

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДВНЗ „ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНИКА”

ФІЛОСОФСЬКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ФІЛОСОФІЇ, СОЦІОЛОГІЇ ТА РЕЛІГІЄЗНАВСТВА

Р.П. Даниляк

**Методика організації філософських дискусій:
курс лекцій (для студентів спеціальності 033 – Філософія)**

Івано-Франківськ
2019

ЗМІСТ

Вступ	3
Тематичний план дисципліни	4
Лекція 1: Зв'язок дискусії з природою філософського знання.	5
Лекція 2: Підготовка до дискусії.	9
Лекція 3: Техніка і тактика ведення дискусії.	14
Лекція 4: Аргументаційна складова дискусії.	21
Лекція 5: Техніки та способи впливу на опонента.	25
Лекція 6: Поняттєва та образна мова у дискусії.	28
Література до дисципліни	32

ВСТУП

Предмет „Методика організації філософських дискусій” читається студентам-магістрам першого року навчання спеціальності 033 – Філософія. В межах лекційного викладу та семінарської практики з „Методики організації філософських дискусій” акцент робиться на традиційному зв'язку між дискурсивними практиками, з одного боку, та продукуванням, поширенням та передачею філософського знання, – з іншого.

Курс лекцій присвячено теоретичним та методологічним складовим філософської дискусії. Теоретична складова змістовно розкрита через поняття дискурсивної природи філософії та історичних типів філософської дискусії. Методологічні питання – з огляду на основні завдання дисципліни – оглядаються докладніше, включаючи аналіз етапів підготовки до дискусії, її ведення, а також ідейно-методологічного фону будь-якої практики суперечки зі світоглядної проблематики. Зміст семінарських занять цілком корелює з лекційним матеріалом, оскільки їхня мета полягає у поглибленому вивченні матеріалу, що, як передбачається, дозволить студентам виробити необхідні навички для успішного ведення філософської дискусії. Завдання, які покликана вирішити пропонована дисципліна, включають не лише засвоєння певних знань з мистецтва полеміки, але й набуття студентами вмінь критично мислити та висловлювати свою точку зору на світоглядні питання, будувати аргументацію, фіксувати приховані прийоми, використовувані опонентом, успішно протистояти їм, а також ідентифікувати фонове знання (упередження, переконання, стереотипи), які зумовлюють той чи інший спосіб чи зміст дискутування.

Також наявний список допоміжної літератури, використовуючи яку, студент зможе ґрунтовніше опанувати відповідний матеріал.

ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ДИСЦИПЛІНИ

№	Назва теми	Кількість годин		
		Лекції	Семінари	Самостійна робота
1.	Зв'язок дискусії з природою філософського знання	2	2	10
2.	Підготовка до дискусії	2	2	10
3.	Техніка і тактика ведення дискусії	4	4	10
4.	Аргументаційна складова дискусії	2	4	9
5.	Техніки та способи впливу на опонента	2	4	9
6.	Поняттєва та образна мова у дискусії	2	2	10
		14	18	58
Разом:		90		

Лекція 1: Зв'язок дискусії з природою філософського знання.

1. Дискурсивність філософії.
2. Історичні типи філософської дискусії.

Дискурсивність філософії.

Прийнято вважати, що природа філософського знання та філософської рефлексії нерозривно пов'язана з дискусією, тобто, остання виступає формою, через яку та в якій теоретичні побудови інтелектуалів набувають статусу власне знання. Саме тому, що в історії філософії філософська рефлексія часто отримує форму суперечки з приводу базових світоглядних питань, твердження про зв'язок філософії та дискусії здається очевидним та безсумнівним.

Проте, якщо проаналізувати все те, що було сказано про філософію впродовж тисячоліть її існування, то така самоочевидність може опинитися під сумнівом, точніше, може викликати в нас відчуття позірності такого зв'язку. Звернімо увагу хоча б на наступний момент:

чи не вступають філософи в дискусію з уже готовими та сформульованими позиціями, і чи не перетворюється в такому випадку дискусія на простий словесний поєдинок, змагання у словесній майстерності, не даючи *сама по собі* жодного знання?

Тобто, питання ставиться так: чи не є, насправді, філософія „**МОНОЛОГІЧНОЮ**” (якщо вжити поняття М.Бубера)? Тобто, чи не є вона замаскованим під діалог монологом, „в якому двоє людей чи декілька, що зібралися разом, дивними звивистими шляхами говорять із самими собою”, намагаючись „утвердитися у своєму марнославстві, прочитавши на обличчі співбесідника створене враження, чи укріпити розхитану впевненість в собі”?

Це запитання можна переформулювати в такому вигляді: а чи потрібно *взагалі* певній філософській позиції виходити за власні межі? Чи потрібно *взагалі* її озвучувати, висловлювати, захищати тощо? І це питання можна сформулювати ще ширше: **навіщо** філософія?

Відповідь на нього частіше за все дається з огляду:

- *по-перше*, на ті різні визначення філософії як форми людської духовної діяльності, способу осмислення світу та місця людини у світі, а також навчальної дисципліни, які отримали поширення;
- *по-друге*, визначення філософії конкретизується через завдання, які ставляться перед нею, а також;
- *по-третє*, через функції, які вона мала б виконувати чи виконує актуально.

Питання про *функції* філософії є, проте, проблемним. Зважаючи на розмаїття функцій, які приписуються філософії, на авторитетність дослідників та мислителів, які ведуть мову про таку різноманітність, сумніватися у їхній наявності, очевидно, не доводиться. Але, в залежності від того, **як** ми визначатимемо філософію, кількість функцій, їхня важливість тощо виявиться змінною.

Можна проаналізувати кілька визначень поняття „філософія”, для того, щоб, *з одного боку*, зрозуміти, яким чином філософії можливо приписати ті чи інші функції, *а з іншого*, – щоб пов'язати філософію із дискусією або, навпаки, заперечити такий зв'язок.

Одне з найбільш поширених в межах нашої культурної парадигми визначень: філософія – це *теоретична форма суспільного світогляду*. Таке визначення не є повним,

оскільки вказує лише на місце філософії у структурі світогляду, частково – на генеалогію філософії, її зв'язок зі світоглядом. Але, таке визначення не розкриває змісту філософії.

Більш повним визначенням можна назвати визначення **В.Петрушенка**: філософія – *теоретична форма світогляду; особливий рівень мислення, на якому думка усвідомлює себе саму у своєму ставленні до дійсності та шукає остаточних, абсолютних засад для власних актів і людського самоствердження у світі*. Таке визначення, проте, принаймні за формою своєю, є цілком монологічним, оскільки самоусвідомлення себе думкою не потребує виразу назовні.

Абсолютну більшість функцій можна приписати філософії в першому значенні. Вирішальним у такому процесі приписування виступає *соціальний* характер філософії та її *світоглядна* основа. Тобто, таке розмаїття функцій санкціонується широтою самих понять „суспільне” („соціальне”) та „світоглядне”, а також переліком безперечно реальних функцій, які виконуються соціумом та світоглядом.

Але тут виявляється цікавий момент (навіть парадокс): абсолютна більшість (якщо не всі) приписаних функцій починає „працювати” в тому випадку, якщо філософія полишає власні межі, точніше, перестає бути суто теