозкриттям запропонованої теми. При цьому текст аргументації може бути з точки зору логіки бездоганим.

Приклад

1. — Як ви ставитеся до приватизації землі?
— Наше суспільство до приватизації ще не готове.
2. — Де ти дістав цю книжку?
— Там її вже немає.

Наведені тексти типові для нашого життя, ми навіть не помічаємо, що допускаємо помилку. Проте в процесі суперечки неухвалене ставлення до цього може призвести до непорозуміння або навіть до конфлікту чи поразки в спорі.

В. Підміна точки зору може також відбуватися тоді, коли людина свідомо не бажає дати відповідь на поставлене запитання.

Приклад Даючи російському громадянину транзитну візу, співробітники фінського посольства у Швеції хочуть упевнитися в

тому, що в нього є зворотний квиток до Росії (на пором, на поїзд або на літак). Чоловік протягує свій паспорт співробітникові посольства. Той його запитує: «*Чи є у Вас зворотний квиток?*». Роблячи вигляд, що він не розуміє причини запитання, чоловік ставить співробітникові посольства зустрічне запитання: «*А що, у цю пору року складно з квитками?*».

У суперечках може допускатися *повна* або *часткова підміна точки зору*.

У першому випадку підміна точки зору, як правило, маскується певними обставинами, пов'язаними з конкретною ситуацією. Це дозволяє відволікти увагу опонента від порушення одного з головних правил раціональної суперечки.

Приклад Широко відомий випадок з давньогрецьким філософом Діогеном, якого, за легендою, одного разу навіть побили за підміну точки зору. Його опонент стверджував, що *в світі, який існує в нашій уяві, рух неможливий*. Діоген з ним не погодився і для підтримки своєї точки зору піднявся і почав ходити перед співрозмовником. Підміна точки зору була очевидною. Йшлося про те, що *для людського розуму світ є нерухомим*. Діоген же своїми рухами намагався обґрунтувати зовсім інше: *у чуттєво сприймаємому світі рух є*. Але це не було предметом суперечки. Опонент, який вважав, що рух не існує, підтримував точку зору, відповідно до якої почуття, що свідчать про протилежне, просто обманюють нас. Можна сперечатися з приводу слушності Діогена або його співрозмовника, погоджуватися з ними або ні. Проте не можна заперечити той факт, що в наведеному прикладі Діоген припустив помилку «підміна точки зору».

Часткова підміна точки зору відбувається тоді, коли її або звужують, або розширюють у процесі суперечки. У першому випадку обґрунтовують «занадто мало» і в результаті сама точка зору залишається необґрунтованою.

Приклад Якщо б ми хотіли довести, що Щ. є добropорядним і для цього почали наполягати на тому, що про нього невідомо

нічого поганого, то ми допустили помилку «занадто мало доведено».

Точку зору можна також розширювати. У цьому випадку є ризик обґрунтувати «занадто багато». Проте тут виникає небезпека застосування достатньо широкого підґрунтя, з якого випливає не тільки точка зору, а й якесь інше неприйнятне положення. *«Хто доводить багато, той нічого не доводить»* — цей латинський вираз фіксує саме таку помилку в комунікації.

Якщо ви помічаєте, що в аргументації, яка спрямована до вас, допускають підміну точки зору, то насамперед спробуйте з'ясувати, чи ваш співрозмовник це зробив навмисно чи ненавмисно.

Так, людина може дати відповідь не на те запитання, яке перед нею ставилося, без будь-якого наміру, через незнання, а іноді навіть через те, що вона не зрозуміла запитання, що часто буває в стресовій ситуації.

Якщо ж ви бачите, що ваш співрозмовник намагається змінити точку зору непомітно для інших учасників комунікації та обґрунтувати її як таку, що висувалася спочатку, то найбільш раціональною дією в цьому випадку повинна стати беззастережна вказівка на помилку «підміна точки зору», яка була допущена в суперечці.

5.4. Правило критики точки зору. Типові помилки

Правило критики точки зору формують так.

Критика точки зору повинна відбуватися щодо точки зору, яку дійсно висунув співрозмовник.

При порушенні цього правила допускають помилку:

- *фіктивний супротивник (солом'яне опудало).*

«Фіктивний супротивник» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник (А) приписує супротивнику неіснуючу точку зору або (Б) неправильно репрезентує його точку зору.

А. Приписування супротивнику неіснуючої точки зору.

Для цього сперечальник може зробити такі кроки.

По-перше, сперечальник наполегливо висуває протилежну точку зору.

Приклад

Якщо хтось упевнено говорить: *«Особисто я вважаю захист нашої демократії першочерговою справою»*, він, тим самим, передбачає, що його опонент має іншу точку зору. Якщо опонент не стане заявляти, що він також прихильник демократії, то його тут же почнуть підозрювати в тому, що він не підтримує демократію.

По-друге, сперечальник приписує фіктивну точку зору групі, до якої належить його співрозмовник.

Приклад

«Він говорить, що вважає це дослідження корисним, але як ділова людина думає, що гроші витрачені не за призначенням».

По-третє, сперечальник маніпулює агентом дії.

Дуже часто для переконання співрозмовника в процесі суперечки застосовують мовні конструкції, в яких відсутній агент дії.

Приклад

У кожного на слуху такі вирази: *«Говорять, що...»*, *«Вважають, що ...»*, *«Існує думка щодо ...»*, *«Майже всі думають, що...»*, *«Селяни вважають, що...»*, *«Кияни в основному підтримують...»*, *«Як говорять соціологи...»* тощо.

Якщо вас не влаштовує позиція вашого супротивника, яку він висловлює за допомогою таких вступних фраз, то запитайте його: «*Хто конкретно говорить?*», «*Хто вважає?*» і «*Хто саме висловив думку, яку підтримує ваш співрозмовник?*». Це досить ефективний прийом протистояння маніпулюванню з агентом дії.

Іноді агентів дії в мовних виразах вказують. Проте залежно від того, яке місце вони займають у мовній конструкції, можна також по-різному зобразити одну й ту саму ситуацію, викликати в слухача різні емоційні стани, створити солом'яне опудало.

Приклад

Навряд чи можна вважати еквівалентними такі висловлювання: «*Іван переміг Петра*» і «*Петро був побитий Іваном*». У першому випадку речення відсилає нас до Івана як головного учасника події, слухач на рівні підсвідомості відразу ж зазначає, що він «*сильний, тренований і добре б'ється*». У другому випадку увага переноситься на Петра і оцінка Івана в очах слухача буде зовсім іншою.

Дуже часто цей прийом застосовують у газетних заголовках.

Приклад

Для ілюстрації наведемо приклад Д. Болінджера. Уявіть собі, що між хірургом Шафнессі і його колишнім пацієнтом Шенксом виникла конфліктна ситуація. Шенкс стверджує, що Шафнессі наклав йому після операції шви, забувши перед цим витягнути тампони та скальпель. Шафнессі заявляє, що все це огидна брехня. Залежно від того, кого буде підтримувати редактор газети, заголовок буде звучати або як «*Шафнессі звинувачують у злочинній недбалості*» або як «*Шенкса звинувачують у накладенні*». При цьому в обох випадках читачу пропонують заповнити агентну позицію шляхом вказівки більш, ніж на одну особу. В результаті виникає враження значно більшої, ніж це є насправді, винуватості тієї чи іншої сторони.

Б. Неправильна репрезентація точки зору супротивника.

Для того щоб створити «солом'яне опудало», репрезентувати точку зору опонента таким чином, щоб вона

здавалася безпідставною, її важко було обґрунтувати, насамперед висмикують точку зору з контексту, а потім застосовують такі прийоми:

- *надзвичайно спрощують точку зору;*
- *надзвичайно перебільшують точку зору.*

Для спрощення точки зору супротивника відкидають певні нюанси та обмеження.

Приклад Людину звинувачують у тому, що вона назвала гомеопатів шарлатанами. Хоча насправді вона стверджувала, що гомеопати — це група людей, *«у яких межа між законною діяльністю та шарлатанством є дуже тонкою»*.

Для перебільшення точки зору співрозмовника її узагальнюють, відкидаючи слова *деякі, декілька*, і замінюють їх на слово *усі*. У результаті стає легше спростувати точку зору опонента.

Приклад Якщо ваш опонент захищає точку зору, що деякі чоловіки надзвичайно емоційні, то його завдання буде виконане, як тільки він наведе декілька прикладів. Проте опонент для обґрунтування своєї критики може перебільшити точку зору пропонента і заявити, що він намагався довести, що всі чоловіки занадто емоційні. Звичайно захист такої точки зору значно складніший, а її критика полегшується.

5.5. Правило обґрунтування аргументів. Типові помилки

Правило обґрунтування аргументів формулюють так.

Сперечальники не повинні в суперечці користуватися аргументами, які є недостатньо обґрунтованими твердженнями.

Порушення цього правила може призвести до таких помилок:

- *необґрунтований аргумент;*
- *надмірне обґрунтування;*

- *колова аргументація (коло в аргументації, прийняття без доведення, *petitio principii*)*.

«Необґрунтований аргумент» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник застосує як головний аргумент твердження, істинність або рівень правдоподібності якого не встановлено.

У цьому випадку як аргументи застосовують якісь чутки, чийсь думки або припущення, які не є обґрунтованими твердженнями.

«Надмірне обґрунтування» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник непомітно для себе, в азарті суперечки, наводить додатково до головних аргументів ще певну кількість необґрунтованих аргументів.

Аргументація в такому випадку завжди буде непослідовною та надмірною. Слід пам'ятати, що кожний зайвий аргумент послаблює обґрунтування.

«Колова аргументація» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник обґрунтовує точку зору за допомогою аргументів, які, в свою чергу, обґрунтовує цією самою точкою зору.

Приклад

Розглянемо аргументацію: *«Расова дискримінація — це злочин, який карається, оскільки вона протизаконна»*. Зрозуміло, *«злочин, який карається»* передбачає порушення закону. Таким чином, аргумент та точка зору в цьому прикладі практично тотожні.

5.6. Правило заборони неправдивих аргументів. Типові помилки

Правило заборони неправдивих аргументів формулюють так.

Сперечальники не повинні свідомо, з метою введення в оману співрозмовника, користуватися в

суперечці аргументами, які є завідомо неправдивими твердженнями, хибними припущеннями.

Порушення цього правила може призвести до таких помилок:

- *хибний аргумент*;
- *брехливий аргумент*;
- *суб'єктивний аргумент*;
- *провокаційні запитання (помилка багатьох запитань)*;

Розглянемо ці помилки докладно. Розпочнемо з помилки «хибний аргумент».

«Хибний аргумент» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник застосовує аргумент, який не відповідає дійсності, але про те, що аргумент є хибним, сперечальник може й не знати.

Аргумент може бути хибним у таких випадках.

А. Сукупність наведених аргументів є суперечливою.

Приклад При некваліфікованому підході до обґрунтування рішення з цивільної справи або обвинувального вироку з кримінальної справи посилаються на суперечливі фактичні обставини: суперечливі свідчення свідків та обвинувачених, дані експертів, що не збігаються із фактами тощо.

Б. Аргумент є самосуперечливим твердженням.

Приклад Як приклад, можна навести вислів Сократа: «*Я знаю, що я нічого не знаю*».

В. У процесі аргументації як аргумент використовують твердження про факт, оцінити який можна буде лише в майбутньому.

Приклад «*Через півроку ми отримаємо прибуток 60%*», «*Зростання інфляції в майбутньому не відбудеться*».

Ще однією помилкою при порушенні правила 6 є помилка «*брехливий аргумент*».

«Брехливий аргумент» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник застосовує аргумент, повна або часткова хибність якого йому відома.

Існують такі різновиди «брехливого аргументу»:

- *частково брехливий аргумент*;
- *безглуздий аргумент*;
- *неприкритий брехливий аргумент*;
- *неправомірне звернення до науки*;
- *брехливий аргумент, який не промовляють*;
- *подвійна бухгалтерія*;
- *зв'язок аргументів*;
- *адвокатський аргумент (свинський аргумент)*.

«Частково брехливий аргумент»

Успішному застосуванню брехливого аргументу сприяє часткова брехня. У такому аргументі дуже важко відрізнити, де закінчується правда й починається неправда. Така брехня часто проходить, сховавшись під ковдрою напівправди.

Приклад

Розглянемо вираз «*Ці люди були жорстоко побиті*». Частка правди: ці люди дійсно були побиті; частка брехні: «*жорстоко*» побиті.

«Безглуздий аргумент»

Безглузді аргументи, як не дивно, іноді буває дуже важко розкритикувати. Такий аргумент спантеличує опонента своєю несподіваністю; одразу не знайдеш, що на нього відповісти. Деякі люди взагалі розгублюються, почувши такі доводи: аргументи дійсно безглузді, нісенітні, проте для того щоб це довести, необхідний час і нові доводи, яких у цей момент немає.

Приклад

Сперечальник говорить: «*Замість істини я визнаю хибу, а замість добра — зло*». Що можна заперечити такій людині?

Таку ж саму роль відіграють у суперечці безглузді запитання. Саме їх дуже часто застосовують на мітингах при великому скопищі народу.

Зі сперечальником, який застосував цей прийом, суперечку потрібно припинити та вказати йому на помилку. Можна висміяти такого співрозмовника, проте продовжувати з ним спілкування недоцільно.

«Неприкритий брехливий аргумент»

Сутність цієї помилки полягає в тому, що як аргумент наводять явно брехливе твердження, сподіваються, що опонент завдяки відсутності сміливості або за інших обставин не буде заперечувати та промовчить. Досить часто такий прийом застосовують у виступах по телебаченню (прямий ефір, ток-шоу), по радіо, в пресі.

«Неправомірне звернення до науки»

У суперечках як аргумент інколи використовують неправомірне звернення до науки.

Приклад Сперечальник посилається на наукову монографію, хоча насправді ніколи не читав її, а, може, й взагалі такої монографії не існує. *«Наукою встановлений такий-то факт»*, — говорить сперечальник, а насправді нічого подібного ніколи не відбувалося.

Особливо часто цей прийом застосовують у виступах так званих проповідників, гуру, головна мета яких полягає в обдурюванні слухачів. Цей прийом також зустрічається в низькосортній популярній літературі (про прибульців, про життя в потойбічному світі, в інших вимірах тощо).

«Брехливий аргумент, який не промовляють»

Аргументацію будують таким чином, що брехливий аргумент не промовляється, проте співрозмовник може вивести його самостійно.

Приклад Обговорюють питання щодо переходу від великих сільських господарств до сімейних ферм. Як аргумент наводять твер-

дження, що в США 80% господарств — це сімейні ферми. Проте нічого не говорять про те, що ці ферми виготовляють лише 2% сільськогосподарської продукції. Співрозмовник може зробити для себе зовсім інший висновок, що ці маленькі господарства виготовляють значну кількість продукції.

«Подвійна бухгалтерія»

Сутність цієї помилки полягає в тому, що один і той самий аргумент в одному випадку визнають за істинний, а в іншому — за хибний.

Приклад

Якщо якась партія отримала більшість голосів на виборах до Верховної Ради, то вона вважає за доцільне висловитися за те, що саме представники цієї партії повинні формувати новий Кабінет міністрів. Якщо більшість голосів отримала інша партія, то висловлюють думку про створення коаліційного уряду.

«Зв'язок аргументів»

Для того щоб створити негативне ставлення до чогось у співрозмовника, в суперечці намагаються говорити про речі, до яких уже таке відношення в нього сформовано. Так, говорячи про лідера певної партії, неодноразово згадують Гітлера.

«Адвокатський аргумент»

Сперечальник вважає своїм аргументом помилку (хибне твердження), описку, обмовку супротивника. Наприклад, прокурор неправильно кваліфікує злочин (він повинен бути кваліфікований за статтею, яка вимагає суворішого покарання), а адвокат з ним погоджується і видає думку прокурора за свою.

Особливо негативного відтінку набуває цей прийом, коли супротивник відкрито визнає свою помилку, а його співрозмовник все одно продовжує його критикувати за неї. Такий аргумент іноді називають «свинським аргументом». Переважно цей довід працює не проти супротивника, а на публіку, яка присутня при суперечці.

Від помилки «брехливий аргумент» треба відрізнити помилку «суб'єктивний аргумент».

За допомогою брехливого аргументу намагаються ввести в суперечку завідомо хибну думку, змусити співрозмовника прийняти її. Суб'єктивний аргумент не вводять у свідомість супротивника, а лише запозичають у нього. У зв'язку з цим цю помилку можна визначити так.

«Суб'єктивний аргумент» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник застосовує аргумент, який є хибним або недостатньо обґрунтованим твердженням, проте він знає, що супротивник вважає його істинним.

Існують такі різновиди «суб'єктивного аргументу»:

- *відкритий суб'єктивний аргумент;*
- *прихований суб'єктивний аргумент.*

«Відкритий суб'єктивний аргумент»

У цьому випадку говорять приблизно так: *«Ви говорите так-то і так-то. Не будемо сперечатися з приводу того, істинна чи хибна ваша думка. Проте з неї як раз і випливає моя точка зору»*, або *«Припустимо, що ваша точка зору правильна...»*. Тут ми не приховуємо, що маємо сумніви щодо позиції супротивника. Проте якщо він вважає її істинною, то він не може не погодитися з істинністю нашої точки зору. У цьому випадку намагаються схилити супротивника до власної точки зору, спираючись на логічну послідовність його висловлювань.

«Прихований суб'єктивний аргумент»

У цьому випадку тактика поведінки сперечальників така: нічого не говорять про ставлення до цього аргументу, навпаки, роблять вигляд, що погоджуються із супротивником, а далі починають обґрунтовувати свою точку зору, спираючись на цей аргумент.

Ще однією помилкою при порушенні правила 6 є помилка, яку називають «провокаційні запитання».

«Провокаційні запитання» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник, ставлячи запитання, використовує хибні пресуппозиції.

На такі запитання взагалі неможливо дати відповідь, тому їх і називають провокаційними. Таку помилку ще називають «помилкою багатьох запитань».

Приклад

1. Ще з часів античності звертали увагу на запитання на зразок: *«Чи перестав ти бити свого батька? Так чи ні?»* Якщо хтось відповідає *«так»*, то виходить, що він дійсно колись бив свого батька, хоча зараз уже не б'є. Якщо ж хтось відповідає *«ні»*, то виходить, що він не лише бив, а й продовжує бити свого батька. Складність ситуації зумовлюється саме хибністю передумови запитання, а саме: *«Ти бив свого батька»*.

2. *«Хто ті люди, з якими ти сьогодні посварився?»*. Якщо не встановлений сам факт сварки, то така постановка запитання вводить в оману співрозмовника, оскільки створює враження, що сварка мала місце. Для того щоб піти правильним шляхом, треба поставити не одне запитання, а два: *«Ти сьогодні сварився з кимось?»* і *«З ким ти посварився сьогодні?»*.

5.7. Правило релевантності аргументації. Типові помилки

Правило релевантності аргументації формулюють так.

Для захисту своєї точки зору сперечальник може користуватися тільки тими аргументами, які мають відношення до цієї точки зору.

При порушенні цього правила допускають помилку:

- *нерелевантна аргументація.*

«Нерелевантна аргументація» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник намагається переконати не опонента, а аудиторію.

Ця помилка має місце в таких випадках.

А. Пафос замінює логос.

У цьому випадку сперечальник замість того, щоб висувати аргументи для обґрунтування власної точки зору, починає грати на емоціях, настроях аудиторії. Тут пафос займає місце логосу. Такий прийом називають:

- *патетичною помилкою (аргументом до аудиторії).*

«Патетична помилка» — це помилка, яка має місце, коли сперечальник замість наведення аргументів для обґрунтування своєї точки зору намагається спертися на думку, почуття, настрої слухачів, які присутні при суперечці.

Скориставшись таким аргументом, людина звертається вже не до свого партнера по суперечці, а до інших учасників або навіть до аудиторії, намагаючись при цьому перетягнути на свій бік якомога більше людей, апелюючи не до їхнього розуму, а передусім до їхніх почуттів.

Цей прийом має скоріше психологічну, ніж логічну природу, оскільки його дія передусім розрахована на душевний, емоційний стан слухачів. Його дуже часто беруть на озброєння демагоги, які, не маючи розумних аргументів, намагаються замінити їх звертанням до почуттів тих, хто присутній при суперечці. Апеляцію до почуттів аудиторії будують за допомогою зовнішньо ефектних прикладів.

Різновидом такого прийому є широко відомий пропагандистський трюк, коли промовець звертається до аудиторії та присягається, що розуміє її потреби. Він немов би говорить: *«Подивіться, який я близький вам, як я вас розумію, невже ви не підтримуєте мене?»*.

Іноді в ролі публіки може виступати навіть випадковий перехожий. Уявіть собі, ви сперечаєтеся зі своїм спів-

розмовником у коридорі своєї установи, повз вас проходить людина, ваш опонент хапає його за руку та намагається втягнути в суперечку: *«Ви тільки послушайте, що він говорить. Хіба це може бути істиною! Повтори ще раз свої аргументи!»*.

Особливої значущості аргумент до аудиторії отримує, коли сперечальник намагається апелювати до матеріальної вигоди присутніх. Якщо йому вдалося показати, що їхні доходи знизяться, кар'єра піде прахом тощо, то будьте певні, що цей аргумент був застосований дуже ефективно.

А. Шопенгауер називав такий прийом «рубати дерево під корінь». Дійсно, якщо люди відчують загрозу своєму матеріальному становищу, ніякі раціональні аргументи не зможуть їх переконати в зворотному. Спробуйте у військовій частині читати лекцію про необхідність скорочення озброєних сил, а у викладацькій аудиторії говорити про підвищення педагогічного навантаження.

Отже, такий прийом застосовують переважно в публічних суперечках, коли присутня зацікавлена аудиторія. Хто успішніше маніпулює позитивними або негативними почуттями, емоціями аудиторії, той має шанс зробити так, що його точка зору буде прийнята.

Прикладами позитивних емоцій, до яких, як правило, звертаються в аудиторії, є почуття безпеки та відданості. Приклади негативних емоцій — страх та сором.

Приклад

Коли пан М. говорить про невинних жінок та дітей, які стали жертвами терористичного акту, він нечесно грає на почуттях аудиторії. Оскільки само по собі вже жахливо, коли жертвами стають люди, незалежно від того, мова йде про звичайних людей, чи міліціонерів або солдат.

Різновид патетичної помилки:

- *аргумент до мас.*

«Аргумент до мас» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник замість наведення аргументів для обґрунтування своєї точки зору намагається схилити на свій бік широке коло слухачів, використовуючи як аргументи національні та расові забобони, неправдиві обіцянки, класові інтереси тощо.

Найчастіше такий прийом застосовують у політичних дискусіях. Іноді аргумент до мас називають ще демагогією.

Б. Етос замінює логос.

Місце логосу також може займати етос. У цьому випадку допускають помилку:

- *аргумент до авторитету.*

«Аргумент до авторитету» — це помилка, яка має місце в суперечці коли сперечальник замість наведення аргументів для обґрунтування своєї точки зору намагається спертися в процесі суперечки на (А) власні знання та авторитет або (Б) ідеї, імена, погляди людей, які є авторитетами для супротивника.

У першому випадку, укріплюючи віру аудиторії в свої знання, чесність, добropорядність, аргументатор намагається примусити повірити йому на слово та прийняти його точку зору. Сперечальник, який має сильний етос, взагалі може не захищати своєї точки зору.

Треба бути обережним у тих випадках, коли людина заявляє про свою компетентність, а насправді її не має або є компетентною зовсім в інших питаннях. Тоді наявна помилка:

- *аргумент до скромності (argumentum ad verecundiam).*

«Аргумент до скромності» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник необґрунтовано застосовує як аргумент власний авторитет або посилання на свою компетентність у певних питаннях.

Приклад Людина, не наводячи жодного аргументу, заявляє, що має відповідні знання з обговорюваного питання, оскільки є професором, і починає розмірковувати з приводу військової доктрини України, хоча галузь її професійного знання — зоологія.

У другому випадку, посилаючись на ідеї, імена, погляди авторитетних людей, сперечальник сподівається на те, що супротивник не насмілиться сперечатися з ним далі з обговорюваного питання.

Особливої нахабності цей прийом набуває тоді, коли видумують неіснуючі авторитети, або великим людям приписують твердження, які вони ніколи не промовляли

Приклад *«Як говорив Ф. Достоевський, демократія є невід’ємною характеристикою слов’ян»; «Ще Блез Паскаль вказував на те, що без волі народу ніякі реформи не пройдуть»* тощо. Хоча ні Ф. Достоевський, ні Б. Паскаль нічого подібного ніколи не говорили.

Цікаву думку про людей, які полюбляють застосовувати аргументи до авторитетів, висловив А. Шопенгауер: *«Люди, які так поспішно і з таким завзяттям хапнуться за авторитети, щоб посиланням на них вирішити спірні питання, насправді радіють, що можуть пустити в діло чужий розсудок і чужу проникливість, оскільки не мають своїх власних. Число їх — легіон. Як сказав Сенека: *ipius quisque mavult credere* (кожний віддає перевагу вірі, а не міркуванню). Тому в їхніх суперечках звичайна зброя — авторитети. Ними вони побивають один одного. Хто розпочав з ними суперечку, той зробить неправильно, якщо захоче захищатися від них доводами по суті і аргументами. Занурившись у вир неспроможності міркувати та думати, вони зачаровані проти цієї зброї... Тому вони протиставлять вам як аргументи авторитети та закричать: «Перемога!»».*

5.8. Правило подання аргументації. Типові помилки

Правило подання аргументації формулюють так.

Сперечальники не повинні використовувати в процесі аргументації недостатньо ясних, багатозначних формулювань.

При порушенні цього правила допускають помилку:

- *зловживання неясністю.*

«Зловживання неясністю» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли точка зору сперечальника та аргументи, які він використовує для її підтримки, сформульовані нечітко та неясно.

Неясність у суперечці буває різноманітною. Розглянемо найтипівіші випадки.

А. Неясність, пов'язана з імпліцитністю.

У цьому випадку неясність викликана тим, що опонент не може чітко зрозуміти мету пропонента, оскільки контекст дозволяє по-різному витлумачити його намір.

Приклад Припустимо, що пропонент у процесі суперечки стверджує: *«Тестування не є ефективною формою контролю знань»*. Опонент для з'ясування намірів пропонента може поставити запитання: *«Ви мене попереджуєте, залякуєте, інформуєте?»*.

Б. Неясність, пов'язана з невизначеністю понять, що входять до складу аргументації.

У цьому випадку неясність виникає завдяки тому, що поняття, які застосовує пропонент визначені не чітко. У зв'язку з цим ускладнюється з'ясування змісту точки зору, аргументів або аргументації в цілому.

Приклад Щодо попереднього прикладу *«Тестування не є ефективною формою контролю знань»* опонент для з'ясування змісту ви-

словлювання може поставити пропоненту цілу низку запитань: «Тестування? Що Ви розумієте під цим терміном? Яке тестування? З якого предмета? Усі види тестування?».

Є кілька причин, за яких може виникнути така ситуація неясності в суперечці.

По-перше, Сперечальники застосовують вирази, які не мають чіткого загальнозживаного значення.

Наприклад, останнім часом досить популярним став термін *паблік рілейшнз*. Його можна почути і по радіо, і по телебаченню, його вживають політики, журналісти, юристи, державні службовці тощо. Проте якщо запитати, що цей термін означає, то навряд чи кожний з них зможе дати чітке та ясне визначення. І це не дивно, оскільки за понад 60 років існування цьому терміну надавалися різноманітні визначення. Звернемося до книги одного з визначних спеціалістів у цій галузі Сема Блека (Sam Black) «Вступ до паблік рілейшнз», де він пише: «Інститут паблік рілейшнз (IPR), створений у Великобританії в лютому 1948 року, прийняв визначення діяльності в сфері паблік рілейшнз, трошки покращене в листопаді 1987 року, яке діє і по сьогодні. Ось це визначення: «Діяльністю у сфері паблік рілейшнз є зусилля, що планують і здійснюють у напрямі встановлення та підтримки доброзичливих відношень між організацією й громадськістю».

Кращим із усіх діючих визначень є Мексиканська заява, підписана більше ніж 30 представниками національних і регіональних асоціацій паблік рілейшнз 11 серпня 1978 р. у місті Мехіко. У ній говориться: «Практика паблік рілейшнз — це творчий і соціально-науковий підхід до аналізу тенденцій, передбачення їх наслідків, надання консультацій керівникам організацій і виконання запланованих програм дій, які слугують як інтересам організацій, так і суспільним інтересам».

Доктор Рекс Харлоу, ветеран-практик паблік рілейшнз із Сан-Франциско, розглянув 472 визначення паблік рілейшнз і сформулював на їх підставі таке робоче визначення.

«Паблік рілейшнз — це особлива функція управління, яка допомагає встановлювати і підтримувати загальні принципи спілкування, розуміння, згоди і співробітництва між організацією і відповідним колом осіб. Вона включає в себе розв'язання різноманітних проблем, забезпечує адміністрацію інформацією про суспільну думку і сприяє відповідальному до неї ставленню, визначає і збільшує відповідальність керівництва при задоволенні суспільних інтересів, допомагає адміністрації ефективно і заздалегідь проводити зміни, передбачаючи ті чи інші тенденції і використовує як свої інструменти науково обґрунтовані, надійні й етичні методи».

Американське товариство паблік рілейшнз (PRSA) 6 листопада 1982 року видало офіційну заяву, уривок з якої наводиться нижче: *«Паблік рілейшнз надає допомогу нашому складному плюраліському суспільству в найбільш ефективному виборі рішень і здійсненні функцій, роблячи внесок у взаєморозуміння між різними групами і організаціями. Вони вносять гармонію у приватну і суспільну діяльність».*

Паблік рілейшнз слугують широкому спектру громадських установ, наприклад, профспілкам, урядовим агентствам, добровільним асоціаціям, фондам, лікарням, освітянським і релігійним товариствам у бізнесі. Для досягнення своїх цілей ці організації повинні розвивати ефективні зв'язки з багатьма різноманітними аудиторіями або громадськими групами, такими як співробітники, члени товариств, споживачі, місцеві спільноти, акціонери, і з іншими установами, а також із суспільством в цілому.

Для досягнення своїх цілей при керівництві організацією необхідно розуміти позицію і цінності відповідних суспільних груп. Самі ж цілі формуються під дією зовнішніх факторів. Спеціалісти в галузі паблік рілейшнз діють як радники адміністрації, а також як посередники, допомагаючи перетворенню приватних інтересів в обґрунтовані, суспільно узгоджені дії і політику».

Як правило, для уточнення правильності визначення звертаються до словника. Однак не всі визначення паблік рілейшнз, що наводять у словниках, прийнятні. Відомий «Новий міжнародний словник Вебстера» дає таке формулювання: «Здійснення сприяння покращенню взаємовідносин і доброзичливості між особою, фірмою, організацією та іншими людьми, особливими групами людей або суспільством у цілому через розповсюдження роз'яснювального матеріалу, розвитку добросусідських відносин і оцінки тієї чи іншої реакції суспільства».

Існує велика кількість простіших визначень, але вони не всеохоплюючі. Наприклад, «прекрасна діяльність, визнана суспільством, творення добра і отримання за це поваги» або «примирення приватних і суспільних інтересів».

Автор віддає перевагу короткому, але вичерпному визначенню: «Діяльність у сфері паблік рілейшнз — це мистецтво і наука досягнення гармонії із зовнішнім оточенням через взаєморозуміння, засноване на достовірній і повній інформації» [Блэк С. Введение в паблік рілейшнз. — Ростов-на-Дону, 1998. — С. 12—15].

А тепер уявіть собі, що ви сперечаєтеся з приводу поняття паблік рілейшнз і при цьому на початку спору чітко не визначилися, що ж цей термін означає. Як ви вважаєте, чи буде така суперечка раціональною?

По-друге, сперечальники застосовують багатозначні вирази.

Кожний знає, що більшість виразів природної мови є багатозначними. У природній мові це явище називають омонімією.

Багатозначність пов'язана з тим, що деякі вирази мають не одне, а декілька значень.

Приклад Згадайте відомий ще з дитинства приклад з підручника: слово «*коса*», яке може означати і форму дівочої зачіски, і частину морського або річкового пейзажу, і сільськогосподарський інструмент.

Подивіться уважно тлумачні словники, і ви побачите, що слова, які широко розповсюджені в українській мові, мають здебільшого не одне, а декілька значень. Так, слово *новий* може означати *сучасний, наступний, невідомий* тощо. Коли щось називають новим, то одразу навряд чи буде зрозуміло, про що йдеться: про нову традицію, яка щось заперечує, або лише про новий етап, який є розвитком попереднього. Така багатозначність слова *новий* може стати причиною серйозних помилок і непорозумінь.

Приклад Наведемо таке міркування, за допомогою якого людина з новатора перетворюється на консерватора: «*Він підтримує все нове. Нове, як відомо, — це забуте старе. Отже, він підтримує усе старе, що було забуте*».

Багатозначність — це характерна риса будь-якої природної мови. Сама по собі вона не є недоліком, однак неухвалене ставлення до цього явища в процесі спілкування може призвести до помилок, непорозумінь і навіть кумедних ситуацій.

Приклад 1. Близько двохсот років тому англійський лікар Д.Хілл був забалотований на виборах у Королівське наукове товариство. Через деякий час він прислав у це товариство доповідь такого змісту: «*Одному матросу на кораблі, де я працював судовим лікарем, роздробило ногу. Я зібрав усі осколки, склав їх як треба та полив смолою і підсмоленою водою, яку можна отримати при перегонці смоли. Незабаром осколки з'єдналися, і матрос зміг ходити, неначе нічого не трапилося...*». У той час Королівське товариство багато розмірковувало з приводу цілющих властивостей підсмоленої води. Повідомлення лікаря Хілла викликало великий інтерес і було зачитане на одній з наукових сесій. Через декілька днів Хілл прислав товариству додаткове повідомлення: «*У своїй доповіді я забув сказати, що нога в матроса була дерев'яною*». [Ивин А. А. Искусство правильно мыслить. — М., 1990. — С. 62—63.].

Як бачимо, в цьому тексті слово «нога» застосовують у двох значеннях: для позначення *частини тіла людини* і для позначення *протезу* (дерев'яної ноги). Це кінець-кінцем призводить до кумедності всієї ситуації.

2. У деяких рекламних повідомленнях експлуатують багатозначність слова *перший*. Одне значення цього слова — *перший за порядком*, а інше — *кращий*. Два різні значення задають і два різних параметри порівняння — порядок слідування та якість. Тепер спробуємо проаналізувати такий рекламний текст: «Мені приємно повідомити вам, що жувальна гумка *Dirol* з ксилітом схвалена тепер Міністерством охорони здоров'я України як перша жувальна гумка, яка нейтралізує кислоту, що руйнує зуби». Одразу виникає запитання, що рекламисти мали на увазі: Міністерство охорони здоров'я визнало цю гумку кращою серед інших, чи дослідило її першою, серед інших подібних гумок, і схвалило її. Оцінювальну інтерпретацію тут викликає конструкція *схвалена як перша жувальна гумка*. Слово *перша* тут не можна замінити словом *друга* чи *третья*, природніше сказати *краща*. Чому ж одразу так не зробити?

По-третє, сперечальники застосовують нечіткі кількісні та модальні характеристики виразів.

У суперечці треба також звертати увагу на кількісну характеристику виразів, тобто перш ніж сперечатися необхідно з'ясувати, про яку кількість предметів йдеться (тобто про всі предмети, їхню частину: більшість чи меншість, або окремий предмет).

Приклад

Хтось стверджує: «*Люди — егоїсти*». У цьому випадку ще не зрозуміло про всіх чи про деяких людей йдеться у висловлюванні. Такі точки зору та аргументи важко відстоювати й не менш важко критикувати саме через їхню невизначеність.

Важливе значення має також вирішення питання про модальність точки зору та аргументів: чи є вони вірогідними або проблематичними висловлюванням; чи стан

справ, що в них описують, має місце в дійсності чи він є тільки можливим; вираз претендує на логічну або фактичну істинність тощо.

По-четверте, сперечальники застосовують іншомовні слова без урахування їхнього точного значення.

У цьому випадку також точка зору, аргументи або аргументація в цілому може бути сформульована нечітко і неясно.

Приклад

1. Суддя в рішенні пише: «З урахуванням девальвації виплатити...». Хоча в цьому випадку треба було б записати «З урахуванням інфляції...», тобто з урахуванням знецінювання паперових грошей. Девальвація ж — це офіційне зниження курсу паперових грошей щодо золота або зменшення золотого змісту грошової одиниці.

2. Часто термін *легітимний* вживають замість слова *законний*. Проте легітимація — це: 1) визнання або підтвердження законності якогось права або повноваження; 2) документи, що підтверджують це право або повноваження; 3) узаконення. Отже, терміни *легітимний* і *законний* не означають одне й те саме.

У зв'язку з наведеними прикладами практичною рекомендацією для всіх сперечальників є таке положення: перш ніж застосовувати в процесі суперечки іншомовні слова ознайомитися з їхніми значеннями.

Розглянемо тепер випадок **В**, у якому йдеться про неясність, пов'язану з самим виразом.

Така неясність має місце тому, що сперечальники будують вирази таким чином, що їхня інтерпретація може бути різноманітною.

Приклад

1. Історик Геродот розповідає, як лідійський цар Крез запитував божество у Дельфах, чи треба йому розпочинати війну з Персією. На це він отримав таку відповідь: «Якщо цар піде війною на Персію, то знищить велике царство». Коли розгромлений Крез, потрапивши в полон, зауважив дельфійсь-

ким жерцям, що вони сказали неправду, жерці у відповідь заявили, що у війні дійсно знищене велике царство, але не Перське, а Лідійське.

2. Вираз *портрет Репіна* може отримати різні інтерпретації: 1) портрет, написаний Репіним; 2) портрет, який належить Репіну; 3) портрет, на якому зображений Репін; 4) автопортрет Репіна тощо.

Лише після того, як ви з'ясували всі зазначені питання щодо правила подання аргументації, можна розпочинати суперечку, будувати аргументацію, критикувати точку зору супротивника. Без визначення питання щодо зрозумілості, чіткості, ясності предмета спілкування, суперечка не може бути раціональною. Нехтування цим врешті-решт або призведе до конфліктної ситуації, або суперечка нагадуватиме дитячу гру під назвою «зіпсований телефон».

5.9. Правило логічності. Типові помилки

Правило логічності формулюють так.

Міркування, з яких складена аргументація, повинні бути логічно правильними.

Порушення цього правила вважають однією з найсерйозніших логічних помилок. Існують кілька випадків порушення цього правила.

А. Для умовно-категоричних дедуктивних міркувань найпоширеніші є такі помилки:

- *ствердження консеквента;*
- *заперечення антецедента.*

Ці помилки ґрунтуються на тому, що достатню умову тут витлумачують як необхідну.

«Ствердження консеквента» — це помилка, яка має місце тоді, коли в аргументації замість правильної форми *modus ponens* («Якщо А, то В. А. Отже, В.») застосовують неправильну форму («Якщо А, то В. В. Отже, А.»).

Приклад Якщо ви застудилися (*антецедент*), то почуваете себе зле (*консеквент*). Ганна почуваете себе зле (*ствердження консеквента*). Отже, вона застудилася.

«Заперечення антецедента» — це помилка, яка має місце тоді, коли в аргументації замість правильної форми *modus tollens* («Якщо А, то В. Не В. Отже, не А.») застосовують неправильну форму («Якщо А, то В. Не А. Отже, не В.»).

Приклад Якщо ви застудилися (*антецедент*), то почуваете себе зле (*консеквент*). Ганна не застудилася (*заперечення антецедента*). Отже, вона не почуваеться зле.

Легко побачити, що в наведених прикладах міркування побудовані неправильно, оскільки Ганна може почувати себе зле не тільки через застуду.

Б. Для розділово-категоричних міркувань найпоширеніші такі помилки:

- застосування сполучника «або» в не строго розділовому смислі;
- перерахування в розділовому засновку не всіх альтернатив.

Для того щоб у міркуванні, побудованому за формою *modus ponendo tollens* (стверджувально-заперечувальний модус), можна було за допомогою істинних аргументів з необхідністю обґрунтувати істинність точки зору, треба сполучник «або» застосовувати тільки в строго розділовому смислі. Інакше можна буде обґрунтувати тільки певний рівень правдоподібності точки зору.

Приклад На свята він планує поїхати до Карпат або відвідати свого друга у Львові. Він поїде до Карпат. Отже, свого друга у Львові він не відвідає.

Висновок у такому міркуванні є тільки правдоподібним, оскільки людина може на свята і поїхати до Карпат, і відвідати свого друга у Львові.

Для того щоб у міркуванні, побудованому за формою *modus tollendo ponens* (заперечувально-стверджувальний модус), можна було за допомогою істинних аргументів з необхідністю обґрунтувати істинність точки зору, треба в аргументі, де перераховують альтернативи, розглянути їх у повному обсязі. Інакше можна буде обґрунтувати тільки певний рівень правдоподібності точки зору.

Приклад

Крадіжку в квартирі міг вчинити або Іваненко, або Петренко. Встановлено, що Іваненко має алібі, тобто він крадіжку не вчиняв. Отже, крадіжку вчинив Петренко.

Висновок у такому міркуванні логічно не впливає із засновків, якщо в ньому не перераховані всі можливі крадії. Наприклад, це міг зробити Сидоренко.

У суперечці для того щоб співрозмовник не помітив помилки, сперечальник намагається описати можливі варіанти так, що насправді виникає враження, що були розглянуті всі можливі альтернативи. Допомогти йому в цьому можуть такі формулювання: *принципово існує лише три можливості...; якщо все підсумувати, то стане ясно, що в нас є тільки такі альтернативи...; якщо ми розглянемо питання докладно, то побачимо, що в нас є всього два варіанти...*

В. Для умовно-розділових міркувань найпоширеніша така помилка:

- *хибна дилема.*

Тут мають на увазі складну конструктивну дилему, яка має таку форму.

1. Відбудеться варіант А або варіант В.
2. Якщо відбудеться варіант А, то відбудеться і варіант С.

3. Якщо відбудеться варіант В, то відбудеться і варіант D. Отже, відбудеться або варіант С, або варіант D.

Така аргументація правильна з точки зору логіки. Дилема оперує наслідками двох альтернатив. При цьому передбачається, що вибір обмежений тільки цими двома альтернативами. Таким чином, аргументація тримається на твердженні «або-або».

Проте, якщо ситуація не вичерпується цими альтернативами, ми маємо справу з хибною дилемою.

«Хибна дилема» — це помилка, яка має місце тоді, коли в аргументації, побудованій за формою дилеми, сперечальник оперує наслідками двох альтернатив, які (А) не виключають одна одну, та (Б) їх може бути більше.

Приклад Микола отримав за заповітом певну суму, яку хотів би успішно вкласти. Він думає про рахунок у банку та інвестування в житло. Міркує він так: *«У мене є дві можливості. Або я відкриваю рахунок у банку, або я інвестую гроші в житло. Якщо я покладу гроші на рахунок у банку, то відсоток буде невеликий. Якщо я інвестую гроші в житло, то є ризик втратити їх — частково чи повністю. Таким чином, я або виграю невелику суму, або навіть щось втрачу».*

Очевидно, Микола в полоні хибної дилеми, оскільки альтернативи, про які він думає, по-перше, не вичерпують усіх можливостей ситуації, а по-друге, не виключають одна одну.

Г. В індуктивних міркуваннях найпоширеніші такі помилки:

- *поспішне узагальнення (secundum quid);*
- *після цього, отже, з цієї причини (post hoc ergo propter hoc).*
- *слизький схил (a slippery slope).*

«Поспішне узагальнення» — це помилка, яка має місце при узагальненні без достатніх на це підстав.

Приклад Класичним прикладом цієї помилки є приклад з індуктивним узагальненням: «Усі лебеді білі». У Європі аж до XVII ст. траплялися лише білі лебеді. На підставі спостережень було сформульоване узагальнення: «Усі лебеді білі», тобто ознака *бути білим* була перенесена з обмеженої множини лебедів, яких спостерігали в Європі, на всю множину цих птахів. Проте, коли у 1606 році було відкрито Австралію (тогочасна Нова Голландія), там знайшли чорних лебедів. Таким чином, узагальнення «Усі лебеді білі» виявилось хибним.

Різновидом помилки «поспішне узагальнення» є помилка:

- *звертання до думки більшості (argumentum ad populum)*.

«Звертання до думки більшості» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник необгрунтовано узагальнює думку деякої кількості людей і застосовує це узагальнення для обґрунтування власної точки зору.

Пропонент у цьому випадку стверджує, що його точка зору повинна бути прийнята, оскільки з нею погоджується велика кількість людей.

«Після цього, отже, з цієї причини» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник в аргументації просту послідовність подій подає за їх причинний зв'язок.

Приклад Як приклад наведемо таку гумористичну аргументацію. *«Вживати в їжу огірки небезпечно — з ними пов'язані всі хвороби та людські негаразди. Практично всі люди, в яких є хронічні захворювання, їли огірки. 99,9% усіх людей, що померли від раку, за життя їли огірки. 99,7% усіх осіб, які стали жертвами авто- та авіакатастроф, вживали в їжу огірки впродовж двох тижнів, що передували фатальному випадку. 93,1% злочинців вийшли з родин, де огірки їли постійно. Є відомості й про те, що шкідлива дія огірків триває дуже довго: серед людей, які народилися в 1879 році і їли потім огірки, смертність дорівнює 100%. Усі люди, які народилися*

до 1917 року мають шкіру, вкриту зморшками, втратили практично всі зуби, погано бачать (якщо хвороби, викликані вживанням огірків, ще не звели їх у могилу).

Ще один переконливий результат, отриманий вченими-медиками: морські свинки, яких примусово годували огірками впродовж місяця, втратили усякий апетит.

Єдиний спосіб уникнути шкідливої дії огірків — змінити раціон. Їжте, наприклад, суп з болотних орхідей. Від нього, наскільки нам відомо, ще ніхто не помирав».

Іноді в суперечці важко утриматися від таких зворотів: «А як ви поясните, що відразу після ... почалося...», «Зверніть увагу, що це відбулося відразу ж після...». «Не встигли ще..., а вже...» тощо. Ці і подібні до них вирази можуть вказувати на помилку «після цього, отже, з цієї причини».

«Слизький схил» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник заперечує певну дію (ситуацію) на підставі того, що з неї необґрунтовано виводить тільки негативні наслідки.

Приклад *«Якщо я дозволю хоча б одному студенту поставити запитання під час моєї лекції, тоді я повинен дозволити це також іншим студентам, і врешті-решт у мене не залишиться часу на викладання навчального матеріалу».*

І. У міркуваннях за аналогією поширена така помилка:

- *хибна аналогія.*

«Хибна аналогія» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник для захисту своєї точки зору застосовує аналогію, порівнюючи предмети, в яких практично відсутні спільні ознаки.

Приклад *«Книга є слабкою, я зрозумів це вже з першої сторінки. Для того щоб переконатися, що риба не свіжа, не обов'язково з'їсти її всю цілком».*

Таке міркування цікаве, але з точки зору логіки сумнівне. Не в усякої книги текст настільки ж одноманітний, як смак у риби.

Д. Правило 9 може бути порушене також тоді, коли в міркуванні плутають ознаки частини та цілого. В результаті виникають такі помилки:

- помилка роз'єднання;
- помилка об'єднання.

«Помилка роз'єднання» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник у своїй аргументації некоректно переносить властивість цілого на його складники.

Приклад *Цей кабінет міністрів не є рішучим. Отже, й міністри, які до нього входять також нерішучі.*

«Помилка об'єднання» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник у своїй аргументації некоректно переносить властивість частини на ціле.

Приклад *«Ми використовуємо справжнє масло, справжні вершки і свіжий салат, саме тому в нас завжди все смачно».*

Е. Правило 9 також порушують тоді, коли допускають помилку:

- *argumentum ad consequentiam*.

«Argumentum ad consequentiam» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник у міркуванні переходить від засновків, які містять твердження про факти, до висновку, який містить оціночне висловлювання, або навпаки.

Ще Дейвід Юм (1711—1776) зазначав, що люди в своїх міркуваннях часто переходять від висловлювань зі словом *є* до висловлювань зі словами *повинне бути*. Такий перехід не є очевидним. Світ належного суттєво відрізняється від світу суцього. Із структури мікромакросвіту конструювати, наприклад, моральні постулати або правові норми, які вказують людині, як їй жити, неможливо та й недоцільно.

Приклад *«Світ є скінченим, отже, я можу вбити кого схочу».*

Неможливим є також перехід від нормативних висловлювань до дескриптивних.

Приклад *«Усі громадяни України повинні дотримуватися законодавства України. Отже, всі громадяни України дотримуються її законодавства».*

5.10. Правило завершення суперечки. Типові помилки

Правило завершення суперечки формулюють так.

Результатом невдалої аргументації точки зору повинна бути відмова пропонента від своєї точки зору, а результатом успішної аргументації точки зору повинна бути відмова опонента від своїх сумнівів з приводу її істинності.

Заклучна стадія суперечки передбачає з'ясування питання, чи було усунено розходження в думках, і хто переміг у суперечці. Якщо сперечальники не дійшли спільного рішення, то це означає, що розходження залишилося. Якщо пропонент впевнений, що він переконливо обґрунтував свою точку зору, а опонент вважає, що його не переконали, то суперечка заходить у глухий кут.

Якщо ж пропонент і опонент погодилися з результатами суперечки, то вони також повинні погодитися з наслідками, які випливають з такого спільного рішення.

А. У випадку, коли пропонент не зміг довести своєї точки зору, то він повинен від неї відмовитися.

Якщо це не відбувається, то пропонент допускає помилку:

- *відмова від зняття точки зору.*

«Відмова від зняття точки зору» — це помилка, яка має місце, коли пропонент не відмовляється від точки зору, яку він не зміг успішно захистити впродовж суперечки.

Б. У випадку перемоги пропонента опонент повинен зняти свої зауваження щодо його точки зору, оскільки він не зміг задовільно їх обґрунтувати.

Якщо це не відбувається, то опонент допускає помилку:

- *відмова від зняття зауважень.*

«Відмова від зняття зауважень» — це помилка, яка має місце, коли опонент відмовляється зняти зауваження щодо точки зору, яку пропонент успішно захистив упродовж суперечки.

В. У випадку, коли сперечальники перебільшують наслідки успішного обґрунтування чи критики точки зору, вони можуть допустити такі помилки:

- *виведення істинності точки зору пропонентом;*
- *виведення істинності точки зору опонентом (argumentum ad ignorantiam).*

«Виведення істинності точки зору пропонентом» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли пропонент на підставі успішного захисту своєї точки зору автоматично робить висновок про її істинність.

Якщо пропонент успішно захистив точку зору, то він може розраховувати тільки на те, що опонент зніме свої зауваження і тільки.

«Виведення істинності точки зору опонентом» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли опонент на підставі неуспішного захисту точки зору пропонентом робить висновок про істинність своєї точки зору.

Якщо обґрунтування точки зору пропонентом було не успішним, то це ще не означає, що його точка зору хибна, а протилежна точка зору істинна.

Словник термінів



«**Argumentum ad consequentiam**» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник у міркуванні переходить від засновків, які містять твердження про факти, до висновку, який містить оціночне висловлювання, або навпаки.

«**Ignoratio elenchi**» — це помилка, яка має місце, коли сперечальник у процесі суперечки намагається змінити свою точку зору з метою полегшення її обґрунтування.

«**Аргумент до авторитету**» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник замість наведення аргументів для обґрунтування своєї точки зору намагається спертися в процесі суперечки на (А) власні знання та авторитет або (Б) ідеї, імена, погляди людей, які є авторитетами для супротивника.

«**Аргумент до жалю**» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник посилається на тяжкі обставини, скрутне становище тощо з метою викликати жаль та співчуття.

«**Аргумент до мас**» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник замість наведення аргументів для обґрунтування своєї точки зору намагається схилити на свій бік широке коло слухачів, використовуючи як аргументи національні та расові забобони, неправдиві обіцянки, класові інтереси тощо.

«**Аргумент до людини**» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник застосовує особисті напади на опонента з метою відвернути увагу від змісту того, що говорить супротивник, і подати його особу як предмет звинувачень та критики.

«**Аргумент до палки**» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник погрожує супротивнику з метою перешкодити йому вільно аргументувати свою точку зору.

«**Аргумент до скромності**» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник необґрунтовано застосовує як аргумент власний авторитет або посилення на компетентність у певних питаннях.

«**Брехливий аргумент**» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник застосовує аргумент, повна або часткова хибність якого йому відома.

«**Виведення істинності точки зору опонентом**» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли опонент на підставі неуспішного захисту точки зору пропонентом робить висновок про істинність своєї точки зору.

«**Виведення істинності точки зору пропонентом**» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли пропонент на підставі успішного захисту своєї точки зору автоматично робить висновок про її істинність.

«**Відмова від зняття зауважень**» — це помилка, яка має місце, коли опонент відмовляється зняти зауваження щодо точки зору, яку пропонент успішно захистив упродовж суперечки.

«**Відмова від зняття точки зору**» — це помилка, яка має місце, коли пропонент не відмовляється від точки зору, яку він не зміг успішно захистити впродовж суперечки.

«**Втрата точки зору**» — це помилка, яка має місце, коли сперечальник ненавмисно підмінює одну точку зору іншою в процесі суперечки.

«**Заперечення антецедента**» — це помилка, яка має місце тоді, коли в аргументації замість правильної форми *modus tollens* («Якщо *A*, то *B*. Не *B*. Отже, не *A*.») застосовують неправильну форму («Якщо *A*, то *B*. Не *A*. Отже, не *B*.»).

«**Звертання до думки більшості**» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник необґрунтовано узагальнює думку деякої кількості людей і застосовує це узагальнення для обґрунтування власної точки зору.

«**Зловживання неясністю**» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли точка зору сперечальника та аргументи, які він використовує для її підтримки, сформульовані нечітко та не ясно.

«Колова аргументація» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник обґрунтовує точку зору за допомогою аргументів, які, в свою чергу, обґрунтовує цією самою точкою зору.

«Надмірне обґрунтування» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник непомітно для себе, в азарті суперечки, наводить додатково до головних аргументів ще певну кількість необґрунтованих аргументів.

«Накладання табу на точку зору» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли супротивнику забороняють висловити точку зору на підставі того, що її кваліфікують як табу.

«Необґрунтований аргумент» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник застосовує як головний аргумент твердження, істинність або рівень правдоподібності якого не встановлено.

«Непряма атака» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник робить власні припущення щодо особистих мотивів супротивника, які він намагається репрезентувати як розумні судження.

«Нерелевантна аргументація» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник намагається переконати не опонента, а аудиторію.

«Об'явлення точки зору священною» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли супротивнику забороняють висловити точку зору на підставі того, що її кваліфікують як священну.

«Патетична помилка» — це помилка, яка має місце, коли сперечальник замість наведення аргументів для обґрунтування своєї точки зору намагається спертися на думку, почуття, настрої слухачів, які присутні при суперечці.

«Перенесення тягаря доведення на опонента» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник намагається, замість наведення аргументації власної точки зору примусити супротивника довести протилежне його точці зору.

«Підміна точки зору» — це помилка, яка має місце, коли сперечальник у процесі суперечки навмисно підмінює одну точку зору на іншу з метою ввести в оману опонента.

«Після цього, отже, з цієї причини» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник в аргументації просту послідовність подій подає за їх причинний зв'язок.

«Помилка об'єднання» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник у своїй аргументації некоректно переносить властивість частини на ціле.

«Помилка роз'єднання» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник у своїй аргументації некоректно переносить властивість цілого на його складники.

«Поспішне узагальнення» — це помилка, яка має місце при узагальненні без достатніх на це підстав.

Правило заборони неправдивих аргументів — це правило суперечки, яке полягає в тому, що сперечальники не повинні свідомо, з метою введення в оману співрозмовника, користуватися в суперечці аргументами, які є завідомо неправдивими твердженнями, хибними припущеннями.

Правило завершення суперечки — це правило суперечки, яке полягає в тому, що результатом невдалої аргументації точки зору повинна бути відмова пропонента від своєї точки зору, а результатом успішної аргументації точки зору повинна бути відмова опонента від своїх сумнівів з приводу її істинності.

Правило критики точки зору — це правило суперечки, яке полягає в тому, що критика точки зору повинна відбуватися щодо точки зору, яку дійсно висунув співрозмовник.

Правило логічності — це правило суперечки, яке полягає в тому, що міркування, з яких складена аргументація, повинні бути логічно правильними.

Правило обґрунтування аргументів — це правило суперечки, яке полягає в тому, що сперечальники не повинні в суперечці користуватися аргументами, які є недостатньо обґрунтованими твердженнями.

Правило обґрунтування точки зору — це правило суперечки, яке полягає в тому, що точка зору, яку відстоює сперечальник, має залишатися незмінною впродовж суперечки.

Правило подання аргументації — це правило суперечки, яке полягає в тому, що сперечальники не повинні використовувати в процесі аргументації недостатньо ясних, багатозначних формулювань.

Правило релевантності — це правило суперечки, яке полягає в тому, що для захисту своєї точки зору сперечальник може користуватися тільки тими аргументами, які мають відношення до цієї точки зору.

Правило свободи — це правило суперечки, яке полягає в тому, що сперечальники не повинні ставити перешкоди один одному при висуванні своїх точок зору та при критиці точок зору опонента.

Правило тягара доведення — це правило суперечки, яке полягає в тому, що сперечальник, який висунув точку зору, зобов'язаний її захищати.

«Провокаційні запитання» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник, ставлячи запитання, використовує хибні пресупозиції.

«Пряма атака» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник приписує супротивнику недоліки (реальні або уявні) з метою зображення його в кумедному вигляді, критики його розумових здібностей, підриву довіри до його міркувань.

Різновиди помилки «аргумент до людини» — це такі помилки: «пряма атака», «непряма атака», «ти також».

Різновиди помилки «брехливий аргумент» — це такі помилки: «частково брехливий аргумент», «безглуздий аргумент»; «неприкритий брехливий аргумент»; «неправомірне звернення до науки»; «брехливий аргумент, який не промовляється»; «подвійна бухгалтерія»; «зв'язок аргументів»; «адвокатський аргумент» («свинський аргумент»).

Різновиди помилки «ignoratio elenchi» — це такі помилки: «втрата точки зору», «підміна точки зору».

Різновиди помилки «суб'єктивний аргумент» — це такі помилки: «відкритий суб'єктивний аргумент», «прихований суб'єктивний аргумент».

«Слизький схил» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник заперечує певну дію (ситуацію) на підставі того, що з неї необгрунтовано виводить тільки негативні наслідки.

«Ствердження консеквента» — це помилка, яка має місце тоді, коли в аргументації замість правильної форми *modus ponens* («Якщо А, то В. А. Отже, В.») застосовують неправильну форму («Якщо А, то В. В. Отже, А.»).

Суб'єктивний аргумент — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник застосовує аргумент, який є хибним або недостатньо обгрутованим твердженням, проте він знає, що супротивник вважає його істинним.

«Ти також» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник невиправдано підкреслює суперечності в словах та справах супротивника (суперечності між його попередніми й нині думками або між словами та діями).

«Усунення від тягара доведення» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник намагається сформулювати точку зору таким чином, щоб її не треба було аргументувати.

«Фіктивний супротивник» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник (А) приписує супротивнику неіснуючу точку зору або (Б) неправильно репрезентує його точку зору.

«Хибна аналогія» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник для захисту своєї точки зору застосовує аналогію, порівнюючи предмети, в яких практично відсутні спільні ознаки.

«Хибна дилема» — це помилка, яка має місце тоді, коли в аргументації, побудованій за формою дилеми, сперечальник оперує наслідками двох альтернатив, які (А) не виключають одна одну, та (Б) їх може бути більше.

«Хибний аргумент» — це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник застосовує аргумент, який не відповідає дійсності, але про те, що аргумент є хибним, сперечальник може й не знати.

Тест



1. Скільки існує правил суперечки:

- А. 6.
- Б. 7.
- В. 10?

2. При порушенні якого правила має місце помилка «об'явлення точки зору священною»:

- А. Правила свободи.
- Б. Правила тягаря доведення.
- В. Правила обґрунтування точки зору?

3. При порушенні якого правила має місце помилка «поспільне узагальнення»:

- А. Правила логічності.
- Б. Правила заборони неправдивих аргументів.
- В. Правила релевантності аргументації?

4. При порушенні якого правила має місце помилка «аргумент до скромності»:

- А. Правило логічності.
- Б. Правило релевантності аргументації.
- В. Правило подання аргументації?

5. При порушенні якого правила має місце помилка «аргумент до мас»:

- А. Правила свободи.
- Б. Правила релевантності аргументації.
- В. Правила подання аргументації?

5. Помилка «втрата точки зору» є різновидом помилки:

- А. «Ignoratio elenchi».
- Б. «Фіктивний супротивник».
- В. «Отруєне джерело».

6. Помилка «пряма атака» є різновидом помилки:

- А. «Tu quoque».
- Б. «Аргумент до людини».
- В. «Аргумент до жалю».

7. Помилка «подвійна бухгалтерія» є різновидом помилки:

- А. «Хибний аргумент».
- Б. «Суб'єктивний аргумент».
- В. «Необґрунтований аргумент».

8. Помилки «хибний аргумент» і «брехливий аргумент» — це:

- А. Одна й таж сама помилка.
- Б. Різні помилки.

9. Помилка «усунення від тягаря доведення» має місце в суперечці, коли:

- А. Сперечальник намагається сформулювати точку зору таким чином, щоб її не треба було аргументувати.
- Б. Сперечальник намагається, замість наведення аргументації власної точки зору, примусити супротивника довести протилежне його точці зору.
- В. Сперечальник у процесі суперечки намагається змінити свою точку зору з метою полегшення її обґрунтування.

10. Помилка «фіктивний супротивник» має місце в суперечці, коли:

- А. Сперечальник застосовує як головний аргумент, твердження істинності або рівень правдоподібності якого не встановлено.
- Б. Сперечальник обґрунтовує точку зору за допомогою аргументів, які, в свою чергу, обґрунтовує цією самою точкою зору.
- В. Сперечальник приписує супротивнику неіснуючу точку зору або неправильно репрезентує його точку зору.

11. Помилка «ствердження консеквента» має місце в суперечці, коли:

- А. В аргументації сперечальник замість правильної форми *modus tollens* («Якщо А, то В. Не В. Отже, не А.») застосовує неправильну форму («Якщо А, то В. Не А. Отже, не В.»).
- Б. В аргументації сперечальник замість правильної форми *modus ponens* («Якщо А, то В. А. Отже, В.») застосовує неправильну форму («Якщо А, то В. В. Отже, А.»).

12. Установіть відповідність між латинськими та українськими назвами помилок:

- | | |
|-----------------------------------|------------------------------------|
| А. «Tu quoque». | 1. «Аргумент до жалю». |
| Б. «Argumentum ad baculum». | 2. «Аргумент до людини». |
| В. «Argumentum ad misericordiam». | 3. «Аргумент до палки». |
| Г. «Argumentum ad hominen». | 4. «Ти також». |
| Г. «Petitio principii». | 5. «Звертання до думки більшості». |
| Д. «Argumentum ad populum». | |

13. Установіть відповідність між назвами помилок:

- | | |
|------------------------------|---------------------------------|
| А. «Непряма атака». | 1. «Солом'яне опудало». |
| Б. «Фіктивний супротивник». | 2. «Отруєння джерела». |
| В. «Коло в аргументації». | 3. «Суб'єктивний аргумент». |
| Г. «Провокаційні запитання». | 4. «Прийняття без доведення». |
| Д. «Патетична помилка». | 5. «Помилка багатьох запитань». |
| | 6. «Аргумент до аудиторії». |

14. Наведіть п'ять назв помилок, які ще не згадувалися в тесті:

- А. _____
- Б. _____
- В. _____
- Г. _____
- Г. _____

15. Наведіть назви правил проведення суперечки, порушення яких призводить до помилок, які Ви навели в завданні 14:

- А. _____
- Б. _____
- В. _____
- Г. _____
- Г. _____

Практикум



1. Проаналізуйте наведені приклади. З'ясуйте, які правила в них порушені, які помилки допущені.

1.1. Вільнодумець стверджує, що Земля обертається навколо Сонця; супротивник заперечує: «А ось у псалмах написано: ти поставив Землю на тверді основи, не зрушиться вона ніколи. Як ви думаєте, — запитує він, — може Святе Писання помилятися чи ні?» Вільнодумець згадує інквізицію і припиняє сперечатися. Він навіть для більшої безпеки, як правило, «переконується».

1.2. Останній аргумент королів — *ultima ratio regum*. Цей напис латиною робили на французьких гарматах за часів Людовіка XIV за наказом кардинала Ришельє. Пізніше такий самий напис за наказом Фрідріха II був зроблений і на пруських гарматах.

1.3. Сперечальник доводить опоненту, що заробітна платня у викладачів американських університетів значно вища, ніж у викладачів українських вузів. Опонент у відповідь промовляє: «Що ж ви ще й досі не виїхали до Америки?».

1.4. Приклад німецького філософа Гегеля з твору «Хто мислить абстрактно?».

«Агов, стара, ти торгуєш тухлими яйцями! — говорить покупниця торгівці. — Що? — кричить та. — Мої яйця тухлі? Сама ти тухла! Ти мені смієш говорити таке про мій товар! Ти! Та чи не твого батька воши в канаві заїли, чи не твоя мати з французами крутила, чи не твоя бабка здохла в богодільні! Бач, ціле простирadlo на хустку перевела! Знаємо, мабуть, звідки це ганчір'я! Якби не офіцери, не красуватися тобі у цьому вбранні! Порядні-то за своєю оселею слідкують, а таким — саме місце в каталажці! Дірки б на панчохах заштопала!».

1.5. Самостійним заняттям спортом шкоду наносить продаж алкоголю в спортивних клубах, оскільки, як показала перевірка, алкоголь продається у 85% усіх спортивних клубів.

1.6. — Ти, дорогенький, у цьому костюмі потонеш.
— Я не збираюся в ньому купатися.

1.7. Людина — це розумна тварина, оскільки може міркувати, а міркувати вона може, оскільки є розумною твариною.

1.8. — Це не стикується.
— Чому ж не стикується? — реагує режисер.
— А ти не бачиш? — спокійно відповідає оператор, — Це погано!
— Погано — це не аргумент! — нервує режисер. — Ти вважаєш — погано, а я вважаю — добре!
— Добре, поясни, чому добре, — пропонує оператор.

1.9. В одному з анекдотів розповідають, що якимось Ходжа Насреддін попросив у сусіда великий котел для плову, і сусід погодився допомогти Ходжі. Через деякий час Насреддін, віддаючи котел, протягнув сусіду також маленьку каструльку.

— Твій котел народив цю каструльку, поки був у мене. Закони мовчать з такого випадку, але порадившись зі своєю совістю, я вирішив, що раз котел твій, то й каструлька, народжена від нього, також твоя.

З жадібністю та радістю забрав сусід і котел, і каструльку.

З новою надією він дав Ходже котел знову. Як тільки той попросив його. У цей раз Насреддін не поспішав віддавати котел, і сусід сам прийшов до нього.

— Котел, — здивувався Ходжа, — невже я не говорив тобі, що він помер, і мені прийшлося його поховати.

— Ти що, з глузду з'їхав? — закричав сусід. — Як це котел може вмерти?

— Сусіду, якщо твій котел усупереч усім законам зміг народити каструльку, то чому йому не вмерти, — сказав Ходжа.

1.10. — Постривай, тут я неточно висловився.

— А коли ти в останній раз вдало висловлювався?

1.11. — Тут я не правий.
— Як і завжди!

1.12. Читав у журналі, що вино повільно отруює організм?
— А куди нам поспішати.

1.13. У давнину судили вивертку людину, яка на запитання відповідала туманно, плутано, чим дуже нервувала суддю.

— На просте запитання відповідай однозначно «так» або «ні», інакше твоє словесне шахрайство буде розцінене як образа суду та доведення твоєї вини.

— Ваша честь, ви дійсно впевнені, що на прості запитання завжди можна відповісти чітко «так» чи «ні»?

— Ти вже задав таке запитання, і я покажу тобі, як повинна відповідати чесна людина. Я даю відповідь: «Так». На просте запитання завжди можна відповісти одним словом.

— Навчіть цьому й мене, Ваша честь. Ще раз дайте відповідь на моє запитання. Якщо Ви зможете це зробити, присягаюся, я все життя буду робити, як Ви кажете. Суддя, відповідайте точно і ясно, одним словом: «Чи перестали Ви брати хабарі?».

1.14. З Марка Твена: «Дівчина, яку дорікнули народженням позашлюбної дитини, сказала у виправдання:

— Але ж вона така маленька!».

1.15. — Ти ніколи не повинен бити дітей, оскільки вони втратять довіру до суспільства і через деякий час самі почнуть бити когось.

— Ще ніхто не довів, що тілесне покарання дітей обов'язково у майбутньому призводить до насильства. Добрий ляпанець час від часу, якщо на це є причина, не може принести шкоди.

1.16. Я не хочу вас примушувати це робити, оскільки саме я буду оцінювати ваш проект.

1.17. — Ви впевнені, що ця установа встигне це зробити за п'ять днів?

— А чому ви сумніваєтеся?

1.18. — Я бачив, як ти списував із зошита на іспиті з логіки.

— У всякому разі, це був мій зошит з логіки. А ти, здається, взяв у Віталія курсову роботу і здав її як свою.

1.19. Уніфіковані закони про шлюб — хороші закони, оскільки законодавство, що вносить єдність у норми щодо шлюбу, знижує кількість розлучень... А знижує воно кількість розлучень тому, що уніфіковане шлюбне законодавство стандартизує норми, які стосуються одруження.

1.20. Ти не жінка, тому скільки б ти не говорив про аборти — все це не має ніякого значення.

1.21. Ви тільки подивіться, хто вимагає, щоб я кинув палити! Т ж палиш більше за мене!

1.22. Один з героїв Ж.-Б. Мольєра пояснював своєму співрозмовнику, що опіум усипляє, оскільки має снотворну дію, а таку дію він має, оскільки він усипляє.

1.23. Британський письменник та священник Чарльз Кінгслі, виступаючи проти знаменитого католицького мислителя кардинала Джона Генрі Ньюмана, заявив таке: твердженням кардинала Ньюмана не можна довіряти, оскільки він служить Римській католицькій церкві і насамперед лояльний до неї, а не до істини. Ньюман відповів, що така атака робить неможливим для нього, як і для всіх католиків, висувати якісь аргументи, оскільки все, що б вони не сказали на свій захист, буде зустрінуте заявою, що істина для них не має першочергового значення.

1.24. Якого кольору стоп-кран у сучасних літаках?

1.25. Усякий знає, що коли втратив дорогу в лісі, то можна визначити сторони світу за деревами. Північ буде там, де на деревах росте мох. А в яких місцевостях нашої країни мох росте на південному боці дерев?

1.26. — Хто зателефонував?
— Це не тебе.

1.27. Котра година?
— Ви все одно запізнилися.

2. Про які правила та помилки в суперечці йдеться в наведених цитатах?

2.1. «Публіка, як суддя неупереджений і розсудливий, завжди погоджується з тим, хто останнім пожаліється їй» (О. С. Пушкін).

2.2. «Ті, хто має намір взяти участь у розмові один з одним, повинні скільки-небудь розуміти один одного. Якщо цього не відбувається, то про можливість якого спілкування можна говорити? Тому кожне з імен повинне бути зрозумілим і говорити про що-небудь, при цьому — не про декілька речей, а тільки про одну; якщо ж у нього декілька значень, то потрібно пояснити про яке з них йдеться» (Аристотель).

2.3. «Не так кажіть, щоб міг зрозуміти, а так, щоб не міг вас не зрозуміти суддя» (П. Сергеїч).

3. Про яку неясність може йтися в наведених виразах?

3.1. Ви можете легко вислухати мене і погодитися з доводами розуму.

3.2. Я не знаю, що мені сказати проти брехливості їхніх заяв і ваших висновків.

3.3. Відповідь комісії буде надана до 1 вересня.

3.4. Він вміє примусити себе слухати.

3.5. Ірина віддала ключі від авто Світлані, оскільки наступного дня вона від'їжджала до Санкт-Петербурга.

4. Проаналізуйте уривок з оповідання А. П. Чехова «Випадок з судової практики». Які помилки в аргументації тут допускають?

«Коли товариш прокурора зміг довести, що підсудний винний і не заслугоує на поблажливість; коли він з'ясував, переконав і сказав: «Я закінчив», — піднявся захисник. Усі нашорошили вуха. Запанувала тиша. Адвокат заговорив, і пішли танцювати нерви ...ської публіки!

— Ми — люди, панове присяжні засідателі, будемо ж і судити по-людськи! — сказав, між іншим, захисник. — Перш ніж з'явиться між вами, ця людина вистраждала шість місяців ув'язнення. Впродовж цього часу дружина була без чоловіка, якого палко любить, очі дітей не висихали від сліз при думці, що поруч немає дорогого батька! О, якщо б ви подивилися на цих дітей! Вони голодні, бо їх нема кому нагодувати, вони плачуть, бо вони глибоко нещасні... Подивіться! Вони простягають до вас свої ручки, закликаючи вас повернути їм батька!..

Серед публіки почулися схлипування..

Захисник говорив і говорив... Факти він упустив, а налягав більше на психологію.

— Знати свою душу — означає знати особливий, окремих світ, повний рухів. Я вивчив цей світ... Вивчаючи його, я, визнаю, вперше вивчив людину. Я зрозумів людину... Кожний рух його душі говорив про те, що мій клієнт є ідеальною людиною...

Судовий пристав перестав дивитися загрозово і поліз до кишені за хусточкою... Прокурор, цей камінь, цей лід, найбездушніший з організмів, тривожно закрутився в кріслі, почервонів і став дивитися під стіл. Сльози заблищали крізь його окуляри.

«Треба мені відмовитися від обвинувачення! — подумав він. — Це ж якого фіаско можна зазнати. А?»

— Подивіться на його очі! — вів далі захисник (підборіддя його дрижало і крізь очі дивилася душа, що страждала).

— Невже ці лагідні, ніжні очі можуть байдуже дивитися на злочин? О, ні! Вони, ці очі, плачуть! Під цими

калмицькими вилицями приховані тонкі нерви! Під цими грубими, потворними грудьми б'ється далеко не злочинне серце! І ви, люди, наважитесь сказати, що він є винним?

Тут не витримає і сам підсудний. Настала і його черга заплакати. Він заблимає очима, заплакав і стурбовано почав соватись.

— Винний! — заговорив він, перебиваючи захисника, — Винний! Визнаю свою провину! Украв і шахраював! Окаянна я людина! Гроші я зі скрині взяв, а шубу, що вкрав, наказав своячці своїй сховати... Каюся! У всьому винний!»

Література



Аристотель. О софистических опровержениях // Соч.: В 4 т. — Т. 2. — М.: Мысль, 1978. — С. 533—593.

Аристотель. Первая аналитика // Соч.: В 4 т. — Т. 2. — М.: Мысль, 1978. — С. 117—254.

Аристотель. Вторая аналитика // Соч.: В 4 т. — Т. 2. — М.: Мысль, 1978. — С. 255—346.

Аристотель. Риторика // Аристотель. Этика. Политика. Риторика. Поэтика. Категории. — Минск, 1998. — С. 744—1012.

Аристотель. Топика // Соч.: В 4 т. — Т. 2. — М.: Мысль, 1978. — С. 347—531.

Бекон Ф. О достоинстве и приумножении наук // Соч.: В 2 т. — Т. 1. — М.: Мысль, 1977. — С. 81—522.

Важнейшие концепции теории аргументации. — СПб, 2006.

Еемерен Ф. Х. ван, Гроотендорст Р., Хенкенмас Ф. С. Аргументация: анализ, проверка, представление. Учебное пособие. — СПб, 2002.

Еемерен Ф.Х ван., Гроотендорст Р. Аргументация, коммуникация и ошибки. — СПб, 1992.

Еемерен Ф. Х. ван, Гроотендорст Р. Речевые акты в аргументативных дискуссиях. — СПб, 1994.

Локк Дж. Опыт о человеческом разумении // Соч.: В 3 т. — Т. 2. — М, 1985.

Хоменко І. В. Еристика: мистецтво полеміки. — К., 2001.

Barth E. M., Krabbe E. C. From Axiom to Dialog. — Berlin: Walter de Gruyter, 1982.

- Eemeren, F. H. van, Grootendorst R. Critical Discussion.* — University Park, PA: Pennsylvania State University Press, 2001.
- Fallacies: Classical and Contemporary Readings.* University Park, PA: Pennsylvania State University Press, 1995.
- Hamblin C. L. Fallacies.* — London: Methuen, 1970.
- Kahane H., Cavender N. M. Logic and Contemporary Rhetoric: The Use of Reason in Everyday Life* (9th Edition). — Belmont: Wadsworth, 2002.
- Walton D. N. Ad Hominem Arguments* (див. російський переклад Уолтон Д. Аргументы ad hominem. — М., 2002). — Tuscaloosa: University of Alabama Press, 1998.
- Walton D. N. Appeal to Expert Opinion: Arguments from Authority.* — University Park, PA: Pennsylvania State University Press, 1998.
- Walton D. N. Appeal to Pity. Argumentum ad Misericordiam.* — New York: SUNY Press, 1997.
- Walton D. N. Appeal to Popular Opinion.* — University Park, PA: Pennsylvania State University Press, 1999.
- Walton D. N. Arguments from Ignorance.* — University Park, PA: Pennsylvania State University Press, 1996.
- Walton D. N. Argument Structure: A Pragmatic Theory.* — Toronto: University of Toronto Press, 1996.
- Walton D. N. Begging the Question.* — New York: Greenwood Press, 1992.
- Walton D. N. Fallacies Arising from Ambiguity.* — Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 1996.
- Walton D. N. Informal Logic: A Handbook for Critical Argumentation.* — Cambridge: Cambridge University Press. — 1989.
- Walton D. N. Informal Fallacies. Towards a Theory of Argument Criticisms.* Amsterdam (Philadelphia): John Benjamins, 1987.
- Walton D. N. A Pragmatic Theory of Fallacy.* — Tuscaloosa: University of Alabama Press, 1995.
- Walton D. N. Scare Tactics: Arguments that Appeal to Fear and Threats.* — Springer, Argumentation Library, Vol. 3, 2000.
- Walton D. N. Slippery Slope Arguments.* — Oxford: Oxford University Press (Clarendon Library of Logic and Philosophy), 1992.
- Woods J., Irvine A., Walton D. N. Argument: Critical Thinking, Logic and the Fallacies.* — Toronto: Prentice Hall, 2004.
- Woods J. Walton D. N. Fallacies: Selected Papers 1972—1982.* — Dordrecht, Holland & Providence, RI: Foris, 1989.

Модуль 6

ПРИЙОМИ ВПЛИВУ В СУПЕРЕЧКАХ

6.1. Поняття про прийом впливу в суперечці. Коректні та некоректні прийоми

Для того щоб схарактеризувати прийоми впливу в суперечках, спробуємо дати відповідь на питання: «Що таке вплив?».

Вплив — це вид взаємодії між сперечальниками, коли один з них, застосовуючи певні прийоми, намагається переконати співрозмовника в доцільності своєї аргументації.

Окремим випадком впливу є маніпулювання.

Маніпулювання — це вид взаємодії між сперечальниками, коли один з них, застосовуючи певні прийоми, свідомо намагається проконтролювати поведінку, дії іншого, спонукає його вести себе так, як йому вигідно.

При цьому бажано таким чином застосовувати маніпулятивні прийоми, щоб співрозмовник не почував себе об'єктом маніпулювання.

Прийом впливу в суперечці — це засіб, за допомогою якого намагаються облегшити суперечку для себе й утруднити її для співрозмовника.

Такі прийоми можуть бути як коректними, так і некоректними. Перші можуть містити деякі елементи хитрощів, але в них немає прямого обману, а тим паче віроломності чи примушування силою.

Для некоректних прийомів немає ніяких обмежень, використовують усі засоби: від свідомо неясного формулювання і навмисного заплутування до погрози покарання або застосування грубої фізичної сили.

З цього приводу відомий адвокат М. Казаринов в одній із своїх промов зазначав: *«Будь-який захист допустимий. Чи буду я захищати людину, яка випадково відхилилася від прямого та чесного шляху, чи людину, яка усе життя, як шаховий кінь, ходить кривими стежками, — захист мій у принципі є справою благородною та високою. Але засоби й прийоми можуть бути непорядними й недопустимими. І якщо, захищаючи шахового коня, я буду доводити, що кінь ходить прямо, а дошка крива, і що кінь не чорний, а білий, і щоб створити ілюзію білості, стану завзято чорнити все навколишнє, то захист мій, побудований на засадах фальші й облуди, буде гідний тільки осуду; він мало прислужить обвинуваченому, а для моєї доброї слави прислужить ще менше».* [Защитительные речи советских адвокатов. — М., 1956. — С. 170].

Можна виділити декілька напрямів впливу на супротивника в суперечці. Відповідно до цих напрямів розрізняють такі прийоми:

- прийоми мовного впливу;
- софізми;
- тактичні прийоми впливу;
- прийоми психологічного впливу;
- прийоми невербального впливу.

Розглянемо деякі з цих прийомів.

6.2. Прийоми мовного впливу

Мовний вплив на співрозмовника в суперечках пов'язаний з свідомим і цілеспрямованим використанням тих чи інших особливостей побудови та застосування мовних виразів.

Про мовний вплив можемо говорити в тих випадках, коли людина з множини можливих мовних описів деякого становища справ обирає саме ті способи опису, які мають необхідні їй відтінки значення, які подають ситуацію у вигідному для неї світлі, викликають потрібний відгук у слухача.

Як правило, в літературі звертають увагу на те, що елементи мовного впливу застосовують переважно в ідеологічно навантажених текстах, насамперед у політичних аргументаціях.

Проте треба зазначити, що мовний вплив є необхідною ознакою і повсякденного спілкування людей. На думку американської дослідниці Р. Лакофф, *«усі ми маніпулюємо мовою, причому робимо це постійно. Будь-яка наша взаємодія політична, хочемо ми того чи ні, причому від самого інтимного тет-а-тет (мікрополітика) до промови, яка звернена до мільйонів (макрополітика), цілі є тими самими, а прийоми — близькими один до одного»*. [Lakoff R. Talking Power. The Politics of Language. — N. Y., 1990. — P. 17.].

Існує велика кількість прийомів, пов'язаних зі значеннями мовних виразів, які застосовують для того щоб подати певну інформацію про реальні події у вигідному світлі, відповідно до інтересів певної людини, соціальної або політичної групи. Серед них:

- прийом «плавна зміна смислового значення виразу»;
- прийом «розмивання смислового значення виразу»;
- прийом «синтаксичне перетворення»;

«Плавна зміна смислового значення виразу» Мовний вираз можна схарактеризувати як з точки зору його предметного значення (референту, денотату), так і з точки зору його смислового значення (смыслу).

Предметне значення мовного виразу — це предмет, що ним позначається.

Предметні значення різноманітні: це можуть бути окремі об'єкти, класи об'єктів, явища, процеси, властивості об'єктів та відношення між ними тощо.

Смислове значення — це зміст мовного виразу, який засвоюють у процесі його розуміння. Інакше кажучи, смисл мовного виразу — це сукупність суттєвих рис, властивостей, характеристик предмета, який ним позначається.

Приклад

Спробуємо встановити предметне та смислове значення таких мовних виразів, як *«Аристотель»* і *«студент»*. Для мовного виразу *«Аристотель»* предметним значенням (референтом, денотатом) є сама людина, яку звали *«Аристотель»*, а смисловим значенням у різних ситуаціях можуть бути певні суттєві властивості цієї людини: *«давньогрецький філософ, який написав твір «Про софістичні спростування», «засновник логіки», «вчитель Олександра Македонського»* тощо. Для мовного виразу *«студент»* предметним значенням є певний клас людей, які навчаються у вищих навчальних закладах, а смисловим значенням — така суттєва характеристика цього класу, як *«навчатися у вузі»*.

«Плавна зміна смислового значення виразу» — це прийом, сутність якого полягає в тому, що сперечальник залежно від своєї мети може для позначення одного й того самого предмета (явища, ситуації, події, дії) в суперечці застосувати різні мовні вирази, предметні значення яких збігаються, а смислові значення відрізняються.

Приклад

1. Нехай референтом, тобто предметним значенням, буде *французьке населення Квебеку*. В ідеологічних текстах тих політичних угруповань, які вважають, що Канада є їхньою батьківщиною, цей референт називатимуть, застосовуючи мовний вираз *«французькі канадці»*. Смисловим значенням цього виразу є властивість *«проживати на території Канади і розмовляти французькою мовою»*. У текстах сепаратистів, які мають намір відокремити Квебек, для позначення того самого референту будуть застосовувати вже зовсім інший мовний вираз, а саме — слово *«квебекці»*. Це слово має інше смислове значення, а саме — властивість *«проживати на території Квебеку»*.

2. Свого часу ще Л. С. Виготський звертав увагу на те, що позначення Наполеона I як *«переможця при Йені»* — це зовсім не те, що позначення його як *«переможеного при Ватерлоо»*.

3. Зміст нейтрального висловлювання *«X запізнився»* може бути переданий і за допомогою таких висловлювань: *«X прийшов пізно»* або *«X прийшов невчасно»*, які виражають різні аспекти відношення до ситуації.

4. Аналогічно вирази *«не дістає»*, *«недостатньо»*, *«занадто мало»* здатні передавати значення браку чогось.

На практиці цей прийом сперечальники реалізують за допомогою застосування:

- евфемізмів;
- пейоративних виразів.

«Евфемізм» — це слово грецького походження, яке перекладають як «благоговійне мовчання», «добра слава». Цей термін в еристиці визначають так.

«Евфемізм» — це «пом'якшений», більш «прийнятний» мовний вираз для позначення певного предмета, за допомоги якого цей предмет супротивник уявляє більш «приємним» і менш загрозовим.

Приклад

Існує така легенда. Перед тим як вирушити в дорогу через підступну пустелю, султан зустрівся з віщуном. Віщун, сподіваючись переконати султана в благополучному поверненні, сказав: *«Вельмишановний, ти доживеш до смерті усіх своїх родичів»*. Розгніваний султан викликав ката і наказав стратити віщуна. Наступного дня іншого віщуна запросили до палацу. *«Вельмишановний, — звернувся він до султана, — Аллах подарував тобі довге життя. Ти переживеш усіх своїх родичів»*. Задоволений почутим, султан нагородив віщуна скринцею золота.

Якщо уважно проаналізувати цю легенду, то дійдемо висновку, що обидва віщуни описали одну й ту саму ситуацію. Проте мовленнєва форма, яку застосував другий віщун, виявилася вдалішою, приємнішою і менш загрозовою для султана, ніж мовленнєва форма, яку викори-

став перший віщун. Звідси й наслідки: для одного — смерть, для другого — скриня із золотом. Прийом, що його застосував другий віщун, якщо звернутися до наукової термінології, саме й називається евфемізмом.

Евфемізми досить широко застосовують не лише в легендах, а й у сучасному комунікативному просторі. Жодний ідеологічний або політичний текст не обходиться без них.

Приклад

1. Під час війни у В'єтнамі, для того щоб створити більш-менш позитивний імідж американського втручання в цю південно-східну країну, в газетних випусках адміністрації Ніксона концентраційні табори називали *«таборами для біженців»*; дім, що його розбомбили, — *«військовим об'єктом»*; саме бомбардування — *«захисним заходом»*; особливо точні бомбардування — *«хірургічними ударами»*; джонку, яка нічого собою не являла і яку затопили в порту, — *«морським транспортом»*.

2. Подібні приклади можна також знайти і в книзі П.С. Пороховщикова (П. Сергеїча) *«Мистецтво суперечки в суді»*. Так, позначення *«грабіжників»* у судовій промові як *«осіб, що порушують перешкоди і замки, якими громадяни намагаються охоронити своє майно»*; *«рани»* як *«порушення тілесної недоторканості»* можна кваліфікувати як випадки мовного впливу. *«Захиснику завжди вигідніше сказати: підсудний, Іванов, потерпіла, ніж: грабіжник, підпалювач, вбита»*, — звертає увагу П. Сергеїч. [Сергеїч П. Искусство речи на суде. — М., 1988. — С. 23.].

3. Наведемо без коментарів ще декілька прикладів із сучасної преси: *війна — зачистка території; бомбардування — точкові удари; катастрофа — критичне положення, закритичне положення; траурна церемонія — урочисте покладення вінків; катастрофа — рятувальна операція; крадіжка — несанкціонований відбір газу; невідача зарплати — секвестр тощо.*

Евфемізми в суперечці можна використовувати по-різному. Важливим є те, на що націлений цей прийом, тобто, що за мету ставить собі людина, яка його застосовує.

Приклад Навряд чи хтось засудить Гая Юлія Цезаря, який у складний для нього момент життя звернувся до солдат свого війська «Громадяни!» замість звичайного «воїни». «Одним цим словом він змінив їхній настрій і схилив їх до себе: вони наввипередки закричали, що вони — його воїни, і добровільно пішли за ним в Африку, хоча він і відмовлявся їх брати». [Гай Светоній Транквилл *Жизнь двенадцати цезарей* — М., 1990].

Крім евфемізмів, у текстах також досить часто застосовують пейоративні вирази. Назва терміна «пейоративний» походить з латини й означає «найпоганіший». Це немовби «зворотний евфемізм». Визначають цей термін в еристиці так.

«Пейоративний вираз» — це мовний вираз для позначення певного предмета, який завідомо містить його негативну оцінку.

Приклад 1. Палестинців у США тривалий час називали терористами. Це формувало суспільну думку в заданому напрямі: у свідомості людей слово «палестинець» ототожнювалося зі словом «терорист».

2. Порівняйте також такі пари слів: «розвідка» — «шпіонаж»; «інформація» — «пропаганда»; «союз» — «пакт»; «патріотичний» — «шовіністичний», «націоналістичний»; «демократія» — «демократичні ігри»; «плюралізм» — «політична всюдозволеність»; «скупість» — «скнарість»; «свобода мистецтва» — «розбещеність мистецтва»; «щедрість» — «марнотратність»; «свобода» — «свавілля»; «тверда влада» — «деспотизм» тощо.

3. Порівняйте вирази: «Я дотримуюся принципів» — «Ти наполягаєш» — «Він утирається».

«Розми-вання смислового значення виразу» — це прийом, сутність якого полягає в тому, що сперечальник у суперечці застосовує мовні вирази без точного смислового значення.

У різних знакових ситуаціях різні люди можуть їх зрозуміти по-своєму. Крім того, в різних ідеологіях смислове значення таких слів може значно відрізнитися.

На практиці цей прийом сперечальники реалізують за допомогою застосування:

- «лозунгових слів»;
- «пустих формул».

«Лозунгові слова» — це мовні вирази, яким притаманні такі характеристики: 1) відсутність чіткого смислового значення; 2) позитивна ціннісна забарвленість; 3) головна функція — вплив не на розум людини, а на її почуття.

Такі слова відіграють значну роль у створенні переконливості ідеологічного тексту.

Приклад

Як приклади, можна навести такі слова: *«свобода», «рівність», «братерство», «справедливість», «демократія», «безпека», «мир», «загальний добробут», «громадське благо», «цінність для суспільства»* тощо.

Усі «лозунгові слова» в системі цінностей людини посідають позитивне місце, тому тексти, де ці вирази застосовують, також будуть сприйматися позитивно.

«Лозунгові слова» іноді називають ще символічними виразами, оскільки в текстах їхнє смислове значення навмисно не визначають. Припускають, що воно всім відоме, і тому визначати його не потрібно.

Разом з цим однією з особливостей політичної боротьби є прийом, відповідно до якого політичні діячі, угруповання, партії борються за «правильне» вживання тих чи інших «лозунгових слів». При цьому їхніх опонентів звинувачують у тому, що вони навмисно змінюють смислові значення таких слів, викривляють їх. Проте, як правило, жодна зі сторін не дає чіткого формулювання подібних виразів, про їхнє значення ніколи «не домовляються» і при цьому звинувачують один одного в неправильному витлумаченні. Таким чином, кожний з опонентів нібито претендує на єдине істинне розуміння певних понять, а, отже, і на монопольне розуміння істини взагалі.

«Пусті формули» — це мовні вирази, яким притаманні такі характеристики: 1) відсутність чіткого смислового значення; 2) відсутність ціннісної забарвленості; 3) головна функція — вплив не на розум людини, а на її почуття.

Таким чином, «пусті формули» відрізняються від «лозунгових слів» тільки тим, що вирази, які їм відповідають, не займають центрального місця в системі цінностей людини, оскільки не несуть яскраво вираженої позитивної оцінки. Проте вони близькі до символічних слів тим, що їх застосовують у контекстах, немовби маючи чітке значення, хоча насправді його немає.

Приклад Вирази *«якість життя»*, *«засіки Батьківщини»* є «пустими формулами».

Свого часу щодо подібних виразів дуже чітко висловився відомий німецький логік XIX ст. Готтліб Фреге. *«Я вважаю, — писав він у своїй відомій праці «Про смисл і значення», — що не менш небезпечні псевдоімена, які нічого не позначають. Псевдоімена, мабуть, навіть більше, ніж неоднозначні вирази, сприяють демагогічному зловживанню мовою. Таким, наприклад, є вираз «воля народу»... Тому мені здається виключно важливим закрити це джерело омани — хоча б у науці — раз і назавжди»* [Фреге Г. О смысле и денотате // Семиотика и информатика. — М., 1977. — Вып. 8].

«Синтаксичне перетворення»

«Синтаксичне перетворення» — це прийом, сутність якого полягає в тому, що сперечальник у суперечці залежно від своєї мети обирає такий порядок слів у виразах, який йому облежить побудову своєї аргументації і затруднить опоненту її критику.

Приклад Так, в одній із книг з питань мовленнєвого впливу розглядають заголовки газетних статей, які описують одну й ту саму подію — розстріл демонстрації чорношкірого населення в тогочасній Південній Родезії. Повний заголовок *«Police*

shot dead Africans) («Поліція розстріляла африканців») замінюють залежно від ставлення до цієї події різних засобів масової комунікації: «*Africans shot dead by the police*» («Африканці розстріляні поліцією»), «*Africans shot dead*» («Африканці застрілені»), «*Africans dead*» («Африканці загинули»), «*Factionalism caused death*» («Фракційність призводить до жертв»). В останньому заголовку псевдопричина взагалі змінює подію, що відбулася.

Синтаксичний ефект граматичної форми стає особливо помітним при порівнянні активної або пасивної форми подання інформації.

Приклад Р. М. Блакар у праці «Мова як інструмент соціальної влади» наводить такі два речення:

1. «*The police took in the demonstrators*» — «Поліція захопила демонстрантів».
2. «*The demonstrators were taken in by the police*» — «Демонстранти були захоплені поліцією».

Тут граматичні форми неявно, але прямо вказують на різні контексти. У прикладі (1) поліція діє більш-менш активно (поліція проводила акцію, вона діяла). У прикладі (2), навпаки, здається, що саме демонстранти поведилися активно, і поліція вимушена була діяти проти них.

Ще більш помітна ця різниця буде у таких виразах:

1. «*Police took action*» — «Поліція вжила заходів».
2. «*Police had to take action*» — «Поліцію вимушили вжити заходів».

Особливо треба сказати про роль вибору порядку слів у мовних конструкціях, де щось перелічують. Порядок перелічування може використовуватися в інтересах того, хто промовляє, для ранжирування мовного матеріалу, що пропонують співрозмовнику.

Приклад Наведемо текст з «Повісті про Ходжу Насреддіна» Леоніда Соловйова. «Доходне озеро і садок з будинком, що йому належать, — сказав він значущим, якимось віщим голосом і підняв палець. — Дуже добре, запишемо! Запишемо у такому порядку: будинок, садок і водосховище, що їм належить. Бо хто може сказати, що озеро — це не водосховище? З іншого боку: якщо згадані будинок і сад належать озеру»

або, інакше кажучи, водосховищу, зрозуміло, що і водосховище у зворотному порядку належить будинку і садку. Пиши, як я сказав: будинок, садок і водосховище, що їм належить!» — Це був прекрасний хід: озеро миттєво перетворювалося в якесь захудале водосховище!».

6.3. Софізми в суперечках

До найбільш улюблених прийомів у суперечках належать софізми.

Софізми розглядають одночасно і як прийоми впливу на супротивника в суперечці, і як навмисну помилку, спрямовану на оману опонента, на обґрунтування неправдивого твердження.

Деякі з софізмів були проаналізовані в попередньому модулі як помилки в суперечці. Розглянемо ще деякі з них:

«Аргумент до вигоди»

«Аргумент до вигоди» — це прийом, сутність якого полягає тому, що сперечальник як аргумент застосовує пропозицію, яка, на його думку, має принести користь супротивнику або присутнім при суперечці.

Цей аргумент найбільш ефективний для європейської та американської публіки. Апеляція до вигоди — це природним для сучасної західної людини. Дуже часто аргумент до вигоди автоматично сприймають як істинний.

Кожний з вас у житті стикався з подібними аргументами і підпадав під їхню владу. Однак не тільки звичайне життя людини наповнене аргументами до вигоди. На таких аргументах замішано чимало трагічних історичних подій.

Приклад

1. Згадаймо пропагандистську машину гітлерівської Німеччини. Необхідність завоювання Радянського Союзу обґрун-

товували, зокрема, аргументом до вигоди: *кожний, хто вдягне мундир і буде воювати проти Радянського Союзу, отримує на території цієї великої країни масток для себе і для своєї родини*. Це був один з пропагандистських лозунгів Гітлера.

2. Рекламу будь-якого товару також будують на аргументах до вигоди: *«Купіть цей товар, бо вам це вигідно»*. Хто був колись на презентації того чи іншого товару (косметики, посуду, будинків в Іспанії тощо), відразу ж згадає як саме будувалася аргументація організаторів цієї акції.

Будь-хто з вас може стати об'єктом аргументу до вигоди. Тому кожного разу необхідно вміти чітко встановлювати баланс вигоди й невигоди того, до чого вас закликають, а не покладатися тільки на почуття та емоції.

«Аргумент до пихи»

«Аргумент до пихи» — це прийом, сутність якого полягає в тому, що сперечальник як аргумент застосовує похвальбу супротивника з надією на те, що, зворушений компліментами, він подобришає, розм'якне і стане поступливішим.

Для цього застосовують різноманітні компліменти: *«Ви ж розумна людина, кваліфікований спеціаліст...», «З вашим досвідом роботи ви мене зрозумієте...», «Звичайно такий аргумент не можна було б навести в суперечці з неосвіченою людиною, бо вона його б не зрозуміла та й не оцінила б...», «Ви як людина розумна, не будете заперечувати, що ...», «Нам з вами, звичайно, зрозуміло, що ...»*.

Іноді не наводять жодних компліментів, а лише натякають на те, що до розуму співрозмовника ставляться з особливою повагою. Подібний прийом особливо часто застосовують у суперечках заради переконання. У літературі його ще називають «підмазування аргументу».

«Аргумент до освіченості»

«Аргумент до освіченості» — це прийом, сутність якого полягає в тому, що сперечальник як аргумент застосовує посилання на неосвіченість, неінформованість супротивника в питаннях, що належать до суті суперечки.

Сперечальник, застосовуючи цей прийом, може, наприклад, згадати такі факти або теоретичні положення, які невідомі нікому зі сперечальників, і які вони не мають можливості перевірити.

Приклад

«Як писав І. Кант у «Критиці чистого розуму»...», «У діалозі Платона «Горгій» саме йдеться ...», «Невже ви не читали А. Камю? А саме він стверджував...».

Ставка робиться на те, що супротивникові буде соромно зізнатися в необізнаності в певному питанні. Цей аргумент найбільш ефективно подають тоді, коли людина безапеляційно говорить про щось немовби стверджуючи, що всі повинні це знати.

Приклад

«Ви ж звичайно читали Кумранські рукописи, де написано ...», «Соромно не знати статті цього видатного філософа!», «Яка ж у Вас освіта, якщо ви не знаєте праць ...».

Протистояти цьому прийому неважко, оскільки хитрощі співрозмовника легко обертаються проти нього самого: *«Які рукописи (статті, праці)? Ні, я таких рукописів не читав і нічого про них не знаю. А де ви їх читали? Про що ж там це йдеться? Розкажіть, це дуже цікаво!»* Головне ніколи не соромитися визнати, що ви чогось не знаєте або не розумієте. Згадайте Сократа, який говорив: *«Я знаю, що я нічого не знаю!»* і зовсім не соромився цього.

«Надмірна причепливість до аргументів (точки зору)»

«Надмірна причепливість до аргументів (точки зору)» — це прийом, сутність якого полягає в тому, що сперечальник з метою затягування часу наповняє на тому, що аргументи (точка зору) супротивника не є зрозумілими, і вимагає від нього доведення того, що є очевидним.

У цьому випадку з аргументів або точки зору висмикують окремі терміни, фрази, значення яких поза контекстом стає неясним; на підставі цього висувають звинувачення в неясності та заплутаності аргументів чи точки зору пропонента.

У відповідь на цей прийом можна звернутися до присутніх із запитанням: «*Чи усе їм зрозуміло?*» Як правило, присутні стверджувально відповідають на нього. Після цього доцільним буде назвати прийом, який застосував опонент.

«Помноження аргументів»

«Помноження аргументів» — це прийом, сутність якого полягає в тому, що сперечальник навмисно один і той самий аргумент повторює декілька разів у різних формах та словах для створення ілюзії наведення множини доводів.

При застосуванні цього прийому створюється ілюзія того, що сперечальник застосовує не один аргумент, а декілька. Цей прийом особливо часто використовують у суперечці в присутності слухачів, у довгих промовах тощо. Як зазначає Сергій Поварнін, на аудиторію один аргумент, повторений п'ять разів, справляє враження як п'ять різних аргументів.

«Бездоказова оцінка аргументів супротивника»

«Бездоказова оцінка аргументів супротивника» — це прийом, сутність якого полягає в тому, що сперечальник, почувши аргументи супротивника, починає безпідставно одразу ж давати їм негативну оцінку.

Приклад

Як аргументи критики можна почути таке: «*Софізм!*», «*Це не розумно!*», «*Гра слів!*». «*Дурниця!*», «*Нісенітниця!*» тощо.

Причому такі оцінки, як правило, потім не обґрунтовують, вони стають аргументами тієї людини, яка їх проголошувала без усякого доказу.

Іноді оцінки дають для того, щоб не відповідати на аргументацію супротивника.

Приклад У цьому випадку можна почути такі фрази: *«Цей аргумент занадто грубий і простий, тому його можна не враховувати.»*, *«Не будемо зупинятися на цьому наївному аргументі.»* тощо.

Проте слід пам'ятати, якщо ви вже вступили в суперечку і бажаєте, щоб ваше спілкування залишалось раціональним, то такі оцінки аргументів співрозмовника звичайно будуть вважатися некоректними і можуть призвести до конфлікту.

«Набір фраз, що не мають смислу»

«Набір фраз, що не мають смислу» — це прийом, сутність якого полягає в тому, що сперечальник збиває з пантелику супротивника набором нісенітних виразів, які не мають ніякого відношення для обґрунтування точки зору.

Ставка робиться на те, що людина, сприймаючи промову, навіть якщо вона її не розуміє, буде думати, що за словами співрозмовника все одно щось криється. Особливо це вдається, коли супротивник розуміє свою неосвіченість у питанні, що розглядається, але соромиться в цьому зізнатися, і тому робить вигляд, що йому все зрозуміло.

Такій людині ставлять запитання: *«Вам усе зрозуміло?»* На що вона, як правило, відповідає: *«Так!»*. І, врешті-решт, супротивник стверджує, що точка зору доведена.

Застосування цього прийому не має сенсу лише в тому випадку, коли співрозмовник чітко розрізняє, що йому зрозуміло, а що — ні, і не соромиться в цьому зізнатися.

6.4. Тактичні прийоми впливу в суперечках

«Відтяг-
вання
запере-
чення»

«Відтягування заперечення» — це прийом, сутність якого полягає в тому, що сперечальник у зв'язку з тим, що супротивник навів аргумент, проти якого не можна відразу знайти заперечення, намагається непомітно відтягнути свою відповідь, ставлячи запитання щодо наведеного аргументу, немов би з'ясовуючи якісь деталі; відповідаючи здалеку, з чогось, що має відношення до цього питання, проте прямо з ним не пов'язане і т. д. У цей час намагаються знайти бажане заперечення, до якого відразу ж і переходять.

Описаний вище прийом коректний і іноді його застосовувати в суперечці необхідно (наприклад, людина розгубилася, перебуває в стресовому стані: немов би всі думки кудись поділися і т. д.)

Проте дуже часто в суперечках цей прийом застосовують некоректно. Це стосується тих ситуацій, коли супротивник висуває певний довід, він здається супротивнику правильним, але погоджуватися з ним йому не хочеться. Тоді він намагається цей довід обійти: відхилиться від заперечення, замовчує його, або навіть переводить суперечку на іншу тему.

Захисні
прийоми

Захисні прийоми — це прийоми, які сперечальники застосовують для відповіді на некоректні прийоми супротивника.

Наприклад, вам потрібно в суперечці довести якусь важливу думку. Проте супротивник відчуває, що якщо ви обґрунтуєте її, то зможете довести й саму точку зору. У зв'язку з цим він починає все заперечувати. Що з такою людиною робити?

При такому «відкритому запереченні» аргументів вам залишається або припинити суперечку, або застосувати захисний прийом. Розглянемо найпоширеніші захисні прийоми.

А. Перший прийом полягає в тому, що треба провести аргументи щодо положення, яке ви доводите, так, щоб супротивник не помітив, що вони призначені саме для цієї мети. Тоді він не буде упиратися і зможе їх прийняти. Якщо ви наведете всі свої аргументи, то вам залишиться лише зібрати їх до купи — і ваша думка буде доведена.

Для того щоб застосувати цей прийом, потрібна велика майстерність, вміння володіти суперечкою, вміння вести її відповідно до заданого плану, що в наш час трапляється не дуже часто. Більш простий інший прийом.

Б. Помітивши, що ваш супротивник злісно заперечує кожний ваш аргумент на підтримку положення, що обґрунтовується, можна підготувати йому пастку.

Про аргумент, який ви хочете провести, нічого не говоримо, а замість цього висуваємо положення, яке суперечить йому, і робимо вигляд, що саме його й хочемо застосувати як аргумент.

Якщо супротивник розпочав заперечувати всі ваші аргументи, то він може в захваті заперечити і цю думку. Саме тут пастка і спрацює. Заперечивши думку, яка суперечить вашому доводу, він тим самим прийняв ваш аргумент, який ви хотіли провести.

«Зворотний удар» | **«Зворотний удар»** — це прийом, завдяки якому сперечальник повертає аргумент проти того, хто його висловив.

Його сутність така: людину просять аргументувати якусь важку дискредитуючу її точку зору (як правило, у вигляді запитання). Замість обґрунтування цієї точки зору вона починає критикувати особистість співрозмовника щодо поставленого запитання.

Сутність прийому можна передати словами Аристотеля: *«Сказане проти нас самих ми обернемо проти того, хто це сказав».*

Приклад А. — Ось мені розповідав академік Сахаров, що ...
— Звичайно, вам розповів, а більше нікому не розповів, адже це ніде не опубліковано.
— Якщо він вам не розказав, то це ще не означає, що він нікому не говорив.

Б. В одному історичному анекдоті розповідалося таке. У британському парламенті йшли дебати. Промову проголошував Черчилль — лідер консерваторів. Він, як завжди, висміював своїх опонентів — лейбористів. Нарешті, не витримавши, схопилася з місця лейбористка похилого віку та ще й некрасивої зовнішності і вигукнула не весь зал: *«Містер Черчилль ви нестерпні! Якщо б я була вашою дружиною, то налила вам у каву отруту!»* Почувся сміх. Але незворушний Черчилль витримав паузу і промовив: *«Якщо б ви були моєю дружиною, то я б цю отруту з насолодою витив...»*.

«Контрзапитання» **«Контрзапитання»** — це прийом нейтралізації супротивника, сутність якого полягає в тому, що сперечальник не дає чіткої та ясної відповіді на поставлене запитання і врешті-решт переадресовує його тому, хто це запитання поставив.

Цей прийом не руйнує точки зору співрозмовника, але перешкоджає розвитку суперечки в неприємному напрямку, виключає на деякий час можливість критики.

«Контрприклад» **«Контрприклад»** — це прийом, сутність якого полягає в тому, що сперечальник уникає відповіді на запитання, спочатку схваливши думку супротивника, а потім наводячи аналогічний приклад, але з протилежними наслідками, добре відомий усім учасникам суперечки.

Асоціації в цьому випадку будуть говорити самі за себе.

Приклад У бесіді з космонавтом О.О. Леоновим на зустрічі в США один з репортерів між іншим зазначив: *«Чи не дуже дорого коштує дослідження космосу?»* *«Звичайно, дорого, — погодився космонавт і продовжував: «Мабуть, й іспанській королеві було шкода грошей на експедицію Колумба. Але вона дала їх. І хто знає, коли б відкрили Америку, якщо б королева поскупилася».*

Прийоми, призначені для виведення співрозмовника з рівноваги

Прийоми, призначені для виведення співрозмовника з рівноваги, — це грубі прийоми, сутність яких полягає в тому, що сперечальник переходить на особистості, кривдить, зневажає супротивника, несправедливо звинувачує його, вводить у стресовий стан тощо.

Якщо супротивник «закипів» — справу виграно. Деякі такі сперечальники дуже витончено намагаються довести супротивника до бажаного стану. А потім говорять: *«Якщо ви нервуєте, гарячкуєте, отже, ви не праві!»*.

Роздратувати людину можна й іншими способами. Наприклад, починають глумитися над «свята святих», або застосовують «прийом артистів».

Цей прийом полягає в тому, що деякі артисти для того, щоб «підрізати» свого супротивника перед виступом, повідомляють йому якусь дуже неприємну новину, чимось засмучують його, виводять з рівноваги образою. Вони вважають, що в такому стані артист не буде володіти собою і погано зіграє роль. Таким прийомом іноді користуються й деякі сперечальники перед важливим спором, особливо якщо він має відбутися перед аудиторією.

Ще один тактичний прийом, як правило, застосовують проти людей довірливих, які мислять повільно, хоча й правильно. Супротивник починає говорити дуже швидко, формулюючи свої думки в складній для розуміння формі, він намагається «ошарашити» співрозмовника, ввести його у стресовий стан. Потім, не давши йому отямитися, переможно робить висновок, який йому бажаний, і виходить із суперечки переможцем. Такий прийом найчастіше застосовують у спорі перед слухачами, які в темі спору нічого не розуміють, а роблять висновок про успіх або поразку сперечальників лише за зовнішніми факторами.

Прийоми, призначені для відволікання уваги супротивника

Прийоми, призначені для відволікання уваги супротивника, — це прийоми, які сперечальник застосовує для того, щоб без критичних зауважень провести свою думку.

Найбільш характерні прийоми мають такий вигляд.

Для відволікання уваги супротивника сперечальник або зовсім не висловлює своєї думки, а тільки має її на увазі, або висловлює, але дуже коротко, в непримітній, звичайній формі. Перед нею ж висловлює таку думку, яка мимоволі повинна змістом або формою привернути особливу увагу супротивника. Якщо це зроблено успішно, то є багато шансів, що співрозмовник пропустить без критики ту думку, заради якої й був застосований цей прийом.

Іноді цей прийом набуває форми «наведення на хибний слід». Перед положенням, яке хочуть провести без критики, ставлять таку думку, яка повинна здатися супротивнику явно сумнівною або навіть помилковою. При цьому мають на увазі, що кожний сперечальник намагається знайти в супротивника слабкі місця, і більшість хапається за будь-яке слабе місце, без особливої уваги пропускаючи положення, які йдуть за ним.

Цей прийом має багато різних видів. Так, в ораторських промовах одним з найсильніших засобів, за допомогою яких відволікають увагу від думок та логічного зв'язку між ними, є пафос, вираження сильного емоційного піднесення. Переверено на практиці, що саме зміст цих уривків промови запам'ятовують найгірше.

«Ставка на хибний сором»

«Ставка на хибний сором» — це прийом, який сперечальник застосовує в своїх цілях, користуючись такою слабкістю опонента, як «здаватися кращим, ніж є насправді», не показати супротивникові, що чогось не знає або не розуміє, тобто «не впасти в очі співрозмовника».

Якщо сперечальник бачить, що його супротивник не дуже розуміється в науці, то він зможе провести вигідну для нього думку, спираючись на «хибний сором»: «вам, звичайно, відомо, що наукою встановлено...», «загальновідомим фактом є...», «невже ви до сих пір не знаєте цього наукового факту». Якщо супротивник боїться визнати, що він дійсно цього не знає, то він опиниться в пастці.

Іноді цей прийом застосовують з використанням певних авторитетів. Наприклад, у спорі між філософами можуть спертися на «відомий вислів Канта», у спорі між філологами на «цікавий лист Достоевського». Звичай, якщо людина вважає себе професіоналом у певній галузі, то їй дуже важко визнати, що вона чогось не знає. Саме тут і буде плодове підґрунтя для застосування прийому «ставка на хибний сором».

6.5. Психологічні прийоми впливу в суперечках

Існує багато психологічних прийомів впливу на співрозмовника. Ми не будемо розглядати кожний з них. Зупинимося лише на технологіях, які пов'язані з визначенням психотипу співрозмовника.

Смисл будь-якого спілкування — в його результаті. Це вже стало істиною, яку не потрібно доводити. Одним з головних компонентів будь-якого спілкування є встановлення психологічного контакту між співрозмовниками. Розглянемо деякі техніки, засвоєння яких допоможе вам навчитися встановлювати контакт із людьми і тим самим впливати на них у різноманітних комунікативних процесах, зокрема в суперечках.

Одним з найважливіших принципів установалення контакту зі співрозмовником — це бути таким, як він. Зга-

дайте, як легко спілкуватися з людиною, у якої схожі з вами погляди на певні події, яка має однаковий з вами рівень освіти, схожі з вами інтереси. І, навпаки, як важко знайти спільну мову зі співрозмовником, який суттєво від вас відрізняється.

Оптимісту завжди важко налагодити контакт із песимістом. Пунктуальній людині, яка звикла розбиратися в усьому до дрібниць, дуже важко спілкуватися з людиною широкої натури, яка не звертає уваги на деталі. Людей, що говорять досить швидко, будуть дратувати ті, хто має повільний темп мовлення.

Щоб уникнути подібних ситуацій, які можуть призвести до негативних наслідків, аж до припинення спілкування, треба вміти підлаштовуватися під співрозмовника або в термінах психології — вміти встановлювати рапорт зі співрозмовником.

Як же ефективно встановлювати рапорт? Для того щоб отримати практичну, а не теоретичну відповідь, сформулюємо питання по-іншому. Як ви дізнаєтеся, що двоє людей знаходяться в рапорті?

Відповідь дуже проста. Коли співрозмовники встановили контакт, то їхні тіла, так само як і їхні слова, відповідають одне одному. Те, що ми говоримо, може будувати або руйнувати рапорт, але це лише 7% комунікації. Мова поз і жестів, тон голосу в цьому відношенні є важливішими. Ви могли помітити, що люди, які знаходяться в рапорті, мають тенденцію до того, щоб відзеркалювати та відповідати один одному в позах, жестах і поглядах. Чим глибше буде рапорт, тим більшою стає ця відповідність.

Професійні комунікатори свідомо намагаються підлаштовуватися під співрозмовника, скласти з ним успішний рапорт. Для цього вони насамперед підлаштовуються і відображають мову поз, жестів, міміки, тон голосу партнера по комунікації.

Проте підлаштування — це не просте наслідування, імітація невербальних характеристик співрозмовника. Ви, наприклад, можете підлаштуватися до рухів руки слабким рухом долоні, до рухів тіла — відповідними рухами голови. Це називають «перехресним відображенням». Підлаштування до дихання вважають сильним засобом встановлення рапорту. Мабуть, ви помічали, коли люди зацікавлено спілкуються, вони дихають в унісон.

Дуже ефективним способом підлаштування є також підлаштування до голосу партнера по комунікації. Ви можете підлаштуватися до тону, темпу, гучності та ритму мовлення співрозмовника. Це схоже на приєднання до співу або гри на музичному інструменті: ви підлаштуєтеся і гармонійно зливаєтеся зі звучанням. Ви можете використовувати цей спосіб підлаштування в телефонній розмові, коли не бачите свого співрозмовника і, звичайно, не можете в повному обсязі прослідкувати за невербальними аспектами бесіди. Потім ви можете припинити спілкування, змінивши темп або тон свого голосу наприкінці розмови. Це досить корисна навичка, оскільки завершити телефонну розмову природним шляхом іноді буває дуже важко.

Встановлюючи рапорт, до уваги також беруть і те, що люди говорять. Наприклад, дуже ефективним способом підлаштування є виключення слова «але» зі свого словника. Замініть його на сполучник «і». «Але» вважають деструктивним словом, воно підсвідомо говорить про те, що ви чуєте, що говорить співрозмовник, але маєте низку зауважень. «І» — необразливий сполучник. Це слово просто додає і розширює те, що вже було промовлено. Слова несуть у собі велику силу. І не тільки ті слова, які містять зміст вашої промови, а й ті, які поєднують частини тексту. Ви повинні враховувати це й тоді дійсно зможете посилити свій рапорт.

Рапорт дозволяє вам побудувати місток до свого співрозмовника, отримати певну точку опори для подаль-

шої бесіди. Коли рапорт встановлений, ви можете змінити свою поведінку і повести партнера за собою у вигідному для вас напрямі. У психології це називають приєднанням і веденням.

Приєднання — це зміна власної поведінки для того, щоб інша людина послідувала за вами. Ведення не буде працювати без рапорту. Ви не зможете провести людину через місток, перш ніж його не побудуєте.

У реальних процесах спілкування ми приєднуємося повсякчасно, щоб підлаштуватися до різноманітних комунікативних ситуацій. Якщо ви хочете виглядати респектабельно, то надягаєте костюм, а не джинси. Ви не будете лаятися зі священником. Ви прийдете на співбесіду у відповідному одязі, якщо серйозно хочете отримати запропоновану роботу. Ми кожного дня приєднуємося до емоцій співрозмовника. Якщо в людини горе, ви не станете сміятися і, навпаки, якщо людина в гуморі, то ви усвідомлюєте, що ваш сумний вигляд не буде сприяти успішній бесіді.

Приєднання і ведення — головні ідеї щодо комунікації. Вони включають у себе побудову рапорту зі співрозмовником на підставі поваги до його моделі світу і є ефективним інструментом впливу на партнера по комунікації.

Для того щоб приєднатися і вести успішно співрозмовника, вам треба уважно слідкувати за ним і бути досить гнучким у своїй поведінці й реакціях.

Іноді не вдається відразу встановити успішного рапорту зі співрозмовником. Причин у цьому випадку може бути достатньо. Однією з головних є те, що ви і ваш партнер маєте різні репрезентативні системи.

Кожний з нас по-своєму сприймає навколишній світ. Один, наприклад, мислить за допомогою зорових образів, другий — за допомогою звукових, а третій спира-

ється на відчуття. Ця перевага може бути слабко вираженою, а може фіксуватися значне домінування якогось одного каналу.

У психології люди, в яких переважає візуальне сприйняття світу отримали назву **візуалів**, звукове — **аудіалів**, а ті, хто спирається на відчуття, — **кінестетиків**.

У процесі спілкування ви можете значно збільшити міру контакту зі своїм співрозмовником, якщо зрозумієте, як саме він створює свою карту реальності, і на підставі цього пристосуетесь до нього.

Як же визначити, хто перед вами: візуал, аудіал чи кінестетик?

Це напрощуд легко зробити, якщо уважно проаналізувати вербальні і невербальні компоненти комунікативного процесу.

Вербальна техніка

Вербальна техніка полягає в тому, що в процесі спілкування ви повинні звертати увагу не тільки на те, що говорить ваш співрозмовник, але й як він це робить, які слова та фрази для цього застосовує.

Приклад

Уявіть собі трьох людей, які прочитали одну й ту саму книгу, а тепер їх попросили висловити своє ставлення до неї.

*Перший може відмітити, як багато він **ПОБАЧИВ** у цій книзі, як грамотно підібрані в ній приклади, що **ПЛЮСТРУЮТЬ** предмет, і що вона написана з **БЛИСКОМ**.*

*Другому може не сподобатися **ТОН** книги, її **РІЗКИЙ** стиль. Він, фактично, на зміг настроїтися на ідеї автора і хотів би **ПОГОВОРТИ** з ним про це.*

*Третій **ВІДЧУВАЄ**, що предмет аналізують досить **ЗВАЖЕНО**. Йому імponує манера, в якій автор **ПОРУШИВ** усі ключові моменти, і він легко **СХОПИВ** усі нові ідеї. Він **ВІДЧУВАЄ** симпатію до автора.*

Люди читали одну й ту саму книгу. Проте кожний з них висловив власну думку з приводу цього різними

способами. Незалежно від того, що вони думають про книгу, їх відрізняє те, як вони про неї думають. Перший мислить картинками, другий — звуками, третій — відчуттями. Виділені великими буквами слова в текстах є сенсорно-визначеними словами. Такі прикметники, дієслова, займенники в психологічній літературі називають предикатами. Звичне застосування вашим співрозмовником одного виду предикатів вказуватиме на репрезентативну систему, якій він віддає перевагу.

Отже, тепер можна дати практичну пораду: щоб успішно побудувати рапорт, можна застосувати техніку підлаштування до предикатів партнера по комунікації. Ви будете розмовляти з ним його мовою і подавати йому ідеї за допомогою саме того способу, який він застосовує, коли думає про них.

У цій ситуації ваш успіх залежатиме від двох обставин. По-перше, від вашої здатності швидко з'ясувати лінгвістичні предикати інших людей. І, по-друге, від того, чи маєте ви достатній запас слів і виразів у кожній репрезентативній системі для адекватної реакції.

Звичайно, не всі комунікативні процеси, в яких ви будете брати участь, проходять в одній репрезентативній системі, однак ви повинні пам'ятати, що підлаштування до мови співрозмовника є надзвичайно важливим для успішного встановлення рапорту.

Невербальні техніки

Поряд з аналізом мовних предикатів для з'ясування репрезентативної системи співрозмовника використовують також інші техніки, які пов'язані з невербальними аспектами комунікації.

Одна з них звертає вашу увагу на дихання, колір шкіри і пози співрозмовника.

Візуали звичайно говорять швидше і більш високим тоном, чим ті, хто думає по-іншому. Образи виникають у голові досить швидко і вони вимушені говори-

ти швидко, щоб устигнути за ними. Дихання у візуалів, як правило, поверхневе. Часто можна спостерігати напруження м'язів, голова піднята високо, обличчя бліде.

Аудіали, на відміну від візуалів, дихають повними грудями. Тон голосу чіткий, виразний, резонуючий. Голова дуже часто схилена до одного плеча. Людина немов би прислуховується до чогось. Деякі аудіали навіть повторюють те, що вони тільки-но почули, в такт своєму диханню. Ви можете побачити, як у них ворухаться губи.

Кінестетиків характеризує глибоке низьке дихання. З низьким положенням голови пов'язаний голос низької тональності. Такі люди, як правило, говорять повільно, з довгими паузами. Згадайте скульптуру відомого французького скульптора Родена «Мислитель». Безперечно, він думає кінестетично.

Ще одна невербальна техніка, яку ви можете використовувати у спілкуванні для визначення провідної репрезентативної системи співрозмовника, пов'язана з **очними сигналами доступу**. Це візуальні сигнали, які дозволяють нам зрозуміти, як люди отримують доступ до інформації. Психологічна техніка ґрунтується на тому, що існує певний внутрішній зв'язок між рухами очей і репрезентативними системами.

Коли ми візуалізуємо щось із нашого минулого досвіду, то, як правило, наші очі рухаються вгору та направо. Коли ми конструємо картинку зі слів, очі підіймаємо вгору та направо. Очі рухаються по горизонталі вліво, коли ми згадуємо звуки, і по горизонталі вправо при конструюванні звуків. Для кінестетиків типічними є рухи очей вниз і вправо. Коли людина замислилася, розмовляє сама з собою, то її очі найчастіше рухаються вниз та вліво. Розфокусований погляд, коли співрозмовник дивиться на вас і немовби вас не бачить, також говорить про візуалізацію.

Підведемо деякі підсумки. В літературі існує багато теорій про психологічні типи людей на підставі їхніх фізіологічних особливостей і способів мислення. Проте іноді за короткий проміжок часу дуже важко з'ясувати психотип співрозмовника, щоб грамотно побудувати з ним бесіду. Скористуйтеся наведеними вище техніками.

Звичні способи мислення залишають відбитки в мовленні людини і в невербальних проявах (пози, жести, міміка, дихання, темп і ритм мовлення, рухи очей). Люди, які мають різні репрезентативні системи, в процесі спілкування можуть стикатися з проблемами налагодження контакту зі співрозмовником. У термінах психології — з проблемами встановлення рапорту з партнером по комунікації.

Якщо ви зможете, використовуючи психотехніки, наведені вище, підлаштуватися, пристосуватися до способу мислення співрозмовника, до його провідної репрезентативної системи, то ваше спілкування буде значно ефективнішим і успішнішим за своїми результатами.

Однак треба пам'ятати, що ці психотехніки не є ще одним способом навішування ярликів. Не створюйте собі стереотипів. Якщо психологічні узагальнення, які ви зробили стосовно свого співрозмовника, осліплюють вас, тиснуть на вас, перешкоджають вам з'ясувати суть комунікації, значить ви опинилися в пастці стереотипів. Реальні люди завжди значно багатші за ті узагальнення, які роблять щодо їхньої поведінки. Психологія пропонує досить багатий набір моделей для того, щоб скласти опис, що люди роблять насправді, а не для того, щоб підганяти їх під стереотипи.

6.6. Невербальні прийоми впливу в суперечках

Людина отримує інформацію про навколишній світ різними каналами. Однак частина з них має особливе значення для спілкування. Умовно їх можна поділити

на вербальні та невербальні. Про вербальні аспекти, тобто про все те, що пов'язане з мовою та мовленням, ми говорили. Зупинимось тепер на невербальних аспектах комунікації та їхній ролі в побудові успішного спілкування, зокрема в суперечці.

Як правило, люди дуже уважно ставляться до текстів, які вони промовляють. Якщо в нас попереду важливий виступ, то головна увага буде приділена саме тексту виступу. Його ретельно готують, редагують, переписують, оскільки вважають, що чим кращим він буде, тим краще виглядатиме людина.

Звичайно тексти, які ми промовляємо, по можливості повинні бути бездоганними. Проте не слід забувати і про невербальні компоненти комунікації, тобто про ті фактори, які також присутні в процесі спілкування, однак тексту прямо вони не стосуються.

Як це не дивно, але три чверті інформації про нашого партнера по спілкуванню, про його істинні почуття та наміри ми отримуємо не з того, що він говорить (вербальна комунікація), а безпосередньо спостерігаючи за деталями його поведінки, іноді на рівні підсвідомості. Інакше кажучи, процес спілкування здійснюють не тільки за допомогою вербальної мови, а також за допомогою невербальних засобів — паралельної і частогусто багатшої мови спілкування, елементами якої є не слова, а міміка, жестикуляція, просторові та часові рамки, інтонаційні і темпоритмічні характеристики мовлення тощо. У зв'язку з цим цікавим фактом є те, що, за підрахунками вчених, 69% інформації, яку ми отримуємо з екранів телебачення, припадає саме на візуальну комунікацію.

Як правило, невербальну мову дуже важко підробити, ми користуємося нею найчастіше на рівні підсвідомості, а тому й довіряти їй можна більше, ніж словам. Люди часто посилаються на інтуїцію, говорять про якесь шосте почуття, завдяки якому, наприклад, змог-

ли відчуті неправдивість співрозмовника. Насправді це лише увага до незначних невербальних деталей, уміння читати сигнали мови жестів, міміки та поз і відмічати їхню невідповідність із тим, що промовляють.

Багато людей володіють невербальною мовою неповною мірою. Вони невпевнено «читають» і невпевнено «говорять» цією мовою. Професійний комунікатор у жодному разі не може нехтувати знаннями в цій галузі. Володіння та управління невербальною мовою так само важливе для нього, як і грамотна побудова вербальних текстів.

Для ілюстрації цього факту наведемо хрестоматійний приклад однієї комунікативної перемоги, яка була отримана саме завдяки знанню мови невербаліки.

Приклад У 1962 році у США відбувалися вибори президента. На фінішну пряму вийшли два претенденти — Дж. Кеннеді і Р. Ніксон. Останнім кроком у їхній боротьбі були теледебати. Дж. Кеннеді ретельно готувався до них. Він був молодим, симпатичним, у гарній спортивній формі. Для нього розробили спеціальний грим, який повинен був витримати підвищену температуру в студії. Кеннеді навіть поміняли сорочку прямо в телестудії, оскільки, як з'ясувалося, його сорочка виблискувала на екрані. З ним спеціально працювали професіонали, які навчили його мові жестів і поз, для того щоб під час теледебатів він виглядав переможцем.

Р. Ніксон головну увагу приділив вербальній компоненті, він готував ґрунтовні відповіді на можливі запитання свого опонента, детально розробляв вербальну стратегію дебатів. Однак зовнішньо він виглядав значно гірше, ніж його супротивник. Ніксон був старший за Кеннеді, через травму ноги він значно схуднув, тому його сорочка виглядала завеликою. Одяг Ніксона був не підібраний за кольором. Спочатку він відмовився гримуватися, однак потім, дізнавшись, що Кеннеді загримували, все ж таки погодився. Але його грим не витримав температури в студії і врешті-решт потік.

За таких умов Кеннеді виглядав значно краще, ніж Ніксон. Саме його сприйняла американська публіка як впевненого в собі політика, людину, яка знає, чого хоче для своєї держави. Зовнішній вигляд Ніксона, навпаки, став досить важливою причиною, через яку американська публіка його не сприйняла на цих теледебатах.

Слід зазначити, що невербальні, або немовленнєві, комунікації специфічні для кожної культури. Дії, рухи людини, розміщення предметів у просторі несуть інформацію самі по собі без усяких слів. До невербальних аспектів комунікації відносять вплив контексту на сказане або написане. У низькоконтекстуальній культурі (наприклад, євроамериканській) більшу частину інформації передають явно, за допомогою власне слів. У висококонтекстуальній культурі (наприклад, японській) значення сказаного визначають не стільки за словами, скільки за контекстом — позами, жестами, ситуацією, оточенням тощо. Наприклад, для американців точні, ясні формулювання в договорі сторін надзвичайно важливі, оскільки мають правове значення. У зв'язку з цим до складання договору обов'язково залучаються юристи. В Японії точні формулювання не так важливі, як наміри сторін домовитися. Тому написане на папері важить значно менше. При цьому наміри японці інтерпретують з контексту дискусії, а не зі слів, що були промовлені.

Що ж можна віднести до невербальної комунікації? Які складники до неї входять? Серед них розрізняють:

- мову жестів і поз;
- мову міміки;
- парамовленнєві характеристики (тон, тембр, темп мовлення);
- мову простору;
- мову ділового одягу;
- мову запахів.

Розглянемо деякі з цих складників докладніше.

Одна з перших спроб скласти посібник з трактування невербальних сигналів належить Алану Пізу, автору книги «*Мова жестів*». Одразу ж зазначимо, що не слід захоплюватися однозначною трактовкою тієї чи іншої пози або жесту. Оцінку можна давати лише їхній послідовності в сукупності з мімікою та текстом, що промовляється. Вихоплені з контексту один-два невербальні сигнали можуть дати неправильну, неадекватну картину того, що відбувається в дійсності. Звернемося до історичного прикладу.

Приклад Коли відомий мандрівник капітан Кук вперше висадився в Новій Зеландії, маорі зустріли його своїм традиційним «воївничим ритуалом» (таким саме способом у наші дні вони вітають англійську королеву). Англійці, неправильно витлумачивши цей вираз дружніх почуттів, у відповідь застрелили декількох аборигенів, що утруднило встановлення дипломатичних відносин. Відголос цих подій відчувається й посьогодні.

Поведінка, яку в одній культурі розглядають як грубу і неприпустиму, може позитивно оцінюватися в іншій.

Приклад 1. Американський звичай куйовдити дитині волосся був би неприйнятним на Сході, де голову вважають священною. Розповсюджений і прийнятний для американців звичай (для чоловіків) — сидючи, перехрещувати ноги, показуючи підошву туфлі, надзвичайно образливий у східних країнах. Там підошву ноги або туфлі ніколи не показують.

2. Західна культура розглядає прямий погляд в очі співрозмовника як свідчення відкритості намірів, щирості і прямоти. Але в східних культурах, зокрема в Японії і в мусульманських культурах, прямий погляд оцінюють як агресивність, грубість, нескромність або безсоромність.

Отже, при аналізі невербальних компонентів комунікації завжди слід враховувати не тільки конкретну ситуацію спілкування, а й культурний контекст.

Що ж собою являє **мова поз і жестів**? На які її характерні ознаки треба звернути особливу увагу?

Передусім треба зазначити, що велике значення для успішної комунікації має перше враження, яке співрозмовники справляють один на одного і на аудиторію. Вважають, що людина, яка виграла перші чотири хвилини спілкування, виграла мінімум рік: якщо їй вдалося справити позитивне враження в перші миті комунікації, повернути до себе співрозмовника, то в подальшому довго буде зберігатися її позитивний образ, розбити який дуже важко.

А тепер уявіть собі, скільки слів ви можете сказати за перші чотири хвилини спілкування, чи встигнете ви за цей час промовити той текст, над яким ви так довго працювали напередодні? Навряд чи. За цих обставин велику роль у формуванні вашого позитивного іміджу відіграватиме саме невербальна інформація, яку співрозмовник може отримати про вас або ви про нього.

Так, за даними «Британського журналу соціальної та клінічної психології»:

- 55% інформації, яку отримують люди в процесі першої зустрічі один про одного, визначається тим, що вони **бачать** і насамперед мовою жестів і поз;
- 38% інформації визначається тим, що вони **чують**. До уваги беруть парамовленнєві характеристики, тобто тон і висота голосу, темп промовляння, чіткість дикції, акцент;
- 7% інформації визначається тим, що вони **говорять**. До уваги беруть тексти співрозмовників.

Отже, при першій зустрічі ми оцінюємо інших людей скоріше за зовнішністю і невербальною поведінкою, ніж за словами, які вони промовляють.

Приклад

1. На вулиці ви випадково зіткнулися з незнайомим чоловіком. Він зупиняється і говорить: «*Вибачте*» (слова і дії). Під час цього він на вас не дивиться і досить агресивно хитає головою. Кулаки стиснуті, підборіддя висунуте вперед, на обличчі гримаса роздратування. Голос звучить напружено, він промовляє слова вибачення різко і гучно.

2. Така сама ситуація. Чоловік зупиняється і говорить: «*Вибачте*». Він дивиться на вас, трохи схиляє голову, підіймає руки до грудей, показуючи, що він вибачається від щирого серця.

Яка ситуація вам більше подобається? Яке враження на вас справив чоловік? Зверніть увагу на те, що він промовляв в обох ситуаціях одне й те саме слово, відрізнялися лише його жести, міміка, пози!

Отже, грамотне застосування мови поз і жестів є дійовим способом скласти позитивне враження на співрозмовника. Проте дуже часто люди не усвідомлюють, що їхнє уявлення про себе й уявлення про них оточуючих можуть не збігатися.

Для ілюстрації цього факту наведемо приклад.

Приклад

Поетеса Ірина Одоєвцева у мемуарах *«На берегах Неві»* наводить спогади про свою зустріч з Миколою Степановичем Гумільовим. Це була його перша лекція в «Інституті живого слова». Проаналізуємо разом з нею поведінку поета, його жести і пози.

«На естраді, висковзнувши з бокових дверей, стояв Гумільов... Він стояв нерухомо, дивлячись прямо перед собою... Мені здалося, що довго. Потім рушив до лекторського столика, сів, акуратно поклав на стіл свій строкатий портфель і тільки тоді обома руками зняв з голови — як митру — свою шапку з оленя і поклав її на портфель. Усе це він зробив повільно, дуже повільно, з явним розрахунком на ефект. «Панове!» — почав він глухим голосом, що йшов у небо... Він сидить дуже прямо, високо піднявши голову. Вузькі руки з довгими рівними пальцями, зберігає повну нерухомість. Він, здається, навіть не моргає. Тільки бліді губи ворухаються на його застиглому обличчі... Гумільов закінчив... Зачекавши трохи, мовчки встає, і, стоячи обличчям до глядачів, кладе собі на голову, як корону, шапку з оленя. Потім повертається і повільно йде до бокових дверей».

Яке ж враження на слухачів справив виступ Гумільова? Які висновки вони зробили? Звернемося знову ж до спогадів Ірини Одоєвцевої.

«Я з недовірою і нерозумінням слухаю і дивлюся на нього... Гостре розчарування... до чого ж не схожий на поета! — Блазень! Фігляр цирковий! — обурюються за мною... — Яка зухвалість, яка неповага до слухачів! Жодний професор не дозволив би собі... — Все бреше, напевно...».

Де кілька місяців потому Гумільов зізнався автору мемуарів, яким стражданням була для нього ця перша в його житті лекція.

« Вночі, прокинувшись, я раптом побачив себе на естраді — усі ці очі, що дивляться на мене, усі ці вуха, що слухають мене — і схолонув від страху. За тиждень до лекції я перестав їсти. Я репетирував перед дзеркалом свою лекцію. Я вивчив її напам'ять... Я вийшов з дому, як йдуть на страту... На естраді від страху я нічого не бачив і не розумів. Я боявся спіткнутися, впасти або сісти не на стілець, а на підлогу... Я приніс із собою свою лекцію і хотів її читати за рукописом. Але в розпачі поклав шапку на портфель, а зняти її і перекласти на інше місце в мене не стало більше сил... Не знаю, не пам'ятаю, як я закінчив. Я усвідомлював тільки, що назавжди знеславлений».

У зв'язку з цим треба пам'ятати, що ваш імідж складається з трьох частин:

- вашого власного іміджу, тобто того, як ви самі себе уявляєте;
- того іміджу, як, на вашу думку, уявляють вас оточуючі. Чим ближче ця репрезентація до вашого власного уявлення про себе, тим впевненіше ви можете себе почувати щодо свого іміджу;
- іміджу, що здобувається, тобто того, як оточуючі сприймають вас насправді.

Отже, якщо ви бажаєте щоб ваша комунікація була успішною, треба думати не тільки про те, як ви себе усвідомлюєте в тій чи іншій ситуації, а й про те, як ви подаєте себе співрозмовнику і як він вас сприймає.

Так, вважають, що в процесі бесіди не слід застосовувати закриті жести і пози (схрещені руки, схрещені ноги, тримати документи перед собою тощо), оскільки на рівні підсвідомості вони можуть бути сприйняті співрозмовником як небажання подальшого спілкування, невпевненість, нервування. Хоча ви можете і не відчувати цих почуттів, а, наприклад, схрестити руки, тому що вам холодно, ви замерзли і вам у цій позі затишно і комфортно.

Прочитайте уважно наведені нижче переліки деяких поз і жестів, з'ясуйте, які з негативних жестів і поз притаманні вам, і якими позитивними жестами і позами ви ще не оволоділи.

Стурбованість, невпевненість, нервування

- схрещуєте руки і/або ноги;
- тримаєте книги або документи перед собою;
- сидите на самому краєчку стільця;
- постукуєте ногою;
- стукаєте пальцями по столу;
- накручуєте на палець волосся або ланцюжок;
- прикриваєте рот рукою під час бесіди;
- часто поправляєте краватку;
- граєтеся годинником або браслетами;
- тримаєте руки в кишенях;
- стукаєте або клацаєте ручкою;
- часто поправляєте окуляри;
- часто моргаєте.

Агресивність

- перехрещуєте руки на грудях;
- пильно дивитесь в очі співрозмовника;
- показуєте пальцем;
- стискуєте кулаки;
- нависаєте над співрозмовником;
- продовжуєте працювати, коли з вами розмовляють;
- говорите, перебиваючи співрозмовника;
- занадто міцно потискаєте руку;
- збираєте папери, не закінчивши зустрічі;
- стоїте занадто близько до співрозмовника.

Пихатість

- закинута назад під час розмови голова;
- закриті очі;
- погляд собі під ніс;
- погляд поверх окулярів;
- піджаті губи;
- розмахування окулярами;
- привітання того, хто зайшов, сидячи;
- відкинувшись у кріслі, закладаєте руки за голову;
- не звертаєте уваги на привітання.

Ці жести часто супроводжуються фразами типу: «Я розумію, що ви намагаєтесь сказати, але ...», «Це все добре, але ...», «Якщо у вас занадто багато часу ...».

Доброзичливі жести

- жести розкритими руками в напрямку до співрозмовника;
- жести уважного слухача — дивитися в очі, нахилити голову, кивати на знак схвалення, трошки податися вперед до співрозмовника;
- розмова без вторгнення на територію співрозмовника;
- пряма осанка, піднята, але не закинута голова;
- стійка на обох ногах (відстань між ними не більше ніж 20 см) з рівномірним розподілом маси тіла;
- широка, зручна посадка на усю поверхню стільця.
- при рукостисканні рука подається вперед прямо, кисть слугує продовженням лінії всієї руки.

Звичайно, тут перераховано не всі негативні та позитивні пози і жести. Проте ви вже самі можете продовжити кожний зі списків. А якщо ви хочете поглибити свої знання, зверніться до спеціальної літератури, список якої наведено в кінці підручника.

Крім мови поз і жестів, професійний комунікатор повинен також володіти **мовою міміки**. Люди мають дуже багату міміку. Підраховано, що можна розрізнити декілька тисяч виразів обличчя, що передають різноманітні відтінки настрою.

Мімічні сигнали універсальні, вони не так залежать від культурних традицій, оскільки є практично всезагальною комунікативною мовою. Вважають, що існують шість основних видів емоцій, які цілком однаково відображають обличчя людей у будь-якій точці земної кулі, хоча в різних культурах можуть існувати різноманітні правила стосовно того, чи слід проявляти ці емоції публічно, і якщо так, то де й коли. До таких емоцій відносять:

- страх;
- радість;
- здивування;
- гнів;
- печаль;
- відразу.

Проте в житті не все так просто. Міміка людей не завжди відображає їхні почуття та емоції. Так, посмішка може бути штучною. У цьому випадку вона звичайно не буде відображати емоції радості.

У зв'язку з цим виникає запитання: якщо обличчя людей дуже часто не відображають їхніх істинних почуттів, то чи можна за виразом обличчя відрізнити щирі почуття від нещирих? Відповідь: ймовірно, ні. Проте можна запропонувати деякі «ключі», на які потрібно звертати увагу при спілкуванні з іншими людьми.

Перше, що треба запам'ятати — міміку рота значно легше контролювати, ніж рухи лоба і очей. Отже, саме у верхній частині обличчя треба шукати ознаки нещирості.

Інший «ключ» полягає в тому, що деякі мімічні вирази можуть не відповідати нашим очікуванням. Так, фальшива посмішка може з'явитися раніше або пізніше, ніж ми думали. Недовіра може посилитися, якщо посмішка дуже довго залишається на обличчі співрозмовника.

Теоретично пропонують також визначати, наскільки щирим є вираз людини, порівнюючи праву половину його обличчя з лівою. Але цей метод потребує довгої практики. Він заснований на тому, що ліва половина обличчя, як правило, більш виразна, ніж права.

Деякі вчені навіть припускають, що людство поділяється на дві частини за принципом домінування тієї чи іншої половини обличчя. Більшість людей належить до «правостороннього» типу, меншість — до «лівостороннього». Вчені визначили, що хоча приблизно 80% людей потрапляють у «правосторонню» групу, музиканти, майже всі великі композитори, співаки, оркестранти звичайно належать до «лівостороннього» типу. Вчені, політики, танцюристи, актори, атлети є переважно правосторонніми.

Крім розглянутих вище мов невербальної комунікації, велике значення для ефективного, успішного спілкування має також знання **мови простору**.

Якщо ви хочете знати, наскільки близько знайомі співрозмовники, і як вони ставляться один до одного, — зверніть увагу, на якій відстані вони сидять, стоять, спілкуються.

Правила, за якими ми встановлюємо просторову дистанцію і визначаємо своє положення відносно до співрозмовника, є досить сталими, хоча в багатьох випадках формуються на рівні підсвідомості.

У найзагальнішому вигляді їх можна сформулювати так: чим прихильніше ми відносимося до співрозмовника, тим ближче можемо підійти до нього. Навпаки, якщо ви когось недолюблюєте і хотіли б уникнути спілкування, то будете збільшувати відстань, відвертатися від нього або повертатися спиною.

А. Шопенгауер з цього приводу писав, що між людьми завжди повинна бути «дистанція неколючості», інакше вони будуть нагадувати двох дикобразів, які намагаються в холодну ніч, зігрітися, обійнявши один одного.

Досліджуючи поведінку людей у різноманітних ситуаціях, вчені дійшли висновку про існування певних зон — дистанцій спілкування поміж співрозмовниками. Розглянемо їх докладніше.

Перша дистанція — у межах від 0 до 50 см.

Її називають «*інтимною зоною*». Це простір відкритий для подружжя, дітей, близьких членів родини, коханців. На такій відстані ви можете торкатися, відчувати запах іншої людини, розглядувати її зблизька.

Друга дистанція — у межах від 50 см до 1,2—1,5 м.

Її називають «*особистою зоною*». Це простір відкритий для спілкування із знайомими, друзями, але не найближчими.

Третя дистанція — у межах 1,5 — 2,8 м.

Її називають «соціальною зоною». Це найбільш прийнятна відстань для формальних контактів у суспільстві і на роботі з людьми вищого статусу або тими, кого ви знаєте не досить близько.

Четверта дистанція — більше ніж 2,8 м.

Її називають «публічною зоною».

Більшість з нас підтримує таку дистанцію, коли публічно виступають перед групою людей або хоче уникнути спілкування.

Наведемо декілька правил розумного використання дистанції.

1. Не треба починати спілкування, в якому ви зацікавлені, з публічної відстані. Встановлення позитивного контакту в цьому випадку неможливе.
2. Перші фрази краще сказати, підійшовши на соціальну, або формальну відстань. Оскільки така дистанція характерна для знайомих, друзів, співрозмовник підсвідомо налаштовується вислухати вас і допомогти.
3. Якщо під час розмови ви наблизилися до співрозмовника на один рівень, то скоріше за все справили на нього добре враження. Якщо ж перескочили через декілька, то ефект буде протилежним.
4. Не втручайтеся в особистий простір людини.

І ще одне зауваження. Наведені вище розміри дистанцій можуть змінюватися залежно від статі та віку співрозмовників:

- ближче до партнера намагаються знаходитися діти і старі, жінки також більш схильні до цього, ніж чоловіки;
- урівноважена, впевнена в собі людина підійде до вас на ближчу відстань, ніж нервова, дратівлива;
- віддаленій відстані віддають перевагу підлітки та люди середнього віку.

Знання наведених вище факторів щодо просторових характеристик спілкування дозволяє грамотно та ефективно їх використовувати для трансформації комунікації у вигідному для вас напрямі.

* * *

Наведені прийоми впливу в суперечках звичайно не вичерпують увесь клас таких прийомів. Ми зупинилися лише на деяких з них. Якщо вас зацікавила ця тема, то зверніться до списку літератури, який наводиться наприкінці книги. Ознайомившись з літературою, ви зможете поглибити знання з цієї теми і озброїтися новими прийоми впливу на співрозмовника в комунікативних процесах.

Словник термінів



«Аргумент до вигоди» — це прийом, сутність якого полягає в тому, що сперечальник як аргумент застосовує пропозицію, яка, на його думку, має принести користь супротивнику або присутнім при суперечці.

«Аргумент до освіченості» — це прийом, сутність якого полягає в тому, що сперечальник як аргумент застосовує посилення на неосвіченість, неінформованість супротивника в питаннях, що належать до суті суперечки.

«Аргумент до пихи» — це прийом, сутність якого полягає в тому, що сперечальник як аргумент застосовує похвальбу супротивника з надією на те, що, зворушений компліментами, він подобришає, розм'якне і стане поступливішим.

«Бездоказова оцінка аргументів супротивника» — це прийом, сутність якого полягає в тому, що сперечальник, почувши аргументи супротивника, починає безпідставно одразу ж давати їм негативну оцінку.

«Відтягування заперечення» — це прийом, сутність якого полягає в тому, що сперечальник у зв'язку з тим, що супротивник навів аргумент, проти якого не можна відразу знайти заперечення, намагається непомітно відтягнути свою відпо-

відь, ставлячи запитання щодо наведеного аргументу, немов би з'ясовуючи якісь деталі; відповідаючи здалеку, з чогось, що має відношення до цього питання, проте прямо з ним не пов'язане і т. д. У цей час намагаються знайти бажане заперечення, до якого відразу ж і переходять.

Вплив — це вид взаємодії між сперечальниками, коли один з них, застосовуючи певні прийоми, намагається переконати співрозмовника в доцільності своєї аргументації.

«**Евфемізм**» — це «пом'якшений», більш «прийнятний» мовний вираз для позначення певного предмета, за допомогою якого цей предмет супротивник уявляє більш «приємним» і менш загрозливим.

Захисні прийоми — це прийоми, які сперечальники застосовують для відповіді на некоректні прийоми супротивника.

«**Зворотний удар**» — це прийом, завдяки якому сперечальник повертає аргумент проти того, хто його висловив.

«**Контрзапитання**» — це прийом нейтралізації супротивника, сутність якого полягає в тому, що сперечальник не дає чіткої та ясної відповіді на поставлене запитання і врешті-решт переадресовує його тому, хто це запитання поставив.

«**Контрприклад**» — це прийом, сутність якого полягає в тому, що сперечальник уникає відповіді на запитання, спочатку схваливши думку супротивника, а потім наводячи аналогічний приклад, але з протилежними наслідками, добре відомий усім учасникам суперечки.

«**Лозунгові слова**» — це мовні вирази, яким притаманні такі характеристики: 1) відсутність чіткого смислового значення; 2) позитивна ціннісна забарвленість; 3) головна функція — вплив не на розум людини, а на її почуття.

Маніпулювання — це вид взаємодії між сперечальниками, коли один з них, застосовуючи певні прийоми, свідомо намагається проконтролювати поведінку, дії іншого, спонукає його вести себе так, як йому вигідно.

«**Набір фраз, що не мають смислу**» — це прийом, сутність якого полягає в тому, що сперечальник збиває з пантелику

супротивника набором нісенітних виразів, які не мають ніякого відношення для обґрунтування точки зору.

«Надмірна причепливість до аргументів (точки зору)» — це прийом, сутність якого полягає в тому, що сперечальник з метою затягування часу наполягає на тому, що аргументи (точка зору) супротивника не є зрозумілими, і вимагає від нього доведення того, що є очевидним.

«Пейоративний вираз» — це мовний вираз для позначення певного предмета, який завідомо містить його негативну оцінку.

«Плавна зміна смислового значення виразу» — це прийом, сутність якого полягає в тому, що сперечальник залежно від своєї мети може для позначення одного й того самого предмета (явища, ситуації, події, дії) в суперечці застосувати різні мовні вирази, предметні значення яких збігаються, а смислові значення відрізняються.

«Помноження аргументів» — це прийом, сутність якого полягає в тому, що сперечальник навмисно один і той самий аргумент повторює декілька разів у різних формах та словах для створення ілюзії наведення множини доводів.

Предметне значення мовного виразу — це предмет, що ним позначається.

Прийом впливу в суперечці — це засіб, за допомогою якого намагаються облегшити суперечку для себе й утруднити її для співрозмовника.

Прийоми мовного впливу — це такі прийоми: «плавна зміна смислового значення виразу», «розмивання смислового значення виразу», «синтаксичне перетворення».

Прийоми, призначені для виведення співрозмовника з рівноваги, — це грубі прийоми, сутність яких полягає в тому, що сперечальник переходить на особистості, кривдить, зневажає супротивника, несправедливо звинувачує його, вводить у тересовий стан тощо.

Прийоми, призначені для відволікання уваги супротивника — це прийоми, які сперечальник застосовує для того, щоб без критичних зауважень провести свою думку.

«Пусті формули» — це мовні вирази, яким притаманні такі характеристики: 1) відсутність чіткого смислового значення; 2) відсутність ціннісної забарвленості; 3) головна функція — вплив не на розум людини, а на її почуття.

«Розмивання смислового значення виразу» — це прийом, сутність якого полягає в тому, що сперечальник у суперечці застосовує мовні вирази без точного смислового значення.

«Синтаксичне перетворення» — це прийом, сутність якого полягає в тому, що сперечальник у суперечці залежно від своєї мети обирає такий порядок слів у виразах, який йому облегшить побудову своєї аргументації і затруднить опоненту її критику.

«Ставка на хибний сором» — це прийом, який сперечальник застосовує в своїх цілях, користуючись такою слабкістю опонента, як «здаватися кращим, ніж є насправді», не показати супротивникові, що чогось не знає або не розуміє, тобто «не впасти в очах співрозмовника».

Складники невербальної комунікації — мова поз і жестів, мова міміки, парамовленнєві характеристики, мова простору, мова ділового одягу, мова запахів.

Смислове значення — це зміст мовного виразу, який завоюють у процесі його розуміння. Інакше кажучи, смисл мовного виразу — це сукупність суттєвих рис, властивостей, характеристик предмета, який ним позначається.

Тест



1. Як ви вважаєте:

- А. Вплив на супротивника в суперечці — це окремий випадок маніпулювання.
Б. Маніпулювання — це окремий випадок впливу на супротивника в суперечці?

2. З наведених прийомів визначте мовні прийоми впливу:

- А. «Синтаксичне перетворення».
Б. «Ставка на хибний сором».

- В. «Помноження аргументів».
- Г. «Плавна зміна смислового значення виразу».

3. Що таке евфемізм:

- А. Використання більш «м'якого», «прийнятного» мовного виразу для позначення певного предмету.
- Б. Використання негативної оцінки для позначення певного предмету.
- В. Нейтральний вираз для позначення певного предмету?

4. Як називають прийом, де говорять про застосування «лозунгових слів» і «пустих фраз»:

- А. «Розмивання смислового значення виразу».
- Б. «Плавна зміна смислового значення виразу»?

5. Як можна визначити софізм:

- А. Навмисна помилка в аргументації сперечальника.
- Б. Ненавмисна помилка в аргументації сперечальника?

6. Дайте назву софізму, сутність якого полягає в тому, що сперечальник наполягає на тому, що аргументи або точка зору супротивника не є зрозумілими.

- А. «Надмірна причепливість до аргументів (точки зору)»
- Б. «Подвійна бухгалтерія».
- В. «Повне заперечення авторитетів».

7. Які з наведених прийомів є софізмами:

- А. «Бездоказова оцінка аргументів супротивника».
- Б. «Набір фраз, що не мають смислу».
- В. «Відтягування заперечення»?

8. Які з наведених прийомів є тактичними прийомами:

- А. «Помноження аргументів».
- Б. «Контрзапитання».
- В. «Відтягування заперечення»?

9. Як називається прийом, який полягає в розхвалюванні супротивника:

- А. «Аргумент до людини».
- Б. «Аргумент до пихи».
- В. «Аргумент до особи»?

10. Сутність якого прийому можна передати словами Аристотеля: «Сказане проти нас самих ми обернемо проти того, хто це сказав»:

- А. «Контрприклад».
- Б. «Контрзапитання».
- В. «Зворотний удар»?

11. Які психотипи людей виділяють за репрезентативними системами:

- А. Холерики, сангвініки, меланхоліки, флегматики.
- Б. Візуали, аудіали, кінестетики?

12. Які складники невербальної комунікації ви знаєте:

- А. Мова поз і жестів, мова міміки, мова текстури, парамовленнєві характеристики тощо.
- Б. Мова емоцій, мова почуттів, мова міміки, мова жестів, мова простору тощо.
- В. Парамовленнєві характеристики, мова поз і жестів, мова простору, мова міміки тощо?

13. Наведіть назви трьох софізмів, які не згадувалися в наведеному тесті:

- А. _____
- Б. _____
- В. _____

14. Наведіть назви трьох тактичних прийомів, які не згадувалися в наведеному тесті:

- А. _____
- Б. _____
- В. _____

15. Установіть відповідність між різновидами прийомів впливу в суперечках і назвами конкретних прийомів:

- | | |
|----------------------|--------------------------------------|
| А. Мовні прийоми. | 1. «Синтаксичне перетворення». |
| Б. Софізми. | 2. «Помноження аргументів». |
| В. Тактичні прийоми. | 3. «Набір фраз, що не мають смислу». |
| | 4. Захисні прийоми. |

Практикум



1. Про застосування яких прийомів впливу йдеться у наведених прикладах?

1.1. «Ще одним джерелом уявлення нібито категорії «справедливий» та «несправедливий» можна реально застосовувати до винагород, зумовлених ринком, є ідея нібито різні послуги мають «визначену цінність для суспільства», яку можна з'ясувати, й нібито реальна винагорода нерідко відрізняється від цієї цінності. Однак попри те, що концепція «цінності для суспільства» іноді легковажно використовується навіть економістами, такої речі, строго кажучи, не існує, і під цим висловом приховується такий самий тип антропоморфізму чи персоніфікації суспільства, що й під терміном «соціальна несправедливість». Послуги можуть мати цінність лише для окремих людей (або якоїсь організації), і цінність кожної конкретної послуги буде дуже різною для різних членів одного й того самого суспільства. Дивитися на це інакше — значить ставитися до суспільства не як до спонтанного устрою вільних людей, а як до організації, усіх членів якої примушують слугувати єдиній ієрархії цілей. А це, безумовно, буде тоталітарна система, в якій відсутня особиста свобода. (Хайек Ф. А. «Право, законодавство та свобода»).

1.2. «Декілька друзів п'ють у компанії. На столі пляшка. Рівно половину її випито. Практично одночасно Джон і Пітер говорять:

Пітер: Пляшка наполовину порожня.

Джон: Пляшка наполовину повна.

Обидва праві. Вирази, які вони наводять є синонімічними. Слухач отримує інформацію про один і той самий стан незалежно від того, хто її повідомив — Джон чи Пітер. Однак якщо уважно проаналізувати ці два положення, то можна дійти висновку, що ці два вирази зовсім по-різному впливають на ситуацію. Це стане ще очевидніше, якщо їх трохи розширити.

Пітер: Пляшка вже наполовину порожня.

Джон: Пляшка все ще наполовину повна.

Пітер з його вибором виразів міг би засмутити будь-кого, тоді як вибір слів Джоном міг би оживити свято, навіть якщо б воно вже закінчувалося. [*Блакар Р. М. Язык как инструмент социальной власти // Язык и моделирование социального взаимодействия. — Благовещенск, 1998. — С. 89—90.*].

1.3. У нацистській Німеччині спеціальним розпорядженням міністерства пропаганди від 22 серпня 1936 р. було наказано іменувати загиблих німецьких солдат не «*gefallenen*» («*ті, хто полягли в бою*»), а «*ermordeten*» («*ті, кого було вбито в бою*»), для того щоб підкреслити, що націонал-соціалістичні бійці не загинули в бою з чесним ворогом, а були підступно вбиті.

1.4. У 70-ті роки ЦРУ було пред'явлене обвинувачення у підкупі журналістів однієї газети. Тогочасний директор ЦРУ (У. Колбі) відповів на це, що ніхто зі штатних співробітників газети ніяких грошей від відомства, яке він очолює, не отримав. Це було щирою правдою — підкуплені були позаштатними співробітниками.

1.5. 4 травня 1970 року під час масової акції протесту студентів Кентського університету національні гвардійці вбили чотирьох і поранили дев'ятьох студентів. Більшість засобів масової інформації засудили цю подію, однак визначили її як «*трагедію*». Очевидно, що та сама подія могла бути визначена і як «*злочин*», що потягнуло б за собою питання про її винуватців, які повинні бути покарані; у трагедії ж винуватців немає (принаймні таких, які несли б повну відповідальність за дії гвардійців).

1.6. У 1925 році відбулася дискусія між А. Луначарським і митрополітом Введенським.

Митрополит Введенський: «Я зовсім не наполягаю на тій точці зору, що ми всі не походимо від мавп. Ви, матеріалісти, краще знаєте своїх родичів».

А. Луначарський: «Але я не знаю, хто краще — чи той, хто походить з низів, походить від тварин, але піднявся зусиллями свого генія до сучасної людини, або той, якого височайший Бог створив за своїм взірцем і подобою і який опустився до того, що, як говорить гр. Введенський, прикро за тварин, коли людей порівнюють з ними».

1.7. У червні 1979 року на віденській зустрічі у верхах Л. Брежнєв практично не міг ходити. Його вправно, майже непомітно для оточуючих, носили, саме носили, а не підтримували його охоронці. Атмосфера була наповнена питаннями про здоров'я Генсека. Радянські дипломати почували себе ніяково. Для того щоб відновити хоч якийсь паритет, один з них — М. Стурра — запитав: *«Як справи з політичним здоров'ям президента Картера?»* У залі вибухнув дружний сміх. Зміст запитання був ясним для присутніх. Політичне майбутнє президента Картера було досить похмуре... Американський дипломат не розгубився і відповів: *«Політичне здоров'я Картера таке саме, як здоров'я Брежнєва»*.

1.8. Фотограф, знімаючи У. Черчілля в день його вісімдесятиріччя, запитав:
— Сподіваюся, сер, що і в наступному році в цей самий день я знову зможу Вас сфотографувати?
— А чому ні? — посміхнувся Черчіль. — Сподіваюся зі здоров'ям у Вас усе добре.

1.9. Під час військових дій активно застосовують чорну пропаганду, яка не видає своє джерело. Союзники в Другій світовій війні почали використовувати подібні «чорні станції» тільки під кінець війни. Контрпропаганда БІ-БІ-СІ дотримувала цікавого правила, яке потім застосовувала й радіостанція «Голос Америки» під час роботи на СРСР. Якщо тексти на окуповану Францію повідомляв диктор-француз, то для німців говорив не німець, а обов'язково англієць, щоб уникнути відчуття, яке виникає в німців, що це говорить зрадник, можливо єврей.

Так само і з «Голосом Америки». Диктори завжди говорили з акцентом, щоб уникнути враження, що з аудиторією говорить «перебіжчик». Людині з акцентом, як це визнали психологи, довіряли більше.

1.10. «Нам не треба запускати на нашому підприємстві програму реїжинірингу. Це чергова бізнес-мода, яка прийшла з Америки».

2. Проаналізуйте уривок із захисної промови адвоката Андрієвського щодо братів Келеш. З'ясуйте, яка репрезентативна система є у нього провідною.

«На долю братів Келеш випало, панове присяжні засідателі, велике нещастя — бути під судом за тяжким обвинуваченням. Я говорю «нещастя», оскільки удар цей для них випадковий і рішуче нічим не заслужений, у чому ви легко переконаєтеся, якщо спокійно поставитесь до справи. Справа ця є повчальним прикладом того, що можуть скоїти плітки, недоброчливість і сліпа людська підозрілість.

Тут виставлено проти братів Келеш обвинувачення в підпалі з корисною метою, заради страхової премії. Кожне обвинувачення можна порівняти з вузлом, зав'язаним навколо підсудного. Але є вузли незворушні і вузли з фокусом. Якщо захист намагається розплутати правдиве обвинувачення, то ви завжди бачите і помічаєте, які він відчуває труднощі, як у нього бігають руки і як вузол, не зважаючи на всі зусилля, міцно тримається на підсудному. Інша справа, коли вузол з фокусом. Тоді треба тільки зловити таємний, замаскований кінчик або петельку, потягнути за них — і всі пута розмотуються самі по собі — людина виходить з них повністю вільною.

Такий кінчик стирчить у цій справі досить явно — він навіть майже не замаскований — і я ухоплюся прямо за нього. Це питання: чи було це підпалення насправді? Це — історія самої пожежі. Якщо ви її прослідкуєте, то, безперечно, побачите, що тут пожежа могла відбутися тільки випадково, а, отже, якщо не було ніякого злочину, то немає потреби розмірковувати щодо винуватців.

16 січня о 6 годині вечора тютюнова комірчина братів Келеш була зачинена і опечатана контролером Некрасовим. Опівночі всередині цієї комірчини з'явилися ознаки пожежі. Виникає запитання, як же вона могла відбутися? Хто і як міг туди проникнути? Замок, ключ від якого був у контролера, виявився замкненим і неушкодженим. Печатка тримала двері своїм липким складом, отже, її не знімали. Інших ходів до комірчини не існувало і прокладено не було. Щоправда, Бобров, домовласник, пропонує нам зупинитися на припущенні, що туди можна було потрапити через квартиру, а до квартири на четвертий поверх дістатися сходами або по водостоку. Але будемо міркувати в межах розумного і не зважатимемо на казкові припущення. Драбини, що була приставлена до стіни, ніхто не бачив, а для того, щоб залізти по водостоку на четвертий поверх, треба бути мавпою або акробатом — привчитися до цього з дитинства, а брати Келеш — 40-літні люди і гнучкістю тіла не відзначаються. Нарешті, квартира на четвертому поверсі замикається зсередини: якщо б її залишили в зимову стужу відкритою, то контролер Некрасов, замикаючи комірчину, помітив би це, та й усі вікна вже взяли б льодом. Крім того, квартирки роблять не в нижній частині вікна, а трошки вище, перегнутися через вікно жодний з Келешей не зміг би — треба було б його розбити, однак усі вікна при пожежі вціліли. Отже, якщо не припускати казок, якщо не вірити, що один з Келешів міг забратися, як комар, у щілину або залізти в комірчину через трубу, як відьма, — то треба буде визнати, що з тієї хвилини, як Некрасов зачинив комірчину, і до того часу, коли через шість годин у ній почалася пожежа, і комірчина, як і раніше, була зачиненою, — ніхто до неї не входив і не міг увійти. Звідси випливає один можливий висновок, що невловима, недоступна для очей причина пожежі мікроскопічна, але, на жаль, дійсна, вже таїлася в комірчині в ту хвилину коли «пошабашили» і коли Некрасов замикав комірчину. Висновок ясний, як Божий день. Усе, що ми знаходимо в справі, підтверджує його. Насамперед, згадайте свідчення Некрасова... про те, що

ще о десятій вечора, тобто за дві години до того, як сильний запах гару та туман диму викликали справжнє занепокоєння, — ще за дві години до цієї хвилини Некрасов уже відчував у повітрі сусіднього двору слабкий запах гару. Згадайте й те, що вогню зовсім не було видно навіть, коли приїхали пожежники. Були тільки сморід і дим. Перше полум'я з'явилося тоді, коли вибили вікна й у комірчину потрапило повітря. Що ж це все означає? Все це означає, що причиною пожежі було щось малесеньке, яке діяло досить мляво, досить повільно, ледве помітно, — причина була такою слабкою, що вона викликала лише тління, задимлення, сморід і не викликала навіть вогню. Тільки дрібниця, тільки не загашена сигаретка, запавша іскорка могла подіяти таким чином.

Від іскорки десь почав тліти тютюн. Повітря сухе в комірчині..., тютюн тліє, димиться, вогню не дає, але жар переходить від одного шару тютюну до іншого; чим більше витліло, тим більше просушилися сусідні шари — тихесенько і тихесенько робота зсередини комірчини продовжується. Надимило спочатку рідким димом, а потім і густішим. Ось уже диму стільки, що його тягне назовні, потяглися струмені за вітром на сусідній двір, але ще їх мало, на морозному повітрі їх не відчуєш, а якщо й відчуєш, то не звернеш уваги. Але ось запах диму на фабричному і сусідньому дворі стає сильнішим. Його вже досить явно чує Некрасов. Але й він не звертає на нього уваги: мало від чого і звідки може диміти в зимову пору? Ще дві години минають, і гар так повільно, так поступово і невловимо збільшується, що мешканці двох сусідніх будинків почали турбуватися і шукати причини. І навіть у цей час власне пожежі, тобто вогню, не було; все дим та дим валить, і не здогадаєшся звідки.

Якщо, таким чином, ви згадаєте, що після того, як дим вже пробився назовні, пройшло більше двох годин, перш ніж на нього стали звертати увагу, то ви, звичайно, визнаєте, що внутрішній процес тління вимагає чимало часу, принаймні більше, ніж дві години, і для вас стане ясно до очевидності, що о шостій вечора комір-

чина була зачинена контролером Некрасовим уже з непомітною, але готовою причиною майбутньої пожежі. Це була забута сигаретка, запавша іскра, що-небудь таке маленьке — я в деталях не знаю що (адже істинна причина більшості пожеж невідома) — але для мене не важливо: що саме? Для мене важливе інше питання: чи могла звернутися до такої причини пожежі, до такого повільного і невірною засобу людина, що бажає, умиляє, турбується, влаштовує так, щоб пожежа відбулася неодмінно? Ось що для мене важливе. І для мене відповідь безсумнівна: ні, не могла. Такі пустощі — тільки випадок, а не умисел. Спробуйте насправді запаленою сигареткою зробити пожежу — важка справа, а скільки пожеж відбувається саме від необережно кинутої сигаретки. Ось, припустимо, ви палите і працюєте, поклали біля себе запалену сигаретку або сигару, іноді буває, що кожного разу, як ви її залишаєте, вона гасне, і вам доводиться її знову запалювати, а іншим разом захопитеся роботою — бач: а між тим уся сигаретка до кінця згоріла на попільниці. Іноді тютюн горить успішно, іноді — ні; дотліє до якоїсь межі — і стій! — трапиться сира нитка і — все закінчено. І кому ж краще знати ці властивості тютюну, як не тютюновому фабриканту? Чи він, кинувши сигаретку в тютюн, може себе вважати забезпеченим, що пожежа неодмінно відбудеться? Він повинен знати, що тютюн тліє повільно і не дає полум'я. Підпалювач неодмінно взяв би собі в спільники керосин, стружки і різні інші горючі матеріали. Але нічого такого тут не було. І не було не тільки тому, що немов би підозріла купа сміття на місці пожежі була тютюном, папером і сигаретками..., але й тому, що до приїзду пожежних не було зовсім полум'я, а горючі матеріали неодмінно дали б полум'я. Тому вже якщо не змазувати тютюн керосином і не підкладати горючих матеріалів, то підпалювач неодмінно повинен був передбачати, що для успіху горіння треба зробити тягу, дати допуск повітрю, відкрити де-небудь кватирку або вибити вікно — інакше далі смороду та тління справа не піде. Але й цього не було зроблено. Таким чином, уся історія пожежі голосно го-

ворить нашій совісті і ясно доводить нашому розуму, що пожежа ця не задумана людиною, а спричинена непередбаченим випадком. Тут, власне, і закінчується мій захист; таємна петелька у вузлику знайдена, увесь вузол розплутується: після цього ясно встановленого факту для мене вже не існує в справі нічого важливого і небезпечного. Ніякий підозрілий натяк, ніякі плітки щодо підсудних мене не лякають. І дійсно, залишаються тільки дрібниці...»

3. Охарактеризуйте психологічні стани людей, які проявляються в таких невербальних формах.

3.1.

- розслаблена посадка голови, часто з відхиленням назад або вбік;
- відкритий, прямий погляд в очі, закриття очей на кілька секунд з ледве позначеним кивком голови;
- відкрита посмішка;
- широка зручна посадка, іноді нога на ногу.

3.2.

- різкий нахил, підняття голови;
- тулуб, раніше зручно відкинтий на спинку, переходить у пряму посадку на краю стільця;
- опора на стіл широко розставленими руками.

3.3.

- вертикальні зморшки на лобі;
- звужений, замкнений ріт;
- твердий погляд;

3.4.

- горизонтальні зморшки на лобі;
- дуже широко розплющені, уважні очі;
- ледве позначений кивок голови;

3.5.

- підняття і опущення пліч;
- нахил голови з боку на бік;
- зчеплені руки.

3.6.

- ритмічні рухи пальців, рук, ступнів, часто з невеликою амплітудою;
- неритмічні рухи (крутити пачку сигарет, змінювати позу на стільці, стукати олівцем по столу тощо);
- зіщулювання;
- покашлювання, прочищення горла;
- лікті на столі, руки зчеплені;
- смикання вуха.

3.7.

- слабке напруження;
- схилена голова;
- повільні рухи рук ззовні-донизу долонями до себе;
- опущені очі;
- трохи відкритий ріт;
- зменшення швидкості промовляння і жестикуляції.

3.8.

- опора на що-небудь руками;
- закрита посадка, готовність підскочити;
- рука закриває обличчя або його частину, руки в кишенях, прямий вказівний палець торкається краю губ;
- почервоніння.

3.9.

- «порожній» спрямований у простір погляд;
- схилена голова, слабке напруження;
- високо підняті плечі, притиснуті до тіла лікті;
- морщення носу, «страждальні» зморшки на лобі;
- дуже широко відкриті очі;
- палець, що впирається в рот.

3.10.

- горизонтальні зморшки на лобі;
- дуже широко відкриті очі, на сильнішій стадії — відкритий ріт і бліде обличчя.

3.11.

- притиснення або схрещення рук на грудях, особливо, якщо вони залишаються нерухомими.

3.12.

- підборіддя спирається на долоню;
- вказівний палець витягнутий уздовж щоки, інші розташовані нижче рота;
- погляд поверх окулярів, що опущені на кінчик носа.

4. Проаналізуйте наведені тексти з точки зору невербальних аспектів.

4.1. «Як тільки присяжні влаштувалися, головуючий сказав їм промову стосовно їхніх прав і відповідальності. Виголошуючи промову, головуючий постійно змінював позу: то спирався на ліву, то на праву руку, то на спинку, то на ручки крісел, то урівнював красчки паперу, то гладив розрізний ніж, то торкався олівця» (Л. Толстой, «Воскресение»).

4.2. «Інженер нерухомо лежав у ліжку, задихаючись від люті і стискуючи кулаки» (И. Ильф, Е. Петров, «Золотой теленок»).

4.3. «Лежньов замовк, провів по скроні і, немов би втомлений, опустився в крісло» (И. Тургенев, «Рудин»).

4.4. «Усі прислухалися. Каменський трохи нахилив голову ... і по його обличчю було видно, що він хоче вникнути у кожне слово» (И. Бунин, «На даче»).

4.5. «Олександр Іванович рішуче рубив повітря долонею, слова його здавалися переконливими, проект був вірним і вигідним» (И. Ильф, Е. Петров, «Золотой теренок»).

4.6. «Чому в обличчя не дивишся, коли подаєш? Хіба ти що-небудь вкрав?» (М. Булгаков, «Мастер и Маргарита»).

4.7. «Він засміявся сухо, холодно, неприємно, як він завжди сміється — одним ротом, а не очима» (Л. Толстой, «Война и мир»).

4.8. «Це була дитина ніжна, делікатна, смирна. Він завжди виходив на двір трошки боязко, змурувся від сонця й соромливо посміхався своїми невинними синіми очима» (В. Винниченко, «Федько-халамидник»).

Література



Адлер Д. НЛП: современные психотехнологии. — СПб, 2000.

Акишина А. А., Кано Х., Акишина Т. Е. Жесты и мимика в русской речи. Лингво-страноведческий словарь. — М., 1991.

Горелов И. Н. Невербальные компоненты коммуникации. — М., 1980.

Горелов И. Н., Енгальчев В.Ф. Безмолвный мысли знак: рассказы о невербальной коммуникации. — М., 1991.

Григорьева С. А., Григорьев Н. В., Крейдлин Г. Е. Словарь языка русских жестов — М., 2001.

О'Коннор Дж., Сеймор Дж. Введение в нейро-лингвистическое программирование. — Челябинск, 1998.

Пиз А. Язык телодвижений. — Нижний Новгород, 1992.

Рюкле Х. Ваше тайное оружие в общении. Мимика, жест, движение. — М., 1996.

Тумаракин П. С. Жесты и мимика в общении японцев. Лингво-страноведческий словарь-справочник. — М., 2001.

Фаст Дж. Язык тела. Холл Э. Как понять иностранца без слов. — М., 1995.

Язык и моделирование социального взаимодействия. — М., 1987.

Модуль 7

ПІДСУМКОВА РОБОТА

7.1. Підсумковий тест

1. Термін «еристика» означає:

- А. Мистецтво комунікації.
- Б. Мистецтво суперечки.
- В. Мистецтво красномовства.

2. Як можна визначити еристику:

- А. Еристика — це напрям досліджень, мета яких полягає в розгляді різноманітних характеристик (логічних, семіотичних, психологічних тощо) комунікативних процесів.
- Б. Еристика — це напрям досліджень, мета яких полягає в розгляді різноманітних характеристик (логічних, семіотичних, психологічних тощо) такого складного комунікативного процесу, як суперечка.
- В. Еристика — це напрям досліджень, мета яких полягає в розгляді різноманітних характеристик (логічних, семіотичних, психологічних тощо) публічних виступів?

3. Як можна визначити поняття «суперечка»:

- А. Суперечка — це комунікативна ситуація, де наявне активне ставлення одного з учасників до позиції іншого, що виражається в її критичному оцінюванні.
- Б. Суперечка — це комунікативний процес, у якому наявне активне ставлення до точки зору співрозмовника, що виражається в її критичному оцінюванні.
- В. Суперечка — це комунікативний процес, у якому одна сторона переконує іншу?

4. Хто є учасниками суперечки:

- А. Пропонент, опонент, аудиторія.
- Б. Пропонент, опонент.
- В. Промовець, слухачі?

5. Які бувають точки зору:

- А. Позитивні, негативні.
- Б. Позитивні, негативні, нейтральні.
- В. Повні, неповні?

6. Критична дискусія має:

- А. 3 стадії.
- Б. 4 стадії.
- В. 5 стадій.

7. Як можна визначити термін «аргументація»:

- А. Аргументація — це діяльність учасника суперечки, метою якої є захист своєї точки зору шляхом переконання співрозмовника в її прийнятності.
- Б. Аргументація — це процес доведення істинності певного положення.
- В. Аргументація — це процес впливу на співрозмовника?

8. Які складники аргументації:

- А. Аргументи, точка зору.
- Б. Вступ, головна частина, висновок.
- В. Засновки, висновок?

9. Які складники точки зору:

- А. Пропозиція, яка містить певне твердження; вираз, який фіксує відношення людини до цього твердження.
- Б. Твердження, яке містить певну пропозицію; вираз, який фіксує відношення людини до цього твердження.
- В. Твердження, пропозиція?

10. Що таке аргументи:

- А. Аргументи — це висловлювання, за допомогою яких обґрунтовують точку зору.
- Б. Аргументи — це висловлювання, за допомогою яких обґрунтовують або критикують точку зору.
- В. Аргументи — це висловлювання, за допомогою яких доводять або спростовують точку зору,

11. Що таке форма аргументації:

- А. Це логічна форма (схема) твердження, на якому ґрунтується точка зору.
- Б. Це логічна форма (схема) міркування, на якому ґрунтується аргументація.
- В. Це логічна форма (схема) аргументів?

12. За формою аргументація може бути:

- А. Дедуктивною аргументацією.
- Б. Правдоподібною аргументацією.
- В. Дедуктивною або правдоподібною аргументаціями.

13. Характерною ознакою дедуктивної аргументації є те, що істинність аргументів:

- А. Надає точці зору статусу істинності.
- Б. Надає точці зору статусу ймовірності.
- В. Надає точці зору при одних обставинах статусу істинності, а при інших — статусу ймовірності.

14. Чи можуть у правдоподібній аргументації бути істинні аргументи:

- А. Так.
- Б. Ні?

15. За кількістю аргументів аргументацію поділяють на:

- А. Просту, складну.
- Б. Підрядну, сурядну.
- В. Підрядну, сурядну, множинну.

16. Які типи структур аргументації ви знаєте?:

- А. Підрядна, множинна, зв'язана.
- Б. Конвергентна, послідовна, підрядна.
- В. Підрядна, сурядна, множинна?

17. Скільки існує правил проведення суперечки:

- А. 6.
- Б. 7.
- В. 10?

18. Встановіть відповідність між латинськими та українськими назвами помилок:

- | | |
|-----------------------------------|------------------------------------|
| А. «Tu quoque». | 1. «Аргумент до жалю». |
| Б. «Argumentum ad baculum». | 2. «Аргумент до людини». |
| В. «Argumentum ad misericordiam». | 3. «Аргумент до палки». |
| Г. «Argumentum ad hominen» | 4. «Ти також». |
| Ґ. «Petitio principii». | 5. «Звертання до думки більшості». |
| Д. «Argumentum ad populum». | |

19. Установіть відповідність між назвами помилок:

- | | |
|------------------------------|----------------------------------|
| А. «Непряма атака». | 1. «Солом'яне опудало». |
| Б. «Фіктивний супротивник». | 2. «Отруєння джерела». |
| В. «Коло в аргументації». | 3. «Суб'єктивний аргумент». |
| Г. «Провокаційні запитання». | 4. «Прийняття без доведення». |
| Д. «Патетична помилка». | 5. «Помилка багатьох за питань». |
| | 6. «Аргумент до аудиторії». |

20. Наведіть п'ять назв помилок, які ще не згадувалися в тесті:

- А. _____
- Б. _____
- В. _____
- Г. _____
- Г. _____

21. Наведіть назви правил проведення суперечки, порушення яких призводить до помилок, які ви навели в завданні 20:

- А. _____
- Б. _____
- В. _____
- Г. _____
- Г. _____

22. З наведених прийомів визначте мовні прийоми впливу:

- А. «Синтаксичне перетворення».
- Б. «Ставка на хибний сором».
- В. «Помноження аргументів».
- Г. «Плавна зміна смислового значення виразу».

23. Як можна визначити софізм:

- А. Навмисна помилка в аргументації сперечальника.
- Б. Ненавмисна помилка в аргументації сперечальника?

24. Які з наведених прийомів є софізмами:

- А. «Бездоказова оцінка аргументів супротивника».
- Б. «Набір фраз, що не мають смислу».
- В. «Відтягування заперечення»?

25. Які з наведених прийомів є тактичними прийомами:

- А. «Помноження аргументів».
- Б. «Контрзапитання».
- В. «Відтягування заперечення»?

26. Які психотипи людей виділяють за репрезентативними системами:

- А. Холерики, сангвініки, меланхоліки, флегматики.
- Б. Візуали, аудіали, кінестетики?

27. Які складники невербальної комунікації ви знаєте:

- А. Мова поз і жестів, мова міміки, мова текстури, парамовленнєві характеристики тощо.
- Б. Мова емоцій, мова почуттів, мова міміки, мова жестів, мова простору тощо.
- В. Парамовленнєві характеристики, мова поз і жестів, мова простору, мова міміки тощо?

28. Наведіть назви трьох софізмів, які не згадувалися в наведеному тесті:

- А. _____
- Б. _____
- В. _____

29. Наведіть назви трьох тактичних прийомів, які не згадувалися в наведеному тесті:

- А. _____
- Б. _____
- В. _____

30. Установіть відповідність між різновидами прийомів впливу в суперечках і назвами конкретних прийомів:

- | | |
|----------------------|--------------------------------------|
| А. Мовні прийоми. | 1. «Синтаксичне перетворення». |
| Б. Софізми. | 2. «Помноження аргументів». |
| В. Тактичні прийоми. | 3. «Набір фраз, що не мають смислу». |
| | 4. Захисний прийом. |

7.2. Підсумковий практикум

Запитання *1. Які типи суперечок наявні в завданнях 2, 4, 9, 18.*

2. Дайте аналіз аргументаціям, наведеним у завданнях 11, 24.

Для цього зробіть такі кроки:

- А. З'ясуйте точку зору, наявну в аргументації.
- Б. Визначте, чи є точка зору позитивною або негативною.
- В. З'ясуйте аргументи, наявні в аргументації.
- Г. Визначте, наведена аргументація є обґрунтуванням/ доведенням або критикою/спростуванням.
- Д. Визначте, чи є аргументація прогресивною або регресивною.

3. Визначте форми аргументацій, наведених у завданнях 7, 8.

Для цього зробіть такі кроки:

- А. З'ясуйте точку зору та аргументи. Якщо це потрібно, відновіть аргументацію у повному вигляді.
- Б. Визначте, чи є аргументація дедуктивною або правдоподібною.
- В. З'ясуйте форму аргументації, тобто встановіть, за схемою якого дедуктивного чи правдоподібного міркування вона побудована.
- Г. Оцініть правильність аргументації.

4. Визначте структури аргументацій, наведених у завданнях 17, 22.

Для цього зробіть такі кроки:

- А. З'ясуйте точку зору та аргументи аргументації.
- Б. Визначте вид аргументації (множинна, сурядна, підрядна).
- В. Побудуйте схему аргументації. Для цього застосуйте методику побудови схем, наведену в модулі 4.

5. У яких завданнях порушені такі правила суперечки:

- А. Правило логічності.
- Б. Правило обґрунтування аргументів.
- В. Правило обґрунтування точки зору.

- Г. Правило подання аргументації.
- Г. Правило релевантності аргументації
- Д. Правило свободи.
- Е. Правило тягаря доведення?

Для відповіді наведіть номери завдань.

6. У яких завданнях допущені такі помилки:

- А. «Аргумент до палки».
- Б. «Аргумент до авторитету»
- В. «Аргумент до жалю».
- Г. «Втрата точки зору».
- Г. «Звертання до думки більшості».
- Д. «Зловживання неясністю».
- Е. «Колова аргументація».
- Є. «Накладання табу на точку зору».
- Ж. «Непряма атака».
- З. «Об'явлення точки зору священною».
- І. «Підміна точки зору».
- К. «Слизький схил».
- Л. «Ти також».
- М. «Усунення від тягаря доведення».
- Н. «Хибна аналогія».
- О. «Хибна дилема».

Для відповіді наведіть номери завдань.

Завдання 1. «Подумайте добре, чи насправді ви хочете продовжувати критикувати нашу пропозицію, адже ми маємо також й інші можливості, щоб на раді директорів затвердили наш проект».

2. Іван розмовляє з керівником його робочої групи Андрієм. Іван вважає, що розподіл завдань у команді міг би бути більш ефективним.

Андрій: «Ми ні в якому разі не будемо знову перерозподіляти роботу в нашій команді. Це можна навіть не обговорювати. Я відразу хочу сказати, що всі твої спроби переконати мене в зворотному марні. Все залишиться так, як воно є».

Іван: «Але все ж таки, у нас є можливість...»

Андрій: «Я навіть слухати не хочу. Зміни неможливі».

Іван: «Але...».

Андрій: «Ні, Іване».

3. Продавець: «Чи я можу Вам допомогти?».

Покупець: «Так, будь-ласка! Я хочу придбати телевізор».

Продавець: «У нас в асортименті є три пропозиції, подивіться...»

Продавець відразу ж пропонує покупцеві три варіанти. Він не запитує, що саме для нього важливо, що покупець взагалі знає про нові моделі телевізорів, які програми він любить дивитися...Замість цього продавець виплескує на покупця якісь відомості, порівнює якість переваги. Покупець розуміє лише половину з того, що було сказане. Врешті-решт він відходить незадоволений від продавця.

4. Сергій: «Мені здається, має сенс прислухатися до рекомендацій консультантів і створити власний дослідницький центр, оскільки всі ми знаємо, що «інновація» — чарівне слово в нашій галузі».

Оксана: «Звичайно, інновація в нашій галузі надзвичайно важлива. Але який ти бачиш взаємозв'язок між створенням власного дослідницького центру та інновацією?»

5. «Не дивує, що виробничий відділ знову проти цієї пропозиції. Вони ж чинять супротив всьому, що прогресивне».

6. Керівник не задоволений своїм співробітником, який практично щоденно приходив на роботу із запізненням. Між ними відбувається розмова.

Керівник: «Я хотів би поговорити з Вами про Ваші запізнення. Щиро кажучи, мені це вже набридло».

Співробітник: «Вам не подобається, що інколи я запізнююся на роботу? Ви краще подивіться, скільки роботи залишається невиконаною! Я вже давно хотів поговорити з Вами, як би нам з цим розібратися...».

Керівник: «Це звичайно важливе питання, але зараз мене цікавлять тільки Ваші запізнення. І саме про це я хочу з Вами поговорити».

Співробітник: «Не розумію, чому це я завжди крайній. І при плануванні відпусток мої пропозиції також практично ігноруються».

Керівник: «Планування відпусток у порядку денному сьогодні немає. Зараз я хочу поговорити з Вами про те, що Ви кожного дня запізнюєтеся на роботу».

7. *Керівник:* «На сьогодні існує лише дві можливості: або ми будемо діяти відповідно до плану А, або ми будемо діяти відповідно до плану В. План В, як усім відомо, втілити в життя неможливо. Отже, залишається план А. Це ж логічно!».

8. «Пані та панове! Одне, я думаю, зрозуміле для всіх нас: нічого доброго зі спроби контролювати фінансові ринки не вийде. Капіталу неможливо вказати, куди йому треба прямувати. Закони інвестування подібні до законів природи. І ті, і ті ми не можемо контролювати. Вода прямує донизу, а капітал — туди, де більший прибуток».

9. У компанії проходить нарада з питання планування заходів, стимулюючих збут.

Андрій: «Дані про продажі, що лежать перед вами, не викликають сумнівів, тому давайте обговоримо, які висновки ми можемо з них вивести».

Іван: «Так, вони дійсно здаються дуже переконливими. Але я знайшов помилку в нашому методі їх отримання, не виключено, що це може спростувати весь наш матеріал. Чи можу я зараз це продемонструвати?».

10. Під час наради Вадим намагається вивести з гри свого супротивника Ігоря.

Вадим: «Ви стверджуєте, що нові дані щодо збуту говорять на користь прийому на роботу нових співробітників. А чому ми повинні довіряти Вашим цифрам? Чи не Ви у минулому році замовчували важливі дані?».

11. «Зрозуміло, що Ви як керівник відділу чините супротив цьому рішенню. Воно ж зможе зменшити Ваш вплив!»

12. Космічний центр НАСА повідомив американському президентові, що не виключає можливості падіння на Землю великого метеориту. Місцем падіння повинна стати Північна Америка. Час падіння — через два дні.

Експерти радяться з президентом і дають йому таку рекомендацію: «Ми в жодному випадку не повинні звертатися з цією новиною до суспільства. Наслідком буде лише суцільна паніка. До того ж треба врахувати, що ми не знаємо, куди саме впаде метеорит, якщо взагалі впаде».

13. «Соціальна справедливість потребує, щоб усі несли однаковий податковий тягар. Із міркувань справедливості необхідно, щоб усі групи населення порівну платили податки».

14. «Звичайно, об'єднання Німеччини було правильним кроком — 60 мільйонів німців не можуть помилятися».

15. Мисливця звинувачують у жорстокості, оскільки він для розваг вбиває ні в чому невинних тварин. На що мисливець відповідає: «А чому ви самі їли беззахисних тварин? Це ж те саме!».

16. Олена, консультант підприємства, розмовляє з його керівником: «Я впевнена, що 80% труднощів, які виникають на підприємстві, можуть бути вирішені, якщо керівництво більше сконцентрується на своїх безпосередніх завданнях».

17. У Лідії проблеми з колегою, і вона просить свого керівника, Світлану, розв'язати конфлікт.

Світлана: «Ось Ви кажете, що не знаходите з нею спільної мови. Але поставте себе на її місце! Їй треба забезпечувати трьох дітей, вона одначка і зарплата в неї не така й висока, оскільки вона працює лише півдня. Їй треба крутитися, щоб звести кінці з кінцями. Можна зрозуміти, що нерви в неї не витримують, і вона раз за разом реагує неадекватно».

18. *Світлана:* «Я звичайно ж не хотіла Вас образити або порушити нашу домовленість».

Андрій: «Я вже не зовсім упевнений, що Вам можна довіряти».

Світлана: «Все, що я Вам сказала, — правда. Запитайте в Андрієнка».

Андрій: «Звідки мені знати, що Ви з ним не спільники».

Світлана: «Ну, звичайно ж, ні! Це я Вам можу гарантувати».

19. *Перший політик:* «Я вважаю, що нам потрібна більша сміливість для того, щоб відкрито торкатися важких питань».

Другий політик: «У цьому плані мої колеги та я дотримуємося тієї точки зору, що найвищим пріоритетом має бути повернення нашому суспільству консенсусу».

20. Керівництво компанії обговорює, як саме треба регувати на останнє зниження цін з боку конкурентів.

Марина: «Буде зайвим обговорювати, чи повинні ми брати участь у цьому зниженні. Ми повинні йти за конкурентами. У нас немає іншого виходу».

Ірина: «Але я бачу можливість того, щоб уникнути цього не вигідного для нас зниження цін і залишитися при цьому конкурентоспроможними».

21. Тетяну, професійну тенісистку, запитали, чи приносить великий спорт якусь користь.

Тетяна: «Чи є спорт корисним? Я скажу вам тільки, що ми кожного дня працюємо над собою. Багато годин ми проводимо на тяжких тренуваннях. При цьому ми також знаходимося і під колосальним психологічним тиском, тому повинні бути надзвичайно витривалими психологічно».

22. Компанія розробляє нову стратегію ціноутворення. Одна з пропозицій — зменшити ціни, притягнути цим більше покупців і збільшити обіг. Марина, член правління, виступає проти цього.

Марина: «Якщо ми знизимо ціни, наш головний конкурент зробить те ж саме. Це буде поштовхом до зни-

ження цін іншими компаніями нашої галузі. Результатом буде несприятлива для нас цінова боротьба. Таким чином, я вважаю, що ми не повинні йти на цей крок».

23. «Чесно кажучи, я не розумію, чому Ви так наполягаєте на своїй точці зору і хочете все ж таки самі подивитися документи. Усі в цій фірмі визнали, що для цього існують експерти, які краще можуть визначити, правильно складені договори, чи ні!».

24. Керівник підприємства говорить учасникам семінару: «Можливо хтось із присутніх хотів би повернутися до питання щодо нашого повернення на азійський ринок. Я відразу ж хочу підкреслити, що вважаю обговорення цього питання безплідним».

25. Пані Валентина дає пані Тетяні пораду, як тій краще поводитися зі своєю донькою.

Пані Валентина: «Може Вам краще було б дати їй можливість самостійно знайти свій шлях? Нехай робить, як знає».

Пані Тетяна: «Хотіла б я знати, звідки Ви берете свої добрі поради! Чи Ваша власна донька не втекла з дому?».

26. «Той, хто є дійсно чесним перед собою, безумовно, визнає, що твердження, немов би ми спрямовані тільки на прибуток, не мають під собою жодної підстави».

27. «Ніхто, маючи розум, не буде стверджувати серйозно, що нам треба змінювати політику фірми».

28. «Той, хто дійсно вболіває за спільну мету, підтримає нас у цьому».

29. «Перестаньте! Заспокойтеся! Той, хто після цього встане і висловить протилежну думку, буде виглядати як людина несповна розуму. Хто ж на це піде?».

30. Керівник звертається до своєї команди: «Про одну обставину я хочу відразу ж зауважити. Ми не будемо дискутувати з приводу звільнення К. З цього приводу я вже прийняв рішення, і воно остаточне».

РЕКОМЕНДОВАНИЙ ПРАКТИКУМ

ЗАВДАННЯ 1 **Знайдіть точку зору та аргументи в наведених текстах-аргументаціях.**

Текст 1

Думка про те, що яйця сприяють підвищенню в крові «поганого» холестерину, помилкова. Вчені довели: яйця дійсно містять холестерин — але не той, який провокує інсульт та інфаркт. Цей холестерин зовсім небезпечний. Крім того, яйця багаті на вітаміни та низькокалорійні.

Текст 2

З хімічних сполук, що входять до людського організму вода відіграє чи не найважливішу роль. Вона — необхідний учасник усіх обмінних процесів. Усі поживні речовини і солі можуть всмоктатися в кров, тільки якщо вони розчинені у воді. Крім того, всі хімічні процеси в клітинах можливі тільки за наявності води.

Вода — найважливіша частина людського тіла і складає 65% нашої ваги, а в дітей — навіть 80%.

Вода бере участь у регуляції температури тіла: виділяючись з потом, вона випаровується і, охолоджуючи тіло, запобігає його перегріву. Потреба в ній у середньому дорівнює 2—2,5 л.

Текст 3

Чому навчає кіно? Суперагент Джеймс Бонд бере пляшку мартіні, наливає і випиває одним ковтком! Дитина прилипла до екрану і не може відірватися. Як ти думаєш, на кого він хоче бути схожим? Правильно. Дослідники з Університету Дартмауфа (США) виявили, що

звички улюбленого кіногероя сильно впливають на рішення дітей спробувати спиртне. З 600 популярних фільмів, які продивилися вчені, 89% містили сцени вживання алкоголю.

Американські спеціалісти також провели спостереження за 5000 школярів середнього віку, 80% з яких ще не експериментували з алкоголем. Два роки потому діти, які часто дивилися фільми (практично всі кінострічки містять сцени випивки), в три рази частіше пробували алкоголь.

Кіно подає випивку в позитивному світлі. Жодна вечірка не обходиться без коктейлю, шампанського, віскі. Щоб протистояти потягу підлітків до алкоголю, автор дослідження Джеймс Сарджент радить батькам обмежувати дітей двома фільмами на тиждень.

Текст 4

«Перспективи застосування математичних методів у політичних дослідженнях обумовлені не тільки усвідомленням питань інтеграції кількісних та якісних аспектів аналітичних розробок або їхнього технологічного забезпечення, а й характером підготовки спеціалістів-аналітиків, здатних застосовувати міждисциплінарний підхід в інтересах прикладних проектів.

Враховуючи, що зміни, які відбуваються на світовій арені, в інформаційному середовищі ставлять суб'єкта, який має потрібну інформацію і вміє її раціонально використовувати, в надзвичайно вигідне становище, міждисциплінарна професійна підготовка не може зводитися лише до отримання аналітиком поглиблених знань у царині комп'ютерної техніки. Необхідно знайти раціональне поєднання нових тактик кадрового забезпечення і принципів навчання з тим, щоб молоді спеціалісти сприймали міждисциплінарний підхід як інтегровані аналітичні навички, а не відносилися до них через призму своєї базової гуманітарної або технічної освіти.

Вираз «хто володіє інформацією, той володіє світом» набуває все більшої актуальності... Таким, чином головною проблемою вдосконалення політичної аналітики на підставі досягнень точних дисциплін та інформаційних технологій є підготовка спеціалістів міждисциплінарного профілю і розвиток їхніх здібностей до прийняття рішень у швидкозмінних комп'ютеризованих умовах. Сьогодні ми впритул підійшли до нового етапу розвитку інформаційних технологій, коли головну роботу по структуруванню інформації буде робити профільний спеціаліст. При цьому мова вже йде не тільки про змістовне наповнення інформаційних ресурсів, а про їхнє структурування, створенні описів лінгвістичного забезпечення інформаційних систем тощо. Отже, можна очікувати зміну природи гуманітарної спеціалізації політологів та міжнародників, хоча б у тій їх частині, яку відносять до фактологічного знання. Головною роботою аналітика стане не накопичення і зберігання інформації, а управління інформаційними потоками» [К. П. Боришполец «Методы политических исследований». — М., 2005. — С. 155—156].

Текст 5

«Реклама є невід'ємною умовою успішної конкуренції. З одного боку, вона містить у собі певну інформацію, а з іншого — слугує орієнтиром для споживачів.

Було б помилкою спиратися лише на здатність споживачів при виборі товару судити про нього лише за зовнішнім виглядом.

Крім того, реклама не дає ринку застоюватися. Тільки за допомогою реклами новий виробник може отримати доступ на вже сформований ринок. Реклама сприяє конкуренції, забезпечує доступ на ринок нових виробників, оживляючи та розширюючи сам ринок товарів і послуг.

Конкуренція — це не просто економічна категорія, вона входить до складу головних людських потреб. Чис-

ленні соціологічні дослідження показали, що найбільше задоволення при досягненні успіху або певних цілей людина відчуває не за умов «свободи від гонитви за успіхом», а перемагаючи супротивника. Як не можна виключити конкуренцію з буденного життя людини без шкоди для його особистості, так не можна виключити конкуренцію і з економіки без шкоди для останньої.

Конкуренція та реклама не можуть існувати одна без одної. Займаються рекламою і такі державні інститути та організації, як політичні партії, профспілки, релігійні об'єднання, армія і навіть сама держава.

Без реклами не можуть обійтися й різні економічні системи, зокрема тоді, коли вони вже подолали етап задоволення примітивних життєвих потреб, тобто тоді, коли з'являються товари і послуги понад «життєво необхідного» рівня.

Врешті-решт це мета будь-якої економіки, будь-якого народного господарства [Шенерт В. Грядущая реклама. — М., 1999. — С. 12—13].

ЗАВДАННЯ 2 Проаналізуйте форми наведених аргументацій.

Текст 1

«Дуже серйозний вплив на здоров'я мають умови праці. Нещодавно на прийом до мене одна за одною прийшли кілька жінок з дуже схожими симптомами. Усі пацієнтки були молоді (найстаршій усього 36 років), але вже давно лікувалися в різних фахівців. Як з'ясувалося, усі жінки працювали в одній установі. Хоча вони старанно виконували всі вказівки лікарів, стійкого поліпшення не спостерігалось. Здавалося, існує якийсь чинник, що не дає їм видужати. Прагнучи докопатися до істини, я розмовляв з кожною не менше трьох годин. Мене цікавили умови роботи, звички, стосунки з близькими, особливості харчування... Молоді жінки були дуже різними. Єдине, що їх об'єд-

нувало: усім доводилося працювати в нічну зміну. Тим часом, нічний ритм життя є серйозним стресом для всіх систем організму. Адже саме вночі в організмі виробляється й викидається в кров ряд гормонів, необхідних для нормальної життєдіяльності. Якщо ж людина в цей час не спить, відбувається дисбаланс, зокрема й гормональний. Позаяк моїм пацієнткам доводилося працювати ночами постійно, у їхньому організмі відбувся ендокринний зсув.

Аби відновити нормальний цикл вироблення гормонів, жінкам необхідно було змінити роботу. Дві пацієнтки так і зробили, і всього через рік у них зникли всі захворювання. Інші з фінансових міркувань вирішили залишитися на старому місці й зараз продовжують хворіти, незважаючи на постійне медикаментозне лікування...» [із статті Л. Никонової «Хвороба як стиль життя». — Дзеркало тижня, № 33 (612) 2 вересня 2006 р.]

Текст 2

«Нью-Йорк, 16 вересня, 2020 року. На вчорашньому засіданні сесії Генеральної Асамблеї ООН були схвалені рекомендації Світової економічної ради щодо заборони з 1 січня 2030 року будь-якої реклами в усіх країнах світу. Світова економічна рада вважає, що ця міра дозволить визволити світову економіку від непомірного вантажу витрат на рекламу і буде сприяти тим самим значному зниженню цін на товари і послуги в усіх сферах». Це фантастичне припущення на перший погляд здається досить прогресивним. Однак насправді це був би згубний крок назад.

Так що ж могло відбутися? Якраз зворотне: ціни на товари і послуги не тільки не знизилися б, вони значно зросли б. Існує ланцюг доведень, який базується на економічних законах розвитку, відповідно до якого реклама, якщо вона не суперечить законам ринку, стимулює попит споживачів; підвищений попит, у свою чергу, веде до зростання виробництва, збільшення випуску продукції; зростання виробництва знижує ціну на

продукцію. Адже чим більше продукції виробляється, тим раціональніше й дешевше це можна зробити.

Тому немає нічого дивного в тому, що раніше робітник змушений був витратити на придбання холодильника дві місячні зарплати, тоді як зараз лише частину місячної. Це відноситься і до купівлі пральних машин, меблів, автомобілів і багато чого іншого, що раніше для такого споживача було практично неможливим.

Відмовлення від реклами призведе до зниження рівня продажу товарів та послуг. А розподіл виробничих витрат на меншу кількість товарів означає лише одне — збільшення цін на них. Що можна, наприклад, сказати про яскраву рекламу на всю газетну сторінку? Це контакт з багатьма мільйонами споживачів. І виходить, що вартість контакту з кожним з них становить усього лише пару копійок.

В усіх розвинутих країнах загальні витрати на рекламу (вулична реклама, реклама в засобах масової інформації) становить не більше ніж 1—2% валового суспільного продукту.

Справа тут не в якихось законах, а в простій доцільності, яка не дозволяє підприємцю витратити на рекламу більше, ніж це необхідно». [Вальтер Шенерт Грядущая реклама. — М., 1999. — С. 15—16].

ЗАВДАННЯ 3 Проаналізуйте структуру наведених аргументацій, зробивши їхній схематичний аналіз.

Текст 1

Люди з давнини використовували лікувальну силу морської солі. До прикладу, жінки в Стародавній Греції приймали ванни з теплою морською водою, знаючи про те, якою гладкою буде після купання їхня шкіра. А давні лікарі застосовували сіль як природний антисептик, вводячи її до складних мазей, які пропонували для лікування подагри, екземи і різних пухлин.

Сучасні медики і косметологи призначають своїм пацієнтам морські ванни і грязьові процедури, перебування у соляних шахтах і лікування мінеральними водами. При правильному використанні сіль дійсно відіграє роль «білої цілительки», яка м'яко і зовсім непомітно приводить людський організм у порядок.

Текст 2

Сучасні люди прагматичні, вони розуміють, що здоров'я дорожче за гроші. А щоб його зберегти, треба вести здоровий спосіб життя. Почнемо з того, що збалансована їжа не тільки дозволяє зберігати хорошу фігуру, а й приносить задоволення. Крім того, будь-які фізичні вправи підтримують життєвий тонус. Нарешті, людина, яка піклується про себе, завжди почуває себе енергійною, частіше радіє життю, ніж той, хто вважає, що всі ці умови дуже важкі, щоб їх виконувати.

Отже, давайте поважати тих, хто бере на себе обов'язок дотримуватися здорового способу життя. Давайте самі намагатися виконувати хоча б елементарні його вимоги. Саме від цього залежить, які люди житимуть на Землі в найближчому майбутньому.

Текст 3

Какао — дуже корисний напій. Не зважаючи на те, що какао більш калорійне, ніж чай або кава, воно не призводить до появи зайвих кілограмів. Навіть невелика порція какао усуває почуття голоду, тому людина не вживає зайвого. Крім того, цей напій дуже корисний при активній розумовій чи фізичній роботі. А ще він захищає зубну емаль від руйнуючого впливу цукру.

Текст 4

Найкраще місце для тих, хто хоче розваг, — готель Riva Donna, який знаходиться в районі Белека. Сучасний дизайн номерів, відкрита дискотека, значних розмірів амфітеатр, велика територія — ось що характеризує цей готель. Особливе місце: басейн з морською водою в SPA-центрі і білосніжні альтанки для тайського масажу. Вечірнє відвідування бару на відкритому повітрі — велике задоволення.

Текст 5

Спорт нам дарує щастя. Заняття спортом збільшує вироблення «гормонів щастя». Перш за все ендорфінів та енкефалінів. Вони облегшують проведення нервового імпульсу, який «біжить» у «центр задоволення». Збудження цього нервового центру дає нам почуття легкості та бадьорості. Рівень ендорфінів збільшується після інтенсивного фізичного навантаження.

ЗАВДАННЯ 4 У газетних або журнальних публікаціях знайдіть:
1. Приклади аргументацій, побудованих за формами дедуктивних та правдоподібних міркувань.
2. Приклади множинної, сурядної та підрядної аргументацій.

ЗАВДАННЯ 5 Сформулюйте точку зору з якоїсь проблеми і спробуйте її аргументувати. У вашій аргументації мають бути усі три структури складної аргументації.

ЗАВДАННЯ 6 Побудуйте аргументації, розпочавши їх з таких вступів.

Вступ 1

Старше покоління пам'ятає роман «Продавець повітря», назва якого п'ятдесят років тому здавалася абсурдом. Ніхто тоді не припускав, що доведеться купувати й чисту воду. Цілком імовірно, що через 10—20 років повітря також буде продаватися...

Вступ 2

Україна — країна унікальна. Підтвердження тому знаходимо буквально в усьому, що стосується економіки, політики, суспільного життя. Спростовуючи всі відомі істини, ми постійно намагаємося знайти якийсь свій особливий шлях...

Вступ 3

На жаль, сучасна наука досі не винайшла універсального засобу, який може зробити кожну сім'ю щасливою...

Вступ 4

Чому курці в Західній Європі так активно підтримують заборону палити? Відповідь, мабуть, у численних про-світницьких компаніях. Їхня мета — ознайомити су-спільство з негативними наслідками паління і посяяти страх перед ними — збулася. Проте в Україні...

Вступ 5

Ефективне не те, що заперечує чуже, а те, що утвер-джує своє.

ЗАВДАННЯ 7 Напишіть рецензії на наведені тексти.

Структура рецензії:

1. Репрезентуєте точку зору автора і аргументи, які він застосовує для її обґрунтування.
2. Коментуєте кількість аргументів (достатньо/недостат-ньо аргументів для обґрунтування точки зору).
3. Коментуєте якість окремих аргументів (сильні/слаб-кі; переконливі/непереконливі, вірогідні/ правдоподіб-ні аргументи).
4. Висловлюєте вашу загальну думку щодо аргументів.
5. Робите висновки щодо аргументації автора в цілому.

Рецензія має бути приблизно на дві сторінки (А4, 14 кегль, полуторний інтервал).

Текст 1

Відношення держави до новонароджених

Як правило, народження дитини хвилює тільки її ро-дичів. Але мені здається, що ця подія повинна цікавити також представників влади. Вони ж зацікавлені в пов-ноцінному емоційному, фізичному і розумовому роз-витку нового громадянина. Тому держава повинна на-давати батькам новонароджених суттєву матеріальну допомогу.

Насправді Україна нині переживає демографічну кри-зу. Статистика свідчить: смертність перевищує наро-джуваність, численність населення зменшується з кож-ним роком. Причини такого положення очевидні:

середній рівень життя в Україні дуже низький; усі відчувають економічну нестабільність країни в цілому і кожного її громадянина зокрема. У такій ситуації уряд повинен матеріально заохочувати тих, хто вирішує збільшити свою родину. Якщо відпустку матері не включають до робітничого стажу, якщо при народженні дитини батьки отримують від держави допомогу, якої буде достатньо тільки на перші дні її життя, — небагато родин захочуть народжувати дітей.

З іншого боку, якщо держава платитиме батькам реальну суму тільки при народженні дитини, то деякий час реальним джерелом грошей для родини буде тільки заробітна плата молодого батька. Вони будуть змушені економити на всьому, включаючи продукти, саме тоді, коли молодій матері і немовляті необхідно правильно харчуватися. Чи багато виграє держава від того, що новий громадянин буде хворіти, а його мати зламає собі руку чи ногу через нестачу в організмі кальцію? На мою думку, необхідно виплачувати молодим матерям таку грошову допомогу кожного місяці, яка могла б бути реальною допомогою сімейному бюджету.

Тепер подивимося на обговорювану проблему з точки зору педагогіки. Наукові дослідження, проведені в різних країнах, доводять: інтелектуальні здібності, психологічна стабільність, адекватна самооцінка — усі головні складники гармонійної особистості закладаються у ранньому дитинстві. Якщо мати вимушена вийти на роботу відразу ж після народження дитини, то дитина опиниться в дитячому садочку, де її розвиток буде неповноцінним. У результаті держава, скоріше за все, позбавиться ще одного здібного впевненого члена суспільства.

Отже, очевидно: якщо уряд України негайно ж не вживе таких заходів, як виплата батькам належної грошової допомоги при народженні дитини, а також щомісячної допомоги — до досягнення нею трьох років, можна впевнено прогнозувати погіршення демографі-

чної ситуації в країні і зменшення кількості людей, які здатні стати лідерами та працівниками. Я вважаю, що відношення держави до новонароджених та їхніх батьків може бути визнано правильним тільки в тому випадку, коли влада дійсно думає про майбутнє країни і хоче закласти його фундамент уже сьогодні.

Текст 2

Чому я граю у великий теніс

Що потрібно сучасній молодій людині, щоб у будь-якій компанії почувати себе впевнено? Відповіді можуть бути різними, але одна обов'язкова: їй потрібно займатися спортом. Куди піти? У басейн, тренажерний зал, на корт? У будь-якому випадку, важно подумати про престижність, очікувані фізичні результати і про можливість продемонструвати свої успіхи друзям. Безсумнівно, враховуючи все, найкращий вибір для молоді людини — теніс.

Політики у відповідь на запитання про улюблений вид спорту найчастіше називають великий теніс. Дійсно, теніс — дуже красива гра. Він потребує швидкісної реакції, активності, поваги до супротивника, сили — усіх якостей, які необхідні політикам. Думка про те, що поважний лідер партії може годинами крутити педалі велотренажера здається безглуздою. Плавання? Але кіно привчило нас думати, що в басейні треба ліниво проплисти разок — і на берег, розслабитися. Багатократні переміщення від бортика до бортика потребують упертості, але не натхнення; таке заняття навряд чи додасть популярності його прихильнику.

Займаючися спортом, ми хочемо досягти певних результатів. Ми хочемо стати стрункішими, поздоровшати. Наша мрія — навчитися керувати своїм тілом і не комплексувати з приводу фігури. Гра в теніс дозволяє досягнути цієї мети, оскільки для хорошої гри ви повинні будете скоординувати зусилля усіх своїх м'язів. Реклама фітнесу також обіцяє гармонійний розвиток усіх м'язів, але занадто багато залежить від того, які

саме тренажери встановлені у вибраному вами залі. Крім того, якщо у вас буде лінивий або недосвідчений тренер, результати ваших занять у тренажерному залі (як і в басейні) можуть сильно вас розчарувати.

Нарешті, завжди хочеться продемонструвати свої таланти друзям. Не всякий юнак запросить дівчину подивитися на те, як він піднімає штангу: занадто неестетичне видовище. В басейні також буває немає місць для глядачів, отже, покрасуватися ви зможете тільки влітку. А ось запросити друзів підтримати вас під час тенісного матчу можна і взимку, і влітку. До того ж спортивну гру дивитися завжди цікавіше, ніж одиночний виступ. А як буде чудово, якщо ваш друг сам грає в теніс.

Вибір виду спорту — справа непроста. Але якщо прийняти до уваги такі важливі фактори, як престижність, гарантоване досягнення хорошої фізичної форми і можливість продемонструвати друзям свої успіхи, — очевидно, що треба, не гаючи часу, відправлятися на корт.

Текст 3

Переваги приватних шкіл

Недержавні школи мають достатньо переваг перед державними. По-перше, дитина там клієнт. В платних школах дорожать учнями, тому що розуміють: і дитина, і батьки повинні бути задоволені. Інакше втратять клієнта. Тому й працюють більш сумлінно. Звичайно бувають і перегини — деякі вчителі завищують оцінки дітям, лише б батьки не вчинили скандалу. Але такі випадки не часті. Крім того, батьки й самі не дуже задоволені фальшивими оцінками. Все ж таки вони привели дитину в приватну школу за знаннями, а не за ідеальною успішністю.

Не треба забувати також, що в державних школах у класі навчаються по 30 учнів. У приватних, як правило, — 10. Зрозуміло, що в останньому випадку вчитель приділяє дитині більше уваги. До того ж у приватних

школах враховують індивідуальні особливості кожного учня. З ними працюють грамотні психологи. Ще одна категорія приватних шкіл — діти, які дуже часто хворіють. Знову ж тому, що до них будуть шукати особливий підхід.

Пряма дорога до приватних шкіл і обдарованим дітям. У приватних школах крім обов'язкових предметів існує багато інших, розвивальних. Як правило, в приватних школах, які відкрилися давно і вже створили свої традиції, у школярів є можливість спеціалізації (економіка, правознавство, іноземні мови тощо), плюс можливість виявити себе в музиці (вокал, хор, фортепіано, скрипка тощо), театрі, архітектурі, спорті, танцях.

Деякі недержавні школи мають статус напівпансіону — діти там знаходяться зранку до вечора, а спати їдуть додому. Інші працюють як пансіони: учні живуть і навчаються в школах, а від'їжджають додому на вихідні або канікули.

У приватних школах фактично домашні умови. Вони добре обладнані. До того ж у них і чисто, і красиво, що також є важливим для світосприйняття дитини. У багатьох школах культивується корпоративний дух. Тут людина людині друг, а тому немає ніяких бійок на перерві, «наїздів» старших на молодших тощо.

Багато з приватних шкіл співробітничать з аналогічними установами в Європі. Тому учні можуть поїхати влітку, наприклад, до табору в Хорватії, до мовної школи в Англії або на Мальті. До того ж упродовж року проводяться різноманітні екскурсії як по Україні, так і за кордон.

ЗАВДАННЯ 8 Напишіть рецензії на наведені тексти PRO ET CONTRA.

Структура рецензії:

1. Яке твердження або які твердження є яблуком розбрату в текстах?

2. Які точки зору відстоюють протилежні сторони?
3. Які аргументи висувають протилежні сторони?
4. Порівняйте аргументи протилежних сторін. Чиї аргументи, на ваш погляд, переконливіші? Обґрунтуйте свою точку зору.
5. Висловіть загальну думку щодо аргументацій PRO ET CONTRA в цілому.

Рецензія має бути приблизно на три сторінки (A4, 14 кегль, полуторний інтервал).

PRO ET CONTRA 1

Природничі методи в дослідженні політичних процесів

А. Не треба розширювати застосування природничих методів дослідження політики та міжнародних відносин. По-перше, застосування природничих засобів принципово неможливо, оскільки достовірність та якість даних утруднює їхні кількісні оцінки. Стикаючись із такими проблемами, дослідники не рідко доходять таких способів набору інформації, які спираються на просте спостереження. Наприклад, на піку «холодної війни» деякі західні автори почали рахувати тривалість оплесків, якими супроводжувався виступ кожного члена Політбюро ЦК КПРС.

По-друге, політичний прогноз, сформульований за допомогою математичних засобів, який претендує на вичерпну точність, часто є предметом корпоративних спекуляцій. Це положення, як правило, обґрунтовують посиленнями на те, що прогнози в царині розробки нових видів озброєння постійно «підстьобують» створення все більш технологічних засобів ведення війни. Проте політичне дослідження як таке навряд чи може матеріалізувати суспільні виклики. Але небезпечність спекулятивного використання прогнозних припущень тим вища, чим твердіші детерміновані їхні висновки.

Крім того, застосування «вимірюваної» політики підриває моральні цінності, оскільки враховані показники людсь-

ких очікувань, ступені їхньої реалізації або краху призводять до розмивання етичного складника політичного аналізу. Проте при всій серйозності постановки такого питання очевидно, що вирішення проблеми полягає не в тому — «рахувати» чи «не рахувати», а в тому, які рішення будуть прийняті на підставі технічних розрахунків.

Б. Враховуючи наведені вище критичні зауваження та і небезпеку «комп'ютерного фундаменталізму», про який усе частіше йдеться під час обговорення сучасних суспільних процесів, треба вказати на головні причини, які виправдовують застосування кількісних підходів для вивчення політичних явищ. Так, у випадку виключної опори на логіко-інтуїтивний аналіз ми можемо недооцінити значущості багатьох факторів, які формують реальну поведінку акторів. Крім того, якщо побоювання труднощів приводять до відмови від квантифікації важливих у пізнавальному плані гіпотез, то науковий прогрес серйозно постраждає.

[За К. П. Боришполець «Методы политических исследований». — М., 2005. — С. 151—152].

PRO ET CONTRA 2

Лазерна корекція зору: за і проти

А. Безумовно, лазерна корекція зору — дуже складна операція. Саме тому перед її проведенням пацієнти проходять обстеження, оскільки існують певні ризики, а, отже, і застереження. На консультації перед корекцією лікар попросить вас згадати усі ваші хронічні захворювання, які ліки приймаєте зараз і приймали в недалекому минулому. Якщо це потрібно, то вам призначать додаткові аналізи та обстеження, після яких лікар вирішить, коли вам краще за все корегувати зір. Комплексне лікування та індивідуальний підхід до кожного пацієнта зводять до мінімуму можливі ризики.

Перед операцією лікар ще раз проведе огляд пацієнта. Сучасні методи діагностики дозволяють не тільки в деталях вивчити топографію сітківки, а й спрогнозувати, як буде бачити око через 5,10,15 років.

Лазерна корекція зору не тільки нормалізує зір, а й допомагає позбавитися незручностей, пов'язаних з окулярами та лінзами. Існує і соціальний аспект. Деякі професії виключають ношення окулярів або лінз. Погіршення зору не означає, що треба відмовитися від роботи. У цьому випадку корекція стає справжнім спасінням. Вже через декілька годин після проведення корекції пацієнти відчувають відновлення зору.

Б. Лазерна корекція зору — новий маловивчений метод. Він з'явився нещодавно, а, отже, відсутні дослідження віддалених результатів операції, які підтверджують її повну небезпечність. Оскільки для того щоб зробити остаточний висновок, треба спостерігати за пацієнтами, які перенесли корекцію, впродовж всього їхнього життя! А з моменту першої корекції не пройшло ще й 20 років! Отже, ми не можемо спрогнозувати, як поведе себе проопероване око через 25—40 років. Лазерну корекцію роблять молодим людям від 20 років, у яких усе ще попереду. З роками відбувається природна еволюція тканин ока. І як пройде цей процес за наявності на тканинах рубчика, ще невідомо. Тому молоді пацієнти не можуть бути на 100% упевненими в безпеці корекції.

Лазерна корекція зору не має ніякого відношення до лікування. Оскільки в процесі «випаровування» око не стає здоровим — просто змінюється його форма. Я наполягаю, що корекція зору — це дуже серйозна операція. Незважаючи на те, що вона триває всього 15—20 хвилин, вона все ж потребує стаціонарного спостереження пацієнтів хоча б впродовж доби. Сучасні ж клініки часто не обладнані стаціонарами та операційними для надання першої допомоги. Покладаючись на «суперсучасність» методик лікування, лікарі відпускають прооперованих пацієнтів додому буквально через пару годин після корекції. Але ж ніхто не може передбачити, як поведе себе око після втручання лазеру. Зокрема, є данні, які стверджують, що пацієнтам після лазерної корекції небезпечно водити автомобіль у нічний час: у них перед очима можуть з'явитися білі плями». [За матеріалами журналу «Твоє здоров'я», №8, серпень 2006. — С. 31].

PRO ET CONTRA 3

Інтелектуальне піратство в цифрову епоху: за і проти

А. Будь-яку високотехнологічну галузь можна схарактеризувати швидким динамізмом розвитку та браком захищеності від несанкціонованого втручання. Інтелектуальне піратство — явище негативне в юридичному сенсі, проте далеко не настільки однозначне в сенсі соціологічному.

У європейській та північноамериканській літературі феномен позитивного впливу інтелектуального піратства на суспільні процеси пояснюється «ефектом непередбачуваних переваг». Суть зазначеного явища полягає в опосередкованому залученні споживачів піратської продукції до орбіти впливу легального власника контенту.

Ані продюсери голлівудських фільмів, ані виробники комп'ютерних програм та начиння, ані поп-зірки не здобули б у світі такої потужної всенародної популярності (з мільйонними заробітками), якби не масове споживання неліцензійної продукції країнами, суспільствами чи верствами населення, котрі не грають за правилами цивілізованих стосунків «власник-покупець», віддаючи перевагу більш комфортному форматові «власник-зłodий».

Як відомо, і держави, і суспільні групи, і індивіди не є «законсервованими» у своєму морально-етичному та економічному статусах. Динамізм змін соціальних цінностей диктує їхній поступовий перехід до споживання ліцензійної продукції. Для прикладу можна взяти пересічного користувача комп'ютерних систем в Україні, адже практично за кожним з нас «тягнеться грішок» вивчення комп'ютерних премудростей на неліцензійних програмах.

У такий спосіб піратство де-факто формує майбутніх покупців ліцензованої продукції, кристалізуючи прив'язаність споживача до певного бренда, його специфіки, практичних характеристик, тримаючи потенційного клієнта ліцензійної продукції у курсі справ перманент-

ного розвитку та вдосконалення як конкретного продукту, так і індустрії в цілому.

Згодом, визрівши, у соціальному сенсі, в повноцінну суспільну одиницю, такий споживач «не дозволить собі» придбати не ліцензійну програму, однак сформовані професійні смаки й уподобання сприятимуть його лояльності до вже знаного бренда, з яким цього користувача пов'язує власне «неліцензійне минуле».

Б. Соціологічне виправдання інтелектуального піратства не може (і не повинно) бути ані достатньою підставою для його юридичної легітимації, ані обґрунтуванням гальмування ініціатив виробників високотехнологічної продукції заповзято боротися з крадіями нематеріальних цінностей.

Окрім класичного цивільно-конституційного аргументу про «святість» власності, на користь виробників продукції з істотними елементами інтелектуальної власності також свідчить і соціологічний аргумент про необхідність захисту інтересів власника інтелектуальної власності та спонукання його до подальших інвестицій у розвиток інновацій, фінансово обтяжливих перспективних досліджень, без яких неможливо уявити належний технологічний розвиток суспільства в цілому.

Відомо, що лише впевненість компаній у стабільному захисті власних інвестицій в інтелектуальну сферу може гарантувати планомірність та належний обсяг їхніх капіталовкладень у подальші дослідження...

[За матеріалами статті О. Андрійчука, ЄУІ «Інтелектуальне піратство у цифрову епоху» // «Дзеркало тижня». — №34 (613) 9 вересня 2006 р.]

PRO ET CONTRA 4

Гостьовий шлюб: за і проти

У цій суперечці розглядають проблеми гостьового шлюбу, під яким розуміють проживання подружньої пари нарізно: у різних квартирах і, трапляється, навіть у різних містах.

А. Я думаю, коли подружжя живе окремо, хай навіть і вимушено, — це вже не шлюб. Усі нетрадиційні форми — то є сурогат шлюбу. Звісно, шлюб ґрунтується на взаємовигідних умовах. Але проблеми любові і проблеми шлюбу — різні речі, якщо двоє люблять одне одного, вони житимуть разом, хоч би чого їм це коштувало, бо сенс життя в шлюбі — це прагнення жити разом. Якщо почуттів уже немає і діти дорослі, — кожний дістає право вибору. Якщо чоловік хоче мати дітей із жінкою — він зобов'язаний їй допомагати. Якщо жінка сама хоче мати дітей незалежно від бажання чоловіка, вона всі проблеми бере на свої плечі. Але це не є шлюбом, оскільки в традиційному розумінні шлюб передбачає спільне проживання двох на одній території. Решта є сурогатними формами шлюбу. Якщо немає дітей, але люди розписані між собою і живуть при цьому в різних квартирах, просто зустрічаючись час від часу: треба розуміти, то не є кохання. Адже кохання, це коли люди тримають одне одного за руку і дивляться в очі. Та, як свідчать фізіологи, почуття любові триває в середньому рік і вісім місяців. Наша гормональна система виділяє певні гормони, які відповідають за провокацію таких почуттів, завдяки чому ми маємо збудження під час зустрічі з партнером. Надалі можна якось підтримувати ці почуття, та коли люди не дивляться постійно один одному в очі — це просто неможливо.

Для мене гостьовий шлюб — це суцільний мінус. Але кількість гостьових шлюбів збільшується саме серед еліти творчої, політичної тощо. Як правило, питання про гостьовий шлюб ставить чоловік, коли він хоче мати жінку і при цьому не нести відповідальності. Проте такий шлюб дуже погано позначається на дітях. Часто буває, що чоловік не хоче бачити свою колишню дружину, і через це страждають діти. Батько має бути завжди поруч із своїми дітьми. Адже вимушена розлука батька з дітьми стає джерелом багатьох побутових драм, які часом призводять і до наркоманії, і до самогубства серед чоловіків.

Б. Звичайно, це протиприродно, але така форма може бути цілком благополучною і справді нормальною, якщо вже так складаються обставини. Коли люди живуть окремо — вони менше сваряться. Такий спосіб життя вигідний, якщо кожний із них робить кар'єру, самоутверджується у своїй професії, і діти в них уже дорослі. Гостьовий шлюб може мати різні форми — або люди відчувають трепет під час зустрічей, або просто він ґрунтується на взаємовигідних умовах, коли чоловік при цьому утримує жінку матеріально.

ЗАВДАННЯ 9 Проаналізуйте наведений текст. Дайте відповіді на запитання після нього.

«— Ви колись казали, що вам пощастило не вчитися в радянській школі і ознайомитися з українською літературою вже дорослим. А як би ви порадили викладати цей предмет у школі, щоб не викликати у дитини відразу до цієї літератури на довгі роки?

— Дуже радий, що ви поставили це запитання. Знаєте, я готовий висловитися дуже радикально, може, аж надто радикально... Мені здається, що для української літератури було б добре, якби її перестали викладати в школі. Взагалі перестали! Тобто треба вчити дітей читати тексти, поезію, передусім українську, але й світову також. Але історію літератури не викладати! Тому що в школі викладають історію літератури як сурогат патріотизму. Шпаргалки, питання-відповіді, все готове, все препароване — це є пародія на літературознавство. Дітей вчать не любити літературу: все, що дається насильно, викликає опір. А воно не тільки насильно дається, воно дається також з великим примітивізмом. Усі українські письменники на один копил: усі демократи, усі вболівали за народ, усі страждали і так далі. Звичайно, треба навчати літературі, але, може робити це пізніше, вже в університеті? Дивіться, філософію в школі не викладають, тільки в університеті. Ніхто ж не каже, що ми проти філософії. Деякі речі не можна на певному рівні робити, зокрема якщо є традиція спрощування. Усі цікаві, творчі молоді люди відчувають фальш, бо їх вчать так, щоб вони зне-

навиділи Шевченка, Франка, Лесю Українку тощо...». [з інтерв'ю Григорія Грабовича, відомого славіста і українста, професора Гарвардського університету газеті «Дзеркало тижня». — №33 (612), 2 вересня 2006 р.]

Запитання до тексту

1. З'ясуйте точку зору і аргументи в наведеній аргументації.
2. Дайте схематичний аналіз структури наведеної аргументації.
3. Чи підтримуєте ви точку зору, висловлену в наведеному тексті? Обґрунтуйте свою позицію.
4. Чи можете ви сформулювати нові аргументи на підтримку висловленої точки зору?
5. Чи можете ви сформулювати аргументи для критики висловленої точки зору?

ЗАВДАННЯ 10 **Які правила суперечки порушують у наведених прикладах, які помилки допускають. Обґрунтуйте свою відповідь.**

Приклад 1

Антроній. Що ти називаєш мудрістю?

Магдалія. Це тоді, коли ти розумієш, що щастя людині приносять тільки духовні блага, а багатства, почесті, знатність не роблять її ні щасливішою, ні кращою.

Антроній. Бог з нею, з такою мудрістю.

Магдалія. Але якщо мені приємніше читати хорошого письменника, чим тобі полювати, пити або грати в кістки? Ти не погодишся, що я живу приємно?

Антроній. Я б так не жив.

Магдалія. Я не про те запитую, що тобі приємніше за все, а що повинно бути приємним (Еразм Роттердамський).

Приклад 2

Магдалія. А ти вважаєш людиною того, хто не знає мудрості і знати не хоче?

Антроній. Для себе я достатньо мудрий.

Магдалія. Для себе і свині мудрі.

Антроній. Та ти прямо софістка якась — так вправно сперечаєшся (Еразм Роттердамський).

Приклад 3

Богдан: «Наш маркетинг повинен бути агресивнішим».

Валентин: «Чому ж?».

Богдан: «Я вважаю, що ми просто не повинні бути такими слабкими, як у цей момент».

Приклад 4

У будь-якому підручнику фізики написано, що силу вимірюють у динах. Знання — сила. Отже, знання вимірюють у динах.

Приклад 5

— Ви граєте на роялі?

— Граю, але не люблю.

— Що так?

— Карти ковзають.

Приклад 6

— Я двійку сьогодні з хімії отримав.

— А ти хоч щось інше зі школи приносиш? Так! Сьогодні з хімії, а подивитися в щоденник у тебе з усіх предметів двійки. Так ти, мій дороженький, взагалі нерозумний!

Приклад 7

— Ви дозволяєте своєму синові бігати по калюжах?

— А хто ж йому це ще може дозволити?

ЗАВДАННЯ 11 **Які правила суперечки порушують у наведених прикладах, які помилки допускають. Продовжіть суперечку, запропонувавши варіант захисту від аргументативної пастки.**

Приклад 1

Експерти провели опитування співробітників компанії. Результат для керівництва виявився несподіваним: більшість топ-менеджерів компанії співробітники оцінюють негативно. Власник компанії не хоче оприлюднювати результатів опитування, хоча співробітникам обіцяли, що їх ознайомлять з результатами. Проте ке-

рівник відділу маркетингу вважає, що треба виявити мужність і оприлюднити висновки.

Власник компанії: «Ви хоча б подумали, які в цього будуть наслідки? Якщо ми оприлюднимо ці результати, в компанії виникне така негативна атмосфера, що вже ніхто не зможе почуватися тут добре. А наші менеджери будуть занепокоєні настільки, що вже не зможуть приймати розумні рішення. Ви що, дійсно цього хочете?».

Приклад 2

Наталія і Євген, керівники відділів компанії, вирішують питання, яким чином співробітники компанії можуть бути залучені до процесу прийняття рішень. Наталія вважає, що оскільки будь-який керівник несе тягар відповідальності сам, то й рішення він повинен приймати самостійно.

Наталія: «Уявіть собі, що, приймаючи рішення, я іноді дійсно почну радитися зі своїми співробітниками. Тим я надам їм хибну надію на те, що їхня думка буде врахована і при вирішенні інших питань. Ти можеш уявити собі цю плутанину? Якщо усі захочуть приймати участь в усіх обговореннях, то рішення будуть прийматися надзвичайно тяжко і повільно, кінець-кінцем ми, швидше за все, взагалі не зможемо нічого вирішувати. Це ж катастрофічно вплине на роботу!».

Приклад 3

На семінарі для керівників підприємства Сергій пропонує своїм колегам об'єднати два відділи для того, щоб краще організувати роботу і більше орієнтуватися на клієнтів. Його атакує Олексій.

Олексій: «Це ж маразм, що Ви тут нам розповідаєте. Дивує, що саме Ви пропонуєте все це. Ваша ж власна фірма збанкрутіла?».

Приклад 4

У Івана виникли проблеми з керівником його робочої групи. Він йде до керівника відділу, щоб порадитися, як себе вести. Йому ця розмова не подобається, і він хоче якомога швидше позбавитися Івана.

Керівник відділу: «Зрозуміло, Ви праві. У вас є дві можливості: пожалітися або піти з команди. Але подумайте добре! Не виключено, що якщо Ви будете жалітися, у Вас будуть неприємності. Якщо Ви підете з команди, то втратите шанс на підвищення. Як би Ви не зробили, Ви програєте».

ЗАВДАННЯ 12 **Про застосування яких прийомів впливу йдеться в наведених прикладах?**

Приклад 1

А. «Чи не настав час упровадити в українське законодавство, в кодекс сімейного права зокрема, статтю, відповідно до якої громадянин України мав би право мати кількох дружин водночас?

Б. «Мене б така стаття цілком задовольнила, проте чому це має стосуватися тільки чоловіків? А чому така неповага до жінки як такої? Адже трапляються ситуації, коли жінка живе з двома або трьома чоловіками. Варіант «шведської сім'ї» уже став майже нормою для мого покоління. Я не знаю, добре це чи погано, але річ у тім, що один чоловік може бути дуже розумним, однак емоційно холодним, другий чоловік душевно розвинений, та він не заробляє нічого, а третій може утримувати всіх чотирьох, проте він ніколи не погодиться на такі стосунки, оскільки він набагато старший за віком і мислить традиційними схемами. Але в принципі цей варіант оптимальний, пригадайте Білосніжку і сімох гномів. Існує інформація, що цей сюжет сягає корінням до архетипу дуже давньої форми шлюбу. Кожний вільний вибирати той тип стосунків, який його влаштовує. І я не впевнена, чи має право суспільство обговорювати рівень домагань жінки або чоловіка, які хочуть підтримувати такі взає-

мини. Я не кажу навіть про сексуальні стосунки, а платонічні романи? Заміжня жінка може просто мати залицяльників, щоб не створювати собі зайвих проблем, вона не прагне вступати з ними в статевий зв'язок». [За матеріалами тижневика «Дзеркало тижня»].

Приклад 2

Грецький раб Езоп, який увійшов в історію, зокрема своїми повчальними історіями (байками), неодноразово виручав свого хазяїна. Одного разу той хвалькувато заявив, що вип'є море, якщо програє суперечку. Суперечку цю він програв і кинувся до Езопа за допомогою. У людей, що наполягали на виконанні обіцянки, Езоп запитав:

— Чи правда, що море без упину поповняється сотнями річок?

— Так.

— Отже, випиваючи море, треба одночасно випити і річки? Але про це домовленості не було. Зробіть так, щоб річки перестали поповнювати море, і ми виконаємо своє слово — вип'ємо море.

Опонентам прийшлося піти ні з чим.

Приклад 3

Жан Марє святкував своє 80-річчя в Парижі. Ювіляр був підтягнутий і усміхнений, але запрошені вголос назвали його вік вагалися. Тоді ювіляр сказав: «Мені всього лише чотири рази по двадцять».

Приклад 4

У 50-ті роки губернатор Флориди Ф. Уоренн проводив свою передвиборчу компанію тоді, коли кожний округ у штаті повинен був сам обирати, знімати чи ні заборону на торгівлю спиртним.

І ось на запитання, яка його позиція з приводу «сухого закону», Уоренн відповів так: «Якщо під віскі ви розумієте ту життєву вологу, що веселить душу людини, несе відпочинок від денних негараздів, дозволяє з оптимізмом дивитися в майбутнє, — то занесіть мене у списки найгарячіших прихильників продажу спиртного».

Якщо ж під віскі Ви розумієте те диявольське зілля, яке руйнує сім'ї, ламає кар'єри і забирає у людини можливість працювати, — сміло зараховуйте мене до прихильників «сухого закону».

Приклад 5

Федір Достоєвський у «Щоденнику письменника» пише про справу Кронеберга, який висік свою доньку шпіцрутенами. Адвокат Спасович побудував свій захист на тому, що замінив слово «катування» на «покарання», «шпіцрутени» — на «різки», «семилітню дитину» — на «дівчинку зіпсовану та порочну» тощо. Підзахисного адвоката Спасовича виправдали.

ЗАВДАННЯ 13 **Напишіть аргументативний текст з обраної вами теми приблизно на одну сторінку А4. Передайте його одному із студентів вашої групи. Цей студент повинен написати коротку рецензію на текст, обсягом — одна сторінка А4.**

Тексти аргументацій та рецензій студенти віддають для перевірки викладачу. На наступному занятті викладач робить загальні зауваження.

ЗАВДАННЯ 14 **1. Підготуйте аргументативну промову на п'ять хвилин. Дотримуйтеся таких дій:**

1. Сформулюйте питання (тему, проблему), яке ви хочете обговорити.
2. Сформулюйте точку зору, яку ви хочете захистити.
3. Наведіть інші точки зору з обговорюваного питання.
4. Наведіть аргументи на захист власної точки зору.
5. Спробуйте дати відповідь на можливі контраргументи.
6. Сформулюйте вступ для своєї промови.
7. Сформулюйте висновки.

2. Виступіть з промовою на занятті.

3. Промову оцінюють так:

А. Усі студенти в аудиторії заповнюють бланк оцінки промови, наведений нижче. Усі бланки отримує студент, який проголошував промову.

Б. Один із студентів дає короткий коментар прослуханої промови.

В. Викладач коментує кожний виступ.

Бланк оцінки промови

Промовець _____

Тема _____

Дата _____

Оцінки: 1 (дуже погано) — 10 (відмінно)

Якість та структура промови

Репрезентація питання (теми, проблеми)

1. Актуальність _____

2. Цікавість _____

Вступ

1. Наявність _____

2. Ефективність _____

3. Відповідність часовим рамкам _____

Формулювання власної точки зору

1. Наявність _____

2. Чіткість _____

3. Ясність, зрозумілість _____

4. Запам'ятовуваність (чи можете повторити після прослуховування промови) _____

Обговорення інших позицій

1. Наявність _____

2. Релевантність обговорюваній проблемі _____

Висування аргументів

1. Наявність _____

2. Достатня кількість _____

3. Сила аргументів _____

4. Релевантність точці зору _____

5. Обґрунтування аргументів _____

4. Запам'ятовуваність (чи можете повторити після прослуховування промови) _____

5. Відповідність часовим рамкам _____

Обговорення контраргументів

6. Наявність _____

2. Релевантність обговорюваній проблемі _____

Підведення підсумків

1. Наявність _____
 2. Ефективність _____
 3. Відповідність часовим рамкам _____
- Інші коментарі* _____

Невербальні характеристики промови

- Пози* _____
- Жести* _____
- Міміка* _____
- Погляд* _____
- Вільне володіння простором* _____
- Парамовленнєві характеристики* _____
1. Тон _____
 2. Тембр _____
 3. Сила голосу _____
 4. Інтенація _____
- Інші коментарі* _____

Помилки

Наявність помилок, які виникають при порушенні:

1. Правила свободи _____
 2. Правила тягара доведення _____
 3. Правила точки зору _____
 4. Правила обґрунтування аргументів _____
 5. Правила заборони неправдивих аргументів _____
 6. Правила релевантності аргументації _____
 7. Правила подання аргументації _____
 8. Правила логічності _____
- Інші коментарі* _____

Інші характеристики

Грамотність

1. Відсутність російськомовних виразів _____
 2. Правильний наголос _____
 3. Правильне використання україномовних виразів _____
 4. Правильне використання іншомовних виразів _____
 5. Наявність відповідності між словами та їхніми значеннями _____
- Відсутність стилістичних помилок* _____
- Відсутність слів-паразитів* _____
- Інші коментарі* _____

ЗАВДАННЯ 15 **Підготуйтеся до Турніру сперечальників, уважно ознайомившись із регламентом, правилами турніру та додатками.**

1. Регламент

1.1. Загальні положення

Студенти, які беруть участь у турнірі, за допомогою викладача повинні обрати ролі, які вони хочуть виконувати.

Припустимо, що в групі 21 студент. Серед них 16 обрали ролі гравців (вісім команд), 5 — ролі суддів.

1.2. Команди та гравці

1. У дебатному раунді беруть участь 2 команди. Команда 1 репрезентує позитивну точку зору з обговорюваного питання. Команда 2 репрезентує негативну точку зору з обговорюваного питання.

2. До складу кожної команди входять двоє гравців.

1.3. Судді

3. Судді — це особи, яким делеговане право визначати результати конкретного дебатного раунду.

1.4. Процедура турніру

4. Турнір складено з чотирьох кваліфікаційних раундів, півфіналів та фіналу.

5. Кваліфікаційні раунди команди грають у двох підгрупах. Кожна підгрупа складена з чотирьох команд. Переможці виходять у півфінал в своїх підгрупах.

6. Фінал грають дві команди, які перемогли у півфіналах.

7. Тему фінального раунду визначають за бажаннями команд. Якщо виникають труднощі, то застосовують жеребкування.

8. Ролі (пропонент/опонент), які виконують команди у фіналі, визначають шляхом жеребкування.

1.5. Відзнаки

9. За підсумками турніру команда, яка продемонструвала високий рівень гри та результатів одержує відзнаку — «Найкраща команда».
10. Під час кожного раунду кожен гравець від суддів отримує індивідуальний бал від 0 (найгірший) до 10 (найкращий). Наприкінці турніру усі бали підсумовують і виводять середнє арифметичне. Це і є остаточний бал гравця.
11. У випадку, якщо бали гравців однакові, вважають, що вони посіли однакове місце в таблиці індивідуальних показників гравців.
12. Гравець, який посів перше місце в таблиці індивідуальних показників, одержує відзнаку «Найкращий сперечальник турніру».

2. Правила турніру

2.1. Аргументативні промови

13. Гравці виголошують аргументативні промови в такому порядку:
 - А. Команда 1 (позитивна точка зору);
 - Б. Команда 2 (негативна точка зору).
14. Тривалість кожної промови становить 5 хвилин. Коли до завершення терміну залишається 15 секунд, суддя, який слідує за часом, попереджає гравця за допомогою спеціального сигналу.
15. Гравець може з дозволу суддів використати для завершення промови додатково 15 секунд. Використання часу понад 15 секунд може бути враховано як обставину, що негативно характеризує гру команди.
16. Команди мають підтримувати свою точку зору аргументами. Аргументи мають бути обґрунтованими положеннями. Обґрунтування може базуватися на статистичній інформації, інформації ЗМІ, думках експертів, історичних фактах, історичних аналогіях тощо. Не дозволяється використовувати як обґрунтування особистого досвіду, а також індивідуального досвіду інших людей.

Особливо відзначають логічні способи обґрунтування аргументів (використання дедукції, індукції, аналогії).

2.2. Пункти інформації

16. Після виголошення аргументативної промови гравцем команди, настає черга пунктів інформації, які проголошує протилежна сторона.

17. Пункт інформації може бути запитанням, коментарем, уточненням, зауваженням тощо.

18. Тривалість пункту інформації становить не більше ніж 15 секунд.

19. На пункти інформації відповідь можуть давати усі гравці команди. Тривалість відповіді — до 30 секунд.

20. Максимальна кількість пунктів інформації — п'ять.

21. Команда може відхилити пункт інформації і не відповідати на нього. Про це треба повідомити суддів.

22. Команда повинна спробувати дати обґрунтовану відповідь не менше, ніж на два пункти інформації.

23. Формулювання великої кількості пунктів інформації (більше п'яти); зловживання часом, який надають для висловлювання пункту інформації; неприйняття жодного пункту інформації можуть розглядатися як обставини, що негативно характеризують гру команди.

2.3. Правила проведення раундів

24. Гравці команд повинні дотримуватися семи правил суперечки, наведених у Додатку 1 цього підручника.

Можливі теми для обговорення

1. Смертна кара: за і проти.
2. Телевізійна реклама: за і проти.
3. Комп'ютерні ігри: за і проти.
4. Професійна армія в Україні: за і проти.
5. Інформаційні технології: друзі чи вороги.
6. Евтаназія: за і проти.
7. Гостьовий брак: за і проти.

8. Що краще: власний будинок у передмісті чи зручна комфортабельна квартира в центрі міста?
9. Що краще: балет чи драматичний спектакль?
10. Що краще: домашнє відео (або DVD) чи сучасний кінотеатр?
11. Що зручніше: залізничний транспорт чи авіап перевезення?
12. Що краще: книга чи її екранізація (наприклад, «Володар кілець» Дж. Р. Р. Толкієна або «Собаче серце» М. Булгакова).
13. Що краще: рок чи поп-музика?
14. Чи тести придатні для оцінювання знань?
15. Чи буває брехня благом?
16. Політика та мораль — то несумісні речі?
17. Єдина помісна церква в Україні: конфесійна утопія чи церковна реальність?
18. Соціальна реклама: держзамовлення чи ринок бізнесової комунікації?
19. Чи будуть у майбутньому популярні традиційні книжки, чи усі будуть користуватися їхніми електронними аналогами?
20. У якому віці людина стає повнолітньою?
21. Які засоби боротьби з наркотиками найефективніші?
22. У якому віці краще за все одружуватися?
23. Де краще жити — у місті чи в селі?
24. Чи можна поєднати професійну кар'єру та сім'ю?
25. Чи можна успішно поєднати роботу та навчання у ВНЗ?
26. SMS-повідомлення: засіб комунікації чи своєрідна залежність?
27. Чи потрібний сучасній людині мобільний телефон?
28. Дієтоманія: факти і помилкові уявлення.
29. Чи потрібен людині самоменеджмент?
30. Хтось вважає, що людина повинна жити там, де народилася, і усяка зміна клімату, державного устрою, мови погано впливає на неї. Інші вважають, що всі розмови про ностальгію — відмовка лінивих пересічних громадян. Доведіть правильність однієї з цих точок зору.

ДОДАТКИ

Додаток 1

Правила суперечки

- 1. Правило свободи.** Сперечальники не повинні ставити перешкоди один одному при висуванні своїх точок зору та при критиці точок зору опонента.
- 2. Правило тягаря доведення.** Сперечальник, який висунув точку зору, зобов'язаний її захищати.
- 3. Правило обґрунтування точки зору.** Точка зору, яку відстоює сперечальник, має залишатися незмінною впродовж суперечки.
- 4. Правило критики точки зору.** Критика точки зору повинна відбуватися щодо точки зору, яку дійсно висунув співрозмовник.
- 5. Правило обґрунтування аргументів** — сперечальники не повинні в суперечці користуватися аргументами, які є недостатньо обґрунтованими твердженнями.
- 6. Правило заборони неправдивих аргументів.** Сперечальники не повинні свідомо, з метою введення в оману співрозмовника, користуватися в суперечці аргументами, які є завідомо неправдивими твердженнями, хибними припущеннями.
- 7. Правило релевантності аргументації.** Для захисту своєї точки зору сперечальник може користуватися тільки тими аргументами, які мають відношення до цієї точки зору.
- 8. Правило подання аргументації.** Сперечальники не повинні використовувати в процесі аргументації недостатньо ясних, багатозначних формулювань.
- 9. Правило логічності.** Міркування, з яких складена аргументація, повинні бути логічно правильними.
- 10. Правило завершення суперечки.** Результатом невдалої аргументації точки зору повинна бути відмова пропонента від своєї точки зору, а результатом успішної аргументації точки зору повинна бути відмова опонента від своїх сумнівів з приводу її істинності.

Помилки в суперечці

Порушення правила 1 (правила свободи)

А. Сперечальник може накласти обмеження на аргументацію співрозмовника.

- помилка «об'явлення точки зору священною»;
- помилка «накладання табу на точку зору».

Б. Сперечальник може обмежити свободу дій іншої сторони.

Це можна зробити двома способами.

Б.1. Примусити співрозмовника відмовитися від обґрунтування своєї точки зору або критики точки зору супротивника.

- помилка «аргумент до палки» («паличний аргумент», «до-від до палки», «*argumentum ad baculum*»);
- помилка «аргумент до жалю» («*argumentum ad misericordiam*»).

Б.2. Сперечальник може дискредитувати супротивника перед аудиторією.

- помилка «аргумент до людини» («*argumentum ad hominem*»).

Різновиди аргументу до людини:

А. «Пряма атака»;

Б. «Непряма атака» («отруювання джерела»);

В. «Ти також» («*tu quoque*»).

Порушення правила 2 (правила тягаря доведення)

- помилка «переніс тягаря доведення на опонента».

Різновиди цієї помилки:

А. При незмішаному розходженні в думках замість захисту власної точки зору пропонент примушує опонента доводити, що точка зору пропонента неправильна.

Б. При змішаному розходженні в думках сперечальник замість того, щоб захищати власну точку зору, примушує співрозмовника захищати свою точку зору.

- помилка «усунення від тягаря доведення».

Різновиди цієї помилки:

А. Репрезентація точки зору як такої, що не потребує доведення.

-
- Б.** Наведення особистих гарантій правильності точки зору.
В. Формулювання точки зору таким чином, що її не можна розкритикувати.

Порушення правила 3 **(правила обґрунтування точки зору)**

- помилка «ignoratio elenchi».

Різновиди цієї помилки:

- помилка «втрата точки зору»;
- помилка «підміна точки зору».

«Підміна точки зору» застосовують у таких випадках.

А. Точку зору свідомо підмінюють люди, які бачать, що відкрито її довести не можуть. Тоді вони намагаються відволікти увагу співрозмовника, висуваючи нову точку зору, яка зовнішньо схожа з попередньою, але має зовсім інший зміст.

Б. Підміна точки зору може бути пов'язана з відповіддю не на те запитання, яке було задане, або з нерозкриттям запропонованої теми. При цьому текст аргументації може бути з точки зору логіки бездоганим.

В. Підміна точки зору може відбуватися тоді, коли людина свідомо не бажає дати відповідь на поставлене запитання.

У суперечках може допускатися *повна* або *часткова* підміна точки зору.

Порушення правила 4 **(правила критики точки зору)**

- помилка «фіктивний супротивник» («солом'яне опудало»).

Різновиди цієї помилки:

А. Приписування співрозмовникові неіснуючої точки зору.

А.1. Сперечальник наполегливо висуває протилежну точку зору.

А.2. Сперечальник приписує фіктивну точку зору групі, до якої належить опонент.

А.3. Сперечальник маніпулює з агентом дії.

Б. Неправильна репрезентація точки зору опонента.

Б.1. Висмикують точку зору з контексту та надзвичайно спрощують.

Б.2. Висмикують точку зору з контексту та надзвичайно перебільшують.

Порушення правила 5

(правила обґрунтування аргументів)

- помилка «необґрунтований аргумент»;
- помилка «надмірне обґрунтування»;
- помилка «колова аргументація» («коло в аргументації», «прийняття без доведення», «*retitio principii*»).

Порушення правила 6

(правила заборони неправдивих аргументів)

- помилка «хибний аргумент»;

Аргумент може бути хибним у таких випадках.

А. Сукупність наведених аргументів суперечлива.

Б. Аргумент є самосуперечливим твердженням.

В. У процесі аргументації як аргумент використовують твердження про факт, оцінити який можна буде лише в майбутньому.

- помилка «брехливий аргумент»;

Різновиди цієї помилки:

А. Помилка «частково брехливий аргумент».

Б. Помилка «безглуздий аргумент».

В. Помилка «неприкритий брехливий аргумент».

Г. Помилка «неправомірне звернення до науки».

Ґ. Помилка «брехливий аргумент, що не промовляється».

Д. Помилка «подвійна бухгалтерія».

Е. Помилка «зв'язок аргументів».

Є. Помилка «адвокатський аргумент» («свинський аргумент»).

- помилка «суб'єктивний аргумент»;

Різновиди цієї помилки:

А. Помилка «відкритий суб'єктивний аргумент».

Б. Помилка «прихований суб'єктивний аргумент».

- помилка «провокаційні запитання» (помилка багатьох запитань).

Порушення правила 7
(правила релевантності аргументації)

- помилка «нерелевантна аргументація».

Ця помилка має місце в таких випадках.

А. Пафос замінює логос.

- *патетична помилка* («аргумент до аудиторії»).

Різновид цієї помилки:

- помилка «аргумент до мас».

Б. Етос замінює логос.

- помилка «аргумент до авторитету».
- помилка «аргумент до скромності» («*argumentum ad verecundiam*»).

Порушення правила 8
(правила подання аргументації)

- помилка «зловживання неясністю».

Різновиди цієї помилки:

А. Неясність, пов'язана з імпліцитністю.

Б. Неясність, пов'язана з невизначеністю понять, що входять до складу аргументації.

Б.1. Застосування виразів, які не мають чіткого загально-вживаного значення;

Б.2. Застосування багатозначних виразів;

Б.3. Нечіткі кількісні та модальні характеристики виразів.

В. Неясність, пов'язана із застосуванням іншомовних слів без урахування їхнього точного значення

Г. Неясність, пов'язана з самим виразом.

Порушення правила 9
(правила логічності)

А. Для умовно-категоричних дедуктивних міркувань найпоширенішими є такі помилки:

- помилка «ствердження консеквента»;
- помилка «заперечення антецедента».

Б. Для розділово-категоричних міркувань найпоширенішими є такі помилки:

- застосування сполучника «або» в не строго розділовому смислі;
- перерахування у розділовому засновку не всіх альтернатив.

В. В індуктивних міркуваннях найпоширенішими є такі помилки:

- помилка «після цього, отже, з цієї причини» («*post hoc ergo propter hoc*»).
- помилка «поспішне узагальнення» («*secundum quid*»).

Різновид цієї помилки:

- помилка «звертання до думки більшості» («*argumentum ad populum*»).

Г. В міркуваннях за аналогією поширеною є:

- помилка «неправомірна аналогія» («*хибна аналогія*»).

Г. Правило 6 може бути порушене також тоді, коли в міркуванні плутають ознаки частини та цілого. В результаті виникають:

- помилка роз'єднання;
- помилка об'єднання.

Д. Правло 6 також порушують тоді, коли має місце:

- помилка «*argumentum ad consequentiam*».

Порушення правила 10 (правила завершення суперечки)

А. У випадку, коли пропонент не зміг довести свою точку зору, то він повинен від неї відмовитися.

Якщо це не відбувається, то має місце:

- помилка «відмова від зняття точки зору».

Б. У випадку перемоги пропонента опонент повинен зняти свої зауваження щодо його точки зору, оскільки він не зміг задовільно їх обґрунтувати.

Якщо це не відбувається, то має місце:

- помилка «відмова від зняття зауважень».

В. У випадку, коли сперечальники перебільшують наслідки успішного обґрунтування чи критики точки зору, то мають місце:

- помилка «виведення істинності точки зору пропонентом»;
- помилка «виведення істинності точки зору опонентом» («*argumentum ad ignorantiam*»).

**Терміни у перекладі
(українська-англійська-латина)**

А

Арбітр — determiner
Аргумент — argument, reason
Аргументація — argumentation, argument
— *множинна* — multiple
— *підрядна* — subordinate
— *прогресивна* — progressive
— *проста, одинична* — single
— *регресивна* — regressive
— *розумна* — reasonable
— *складна* — complex
— *сурядна* — coordinate
Аудиторія — audience
— *універсальна* — universal

В

Вивід — inference
Висновок — conclusion
— *проміжні висновки* — intermediate conclusions
Відповідальність — responsibility
Відправні положення, які приймаються обома сторонами в суперечці — common starting points

Д

Дані — data
Диспут — disputation
Діалектичні показники — dialectical clues
Діалогічні показники — dialogical clues
Доведення — proof
Довід — reason, argument
— *імпліцитний* — implicit
Достатність — sufficiency
Думка — opinion
— *виражена* — avowed

Е

Еристика — eristic

З

Засновок — premise
— *істинний* — truth
— *невиражений* — unexpressed
— *хибний* — false
Захист — defense

К

Контекстуальні показники — contextual clues
Критика — critic
Критична дискусія — critical discussion
Критичне мислення — critical thinking

Л

Лінія аргументації — line of argumentation
Логічна форма міркування — logical form of reasoning

М

Метод графів — graph method
Методи інтерпретації та реконструкції аргументації — methods of argument interpretation and reconstruction

Міркування — reasoning
— *дедуктивне* — deductive
— *зв'язане* — linked
— *індуктивне* — inductive
— *конвергентне* — convergent
— *міркування за аналогією* — reasoning by analogy
— *послідовне* — serial

Н

Неформальна логіка — informal logic
— *процедурна* — procedural
— *структуралістська* — structuralist

О

Обґрунтування — justification
Опонент — opponent, antagonist

П

Передумова — presupposition
Підтримка підстави — backing of warrant
Підхід — approach
Помилка — fallacy

— *аргумент до авторитету* — argument from authority, appeal to authority

— *аргумент до думки більшості* — appeal to popular opinion

— *аргумент до жалю* — argumentum ad misericordiam, appeal to pity

— *аргумент до здорового глузду* — argumentum ad iudicium

— *аргумент до людини* — argumentum ad hominem, argument against the person

• *образливий варіант* — abusive variant

• *непрямий, або обставинний варіант* — circumstantial variant, tu quoque

— *аргумент до наслідків* — argumentum ad consequentiam

— *аргумент до натовпу* — argumentum ad populum, mob appeal, appeal to the people, appeal to the crowd

- *аргумент до незнання, або аргумент до неучтва* — argumentum ad ignorantiam, appeal to ignorance
- *аргумент до палки, аргумент до сили* — argumentum ad baculum; appeal to force
- *аргумент до скромності* — argumentum ad verecundiam, awe-directed argument
- *аргумент до снобів, або аргумент до пихи* — snob appeal
- *безпідставний довід доведеного, випередження основи, коло в аргументації, прийняття без доведення* — petitio principii, begging the question, complex question
- *довід, який не має відношення до предмету обговорення, незнання сутності спростування, нерелевантне судження* — irrelevancies, ignoratio elenchi, ignorance of refutation.
- *еквівокація* — equivocation
- *заперечення антецедента* — denying the antecedent
- *не випливає* — non sequitur, doesn't follow
- *непряма атака* — indirect attack
- *об'явлення точки зору священною* — declaring a standpoint sacrosanct
- *після цього, отже з цієї причини* — post ergo propter hoc, faulty cause
- *помилка багатьох запитань; зведення багатьох запитань до одного* — many question
- *помилка двозначності/багатозначності* — ambiguity fallacy
- *помилка з'єднання* — composition fallacy
- *помилка неясності* — clearness fallacy

-
- помилка релевантності — relevance fallacy
 - помилка роз'єднання — division fallacy
 - помилки апелювання — ad fallacies
 - поспішне узагальнення, у певному смислі — secundum quid; hasty generalization
 - пряма атака — direct attack
 - слизький схил — slippery slope fallacy
 - ствердження консеквента — affirming the consequent
 - фіктивний супротивник, солом'яне опудало — straw man, straw person
 - хибна аналогія — false analogy
 - хибна дихотомія — false dichotomy

Правило релевантності — Relevance Rule
Правило свободи — Freedom Rule
Правило тягаря доведення — Burden of Proof Rule
Правило завершення суперечки — Closure Rule
Правильність — validity
Прагма-діалектика — pragma-dialectics
При відомих припущеннях — ex concessis
Прийнятність — acceptability
Припущення — concession
Пропонент — proponent, protagonist

P

Релевантність — relevance
Розходження у думках — conflict of opinion

C

Система достатньо серйозних доведень — prima facie case

- Софізм** — sophism
Спростування — refutation, refutatio
Стадії критичної дискусії — critical thinking stages
 — *стадія конфронтації* — confrontation stage
 — *стадія відкриття* — opening stage
 — *стадія аргументації* — argumentation stage
 — *стадія критики* — critic stage
 — *завершальна стадія* — concluding stage
- Сторона** — side
 — *яка стверджує* — affirmative
 — *яка заперечує* — negative
- Стратегія максимально аргументативного аналізу** — strategy of maximally argumentative analysis
Структура аргументації — argumentation structure, argument structure
Суперечка — quarrel, argument
Схема аргументації — argumentation scheme, argument scheme

Т

- Твердження** — commitment
Твердження-претензія — claim
Теза — thesis
Теорія аргументації — argumentation theory, argument theory
Точка зору — standpoint, point of view
 — *негативна точка зору* — negative standpoint
 — *позитивна точка зору* — positive standpoint
- Тягар доведення** — burden of proof

Ф

- Форма аргументації** — argumentation form, argument form
Формальна діалектика — formal dialectic
Формально-діалектична процедура — formal dialectical procedure

ЛІТЕРАТУРА

Підручники, навчальні посібники

Герасимова И. А. Практический курс по аргументации. — М., 2003.

Еемерен Ф. Х. ван, Гроотендорст Р., Хенкенмас Ф. С. Аргументация: анализ, проверка, представление. Учебное пособие. — СПб, 2002.

Рузавин Г. И. Логика и аргументация. — М., 1997.

Хоменко І. В. Еристика: мистецтво полеміки. — К., 2001.

Хрестоматії

Логика и риторика. Хрестоматия. — Минск, 1997.

Логика. Логические основы общения. Хрестоматия. — М., 1994.

Довідкова література

Акишина А. А., Кано Х., Акишина Т. Е. Жесты и мимика в русской речи. Лингво-страноведческий словарь. — М., 1991.
Григорьева С. А., Григорьев Н. В., Крейдлин Г. Е. Словарь языка русских жестов — М.; Вена, 2001.

Лингвистический энциклопедический словарь. — М., 1990.

Тумаракин П. С. Жесты и мимика в общении японцев. Лингво-страноведческий словарь-справочник. — М., 2001.

Философская энциклопедия: В 5-ти т. — М., 1960—1970.

Философский энциклопедический словарь. — М., 1993.

Періодичні видання

Вопросы философии

Логические исследования

Філософська думка

Argumentation. An International Journal on Reasoning.

Argumentation and Advocacy.

Inquiry. Critical Thinking Across the Discipline

Informal logic. Reasoning and Argumentation in Theory and Practice

Philosophy and Rhetoric.

Історичні першоджерела

- Аристотель*. О софистических опровержениях // Соч.: В 4 т. — Т. 2. — М., 1978. — С. 533—593.
- Аристотель*. Первая аналитика // Соч.: В 4 т. — Т. 2. — М., 1978. — С. 117—254.
- Аристотель*. Вторая аналитика // Соч.: В 4 т. — Т. 2. — М., 1978. — С. 255—346.
- Аристотель*. Риторика // Аристотель. Этика. Политика. Риторика. Поэтика. Категории. — Минск, 1998. — С. 744—1012.
- Аристотель*. Топика // Соч.: В 4 т. — Т. 2. — М., 1978. — С. 347—531.
- Арно А., Николь П.* Логика, или искусство мыслить. — М., 1997.
- Бекон Ф.* О достоинстве и приумножении наук // Соч.: В 2 т. — Т. 1. — М., 1977. — С. 81—522.
- Декарт Р.* Рассуждения о методе, чтобы верно направлять свой разум и отыскивать истину в науках // Соч.: В 2 т. — Т. 1. — М., 1989.
- Локк Дж.* Опыт о человеческом разумении // Соч.: В 3 т. — Т. 2. — М., 1985.
- Паскаль Б.* О геометрическом уме и об искусстве убеждать // Логика и риторика. — Минск, 1997. — С. 209—235.
- Перельман Х., Олбрехтс-Тытека Л.* Из кн.: «Новая риторика: трактат об аргументации» // Язык и моделирование социального взаимодействия. — М., 1987. — С. 207—264.
- Платон*. Диалоги. — К., 1995.
- Поварнин С. И.* Спор. О теории и практике спора. — СПб., 1996.
- Шопенгауэр А.* Еристика, или искусство спорить. — СПб., 1900.
- Шопенгауэр А.* Эристическая диалектика // Логика и риторика. — Хрестоматия. — Минск, 1997. — С. 410—439.

Наукові монографії

- Алексеев А. П.* Аргументация. Познание. Общение. — М., 1991.
- Аргументация и интерпретации. Исследования по логике, истории философии и социальной философии / Сборник научных статей под ред. В. Н. Брюшинкина. — Калининград, 2006.
- Брутян Г. А.* Аргументация. — Ереван, 1984.

-
- Брутян Г. А.* Новая волна интереса к философской аргументации // *Философия и культура*. — М., 1987.
- Брутян Г. А., Нарский И. С.* Философские проблемы аргументации. — М., 1986.
- Важнейшие концепции теории аргументации. — СПб., 2006.
- Вежбицкая А.* Язык. Культура. Познание. — М.: Русские словари, 1996.
- Горелов И. Н.* Невербальные компоненты коммуникации. — М., 1980.
- Горелов И. Н., Енгальчев В. Ф.* Безмолвный мысли знак: Рассказы о невербальной коммуникации. — М., 1991.
- Гриненко Г. В.* Сакральные тексты и сакральная коммуникация: логико-семиотический анализ вербальной магии. — М., 2000.
- Грифцова И. Н.* Логика как теоретическая и практическая дисциплина. К вопросу о соотношении формальной и неформальной логики. — М., 1998.
- Дейк Т. А. ван.* Язык. Познание. Коммуникация. — М., 1989.
- Еемерен Ф. Х ван., Гроотендорст Р.* Аргументация, коммуникация и ошибки. — СПб, 1992.
- Еемерен Ф. Х ван., Гроотендорст Р.* Речевые акты в аргументативных дискуссиях. — СПб., 1994.
- Ишмуратов А. Т.* Конфлікт і згода. — К., 1996.
- Ивин А. А.* Основы теории аргументации. — М., 1997.
- Крейдлин Г. Е.* Невербальная семиотика: Язык тела и естественный язык. — М., 2004.
- Критическое мышление, логика, аргументация: Сборник статей / Под общ. ред. В. Н. Брюшинкина, В. И. Маркина. — Калининград, 2003.
- Курбатов В. И.* Социально-политическая аргументация: логико-методологический аспект. — Ростов-на-Дону, 1991.
- Мейзерский В. М.* Философия и неориторика. — К., 1991.
- Мысль и искусство аргументации. — М., 2003.
- Новое в зарубежной лингвистике. Лингвистическая прагматика. — Вып. 16. — М., 1985.
- Об искусстве полемики. — М., 1982.
- Оптимизация речевого воздействия. — М.: Наука, 1990.
- Противоречие и дискурс. — М.: ИФРАН, 2005.
- Речевое общение и аргументация. — СПб., 1993. — Вып. 1.
- Речевое общение и аргументация. — СПб. — 1993. — Вып. 2.
- Рузавин Г. И.* Методологические проблемы аргументации. — М., 1996
- Теория и практика аргументации. — М., 2002.
- Уолтон Д.* Аргументы ad hominen. — М., 2002.

- Философские проблемы аргументации. — Ереван, 1984.
Язык о языке / Ред. Арутюнова Н. Д. — М., 1999.
Язык и культура. Факты и ценности: Сб. статей к 70-летию ак. Ю. С. Степанова / Отв. ред. Кубрякова Е. С., Янко Т. Е. — М., 2001.
Язык и моделирование социального взаимодействия. — М., 1987.
Яскевич Я. С. Аргументация в науке. — Минск, 1991.

Популярна література

- Адлер Д. НЛП: современные психотехнологии. — СПб., 2000.
Аррендондо Л. Искусство деловой презентации. — Челябинск, 1998.
Архангельская М. Д. Бизнес-этикет или игра по правилам. — М., 2002.
Атватер И. Я. Я вас слушаю: советы руководителю, как правильно слушать собеседника. — М., 1988.
Браун Л. Имидж — путь к успеху. — СПб, 1996.
Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Культура и искусство речи. — Ростов-на-Дону, 1995.
Гуревич П. С. Приключения имиджа: типология телевизионного образа и парадоксы его восприятия. — М., 1991.
Давыдов Г. Д. Искусство спорить и острить. — М., 1923.
Дейвиз Ф. Ваш абсолютный имидж. — М., 1997.
Дерябо С., Ясвин В. Гроссмейсер общения. Иллюстрированный самоучитель психологического мастерства. — М., 1996.
Джей Э., Джей Р. Эффективная презентация. — Днепропетровск, 2002.
Джей Р. Как составлять предложения, доклады и отчеты, которые принесут результаты. — Днепропетровск, 2002.
Дмитриев А.В. и др. Неформальная политическая коммуникация. — М., 1997.
Добрович А. Общение: наука и искусство. — М., 1996.
Доценко Е. Л. Психология манипуляции. Феномены, механизмы, защита. — М., 1996.
Ивин А.А. Искусство правильно мыслить. — М., 1990.
О'Коннор Дж., Сеймор Дж. Введение в нейролингвистическое программирование. — Челябинск, 1998.
Корнелиус Х. и др. Выиграть может каждый. Как разрешать конфликты. — М., 1992.
Коэн С. Искусство переговоров для менеджеров. — М., 2003.

-
- Мартин Д. М.* Манипулирование встречами. — Минск, 1997.
- Ниренберг Дж.* Маэстро переговоров. — Минск, 1996.
- Павлова К. Г.* Искусство спора: логико-психологические аспекты. — М., 1988.
- Павлова К. Г.* Психология спора: логико-психологические аспекты. — Владивосток, 1988.
- Павлова Л. Г.* Спор. Дискуссия. Полемика. — М., 1991.
- Пиз А.* Язык телодвижений. — Нижний Новгород, 1992.
- Прошунин Н. Ф.* Что такое полемика? — М., 1985.
- Психология цвета. — М. — К., 1996.
- Речевое воздействие. Проблемы прикладной психолингвистики. — М., 1972.
- Родос В. Б.* Спор и полемика. — М., 2006.
- Романов А. А.* Грамматика деловых бесед. — Тверь, 1995.
- Рюкле Х.* Ваше тайное оружие в общении. Мимика, жест, движение. — М., 1996.
- Селекьюз Дж.* Секреты заключения международных сделок. Мастерство ведения переговоров. — М., 1994.
- Сергеич П.* Искусство речи на суде. — М., 1960.
- Скотт Д. Г.* Конфликты, пути их преодоления. — К., 1991.
- Скотт Д. Г.* Сила ума. — Л., 1991.
- Соколов А. Н.* Проблемы научной дискуссии. — Л., 1980.
- Слемнев М. А., Васильков В. Н.* Диалектика спора. — Минск, 1990.
- Сопер П.* Основы искусства речи. — Ростов-на-Дону, 1995.
- Спиллейн М.* Создайте свой имидж. Руководство для женщин. — М., 1996.
- Спиллейн М.* Создайте свой имидж. Руководство для мужчин. — М., 1996.
- Стешов А.В.* Как победить в споре. О культуре полемики. — Л., 1991.
- Таннен Д.* Ты меня не понимаешь! — М., 1996.
- Томан I.* Мистецтво говорити. — К., 1989.
- Ушакова Т.Н. и др.* Ведение политических дискуссий. Психологический анализ конфликтных выступлений. — М., 1995.
- Фаст Дж.* Язык тела. Холл Э. Как понять иностранца без слов. — М., 1995.
- Федоренко Е. А.* Формирование приемов получения выводных знаний. — К., 1998.
- Фишер Р., Юри У.* Путь к согласию, или Переговоры без поражений. — М., 1990.
- Фишер Р., Эртель Д.* Подготовка к переговорам. — М., 1996.

- Фоли Дж. Энциклопедия знаков и символов. — М., 1996.
- Хофф Р. Я вижу вас голыми. Как подготовиться к презентации и с блеском ее провести. — М., 1996.
- Шейнов В. П. Искусство убеждать. — М., 2002.
- Шепель В. М. Имиджелогия. — М., 1996.
- Шерковин Ю. А. Психологические проблемы массовых информационных процессов. — М., 1973.
- Шмидт Р. Искусство общения. — М., 1992.
- Эндмюллер А., Вильгельм Т. Техники манипуляции. Распознавание и противодействие. — М., 2005.
- Эрнст О. Слово предоставлено вам. Практические рекомендации по ведению деловых бесед и переговоров. — М., 1988.
- Этнические стереотипы поведения. — Л., 1985.
- Юри У. Преодолевая «нет», или переговоры с трудными людьми. — М., 1993.

Іноземна література

- Advances in Pragma-Dialectics. — Amsterdam: SicSat, 2002.
- Argumentation and its Applications: Proceedings of the 4th Conference of the Ontario Society for the Study of Argument. — (CD) Windsor: Ontario Society for the Study of Argumentation, 2002.
- Barth E.M., Krabbe E.C. From Axiom to Dialog. — Berlin: Walter de Gruyter, 1982.
- Blair J. A., Johnson R. H. Argumentation as Dialectical // Argumentation. — 1987. — №1. — P. 41—56.
- Brinton A., Douglas W. Historical Foundations of Informal Logic. — Aldershot, England: Ashgate Publishing, 1997.
- Critical Thinking, Education and Assessment: Can Critical Thinking Be Tested? — London, Ontario: Althouse Press, University of Western Ontario, 2007.
- Dialectic and Rhetoric: The warp and woof of argumentation analysis. — Dordrecht, NL: Kluwer Academic Publishers, 2002.
- Eemeren, F. H. van, Grootendorst R. Argumentation, Communication, and Fallacies: A Pragma-Dialectical Perspective. — Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 1992. (див. переклад книги російською мовою: Еемерен Ф. Х. ван, Гроотендорст Р. Аргументація, комунікація і помилки. — СПб: Васильєвський острів, 1992.).
- Eemeren, F. H. van, Grootendorst R. Critical Discussion. — University Park, PA: Pennsylvania State University Press, 2001.

-
- Eemeren F. H. van, Grootendorst R.* Speech Acts in Argumentation Discussions. A Theoretical Model for the Analysis of Discussions directed towards Solving Conflicts of Opinion. — Dordrecht: Foris; Cinnaminson: PDA 1, 1984. (див. переклад книги російською мовою: *Еемерен Ф. Х. ван, Гроотендорст Р.* Речевые акты в аргументативных дискуссиях. — СПб: Нотабене, 1994.).
- Eemeren F. H. van, Grootendorst R., Jackson S., Jacobs S.* Reconstructing Argumentative Discourse. — Tuscaloosa; London: The University of Alabama Press. — 1993.
- Eemeren, F. H. van, Grootendorst R., Snoeck Henkemans F. S., Blair J. A., Johnson R. H., Krabbe E. C. W., Plantin Ch., Walton D. N., Willard Ch. A., Woods J., Zarefsky D.* Fundamentals of Argumentation Theory: A Handbook of Historical Backgrounds and Contemporary Developments. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 1996.
- Fallacies: Classical and Contemporary Readings.* University Park, PA: Pennsylvania State University Press, 1995.
- Feteris E. T.* Fundamentals of Legal Argumentation.: A Survey of Theories on the Justification of Legal Decisions. — Dordrecht: Kluwer, 1999.
- Fisher A.* Critical Thinking: An Introduction. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.
- Freeley A.J.* Argumentation and Debate: Critical Thinking for Reasoned Decision Making. — Belmont, CA: Wadsworth, 1993.
- Freeman J.B.* Dialectical Situations and Macrostructure of Arguments: A Theory of Argument Structure. — Berlin, New York: Foris, 1991.
- Gilbert M.* Coalescent Argumentation. — Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates, 1997.
- Gilbert M.* How to Win an Argument. — New York: MJF Books, 2001.
- Govier T. A.* Practical Study of Argument (6th edition). — Belmont, CA: Wadsworth, 2006.
- Govier T.* The Philosophy of Argument. — Newport News: Vale Press, 1999.
- Govier T.* Problems in Argument Analysis and Evaluation. — Amsterdam: Mouton de Gruyter/Foris, 1997.
- Groarke L., Tindale C.* Good Reasoning Matters! (3rd edition). — Toronto: Oxford University Press, 2004.
- Hamblin C. L.* *Fallacies.* — London: Methuen, 1970.
- Johnson R. J.* The Rise of Informal Logic. Newport News: Vale Press, 1996.

- Johnson R. J.* Manifest Rationality: A Pragmatic Theory of Argument. — Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates, 2000.
- Johnson R. H., Blair J. A.* Logical Self-Defense (1st edition, 3rd edition). — Toronto: McGraw Hill-Ryerson, 1977/1994.
- Johnson R. H., Blair J. A.* Logical Self-Defense (1st edition, 3rd edition). — New York: International Debate Education Association, 2006.
- Kahane H.* Logic and Contemporary Rhetoric: The Use of Reason in Everyday Life (1st edition, 7th edition). — Belmont: Wadsworth, 1971/1995.
- Kahane H., Cavender N. M.* Logic and Contemporary Rhetoric: The Use of Reason in Everyday Life (9th Edition). — Belmont: Wadsworth, 2002.
- New Essays in Informal Logic. — Windsor: Informal Logic, 1994.
- Paul R., Elder L.* Critical Thinking: Tools for Taking Charge of Your Professional and Personal Life. — Englewood Cliffs: Prentice Hall, 2002.
- Perelman C., Olbrechts-Tyteca L.* The New Rhetoric/ A Treatise on Argumentation. — Notre Dame etc.: University of Notre Dame Press, 1969.
- Pinto R. C., Blair J. A.* Reasoning: A Practical Guide. — Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1993.
- Snoeck Henkemans A. F.* Analysing Complex Argumentation: The Reconstruction of Multiple and Coordinatively Argumentation in a Critical Discussion. — Amsterdam: Sic Sat, 1992.
- Studies in Pragma-Dialectics. — Amsterdam: Sic Sat, 1992.
- Rescher N.* Dialectics. A Controversy-Oriented Approach to the Theory of Knowledge. — Albany: SUNY, 1977.
- Reed C. A., Norman T. J.* Argumentation Machines: New Frontiers in Argument and Computation. — Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 2003.
- Ruggiero V. R.* Thinking Critically About Ethical Issues. — New York: McGraw-Hill, 2003.
- Tindale C. W.* Rhetorical Argumentation: Principles of Theory and Practice. — Sage Publications, 2004.
- Tindale C. W.* Acts of Arguing: A Rhetorical Model of Argument. — Albany, NY: State University of New York Press, 1999.
- Thomas S. N.* Practical Reasoning in Natural Language. — Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1986.
- Toulmin, S. E.* The Uses of Argument. — Cambridge: Cambridge University Press, 1958/1998.
- Walton D. N.* Abductive Reasoning. — Tuscaloosa: University of Alabama Press, 2004.

-
- Walton D. N.* Ad Hominem Arguments (див. російський переклад Уолтон Д. Аргументы ad hominem. — М., 2002). — Tuscaloosa: University of Alabama Press, 1998.
- Walton D. N.* Appeal to Expert Opinion: Arguments from Authority. — University Park, PA: Pennsylvania State University Press, 1998.
- Walton D. N.* Appeal to Pity. Argumentum ad Misericordiam. — New York: SUNY Press, 1997.
- Walton D. N.* Appeal to Popular Opinion. — University Park, PA: Pennsylvania State University Press, 1999.
- Walton D. N.* Arguments from Ignorance. — University Park, PA: Pennsylvania State University Press, 1996.
- Walton D. N.* Argument Structure: A Pragmatic Theory. — Toronto: University of Toronto Press, 1996.
- Walton D. N.* Begging the Question. — New York: Greenwood Press, 1992.
- Walton D. N.* Fallacies Arising from Ambiguity. — Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 1996.
- Walton D. N.* Informal Logic: A Handbook for Critical Argumentation. — Cambridge: Cambridge University Press, 1989.
- Walton D. N.* Informal Fallacies. Towards a Theory of Argument Criticisms. Amsterdam (Philadelphia): John Benjamins, 1987.
- Walton D. N.* A Pragmatic Theory of Fallacy. — Tuscaloosa: University of Alabama Press, 1995.
- Walton D. N.* Scare Tactics: Arguments that Appeal to Fear and Threats. — Springer, Argumentation Library, Vol. 3, 2000.
- Walton D. N.* Slippery Slope Arguments. — Oxford: Oxford University Press (Clarendon Library of Logic and Philosophy), 1992.
- Woods J., Irvine A., Walton D. N.* Argument: Critical Thinking, Logic and the Fallacies. — Toronto: Prentice Hall, 2004.
- Woods J. Walton D. N.* Fallacies: Selected Papers 1972—1982. — Dordrecht, Holland & Providence, RI: Foris, 1989.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Ірина Вікторівна ХОМЕНКО

ЕРИСТИКА

Підручник

Керівник видавничих проектів – *Б.А.Сладкевич*
Друкується в авторській редакції
Дизайн обкладинки – *Б.В. Борисов*

Підписано до друку 01.11.2007. Формат 60x84 1/16.
Друк офсетний. Гарнітура PetersburgC.
Умовн. друк. арк. 17,5.
Наклад 1000 прим.

Видавництво “Центр учбової літератури”
вул. Електриків, 23
м. Київ, 04176
тел./факс 425-01-34, тел. 451-65-95, 425-04-47, 425-20-63
8-800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)
e-mail: office@uabook.com
сайт: WWW.CUL.COM.UA

Свідоцтво ДК №2458 від 30.03.2006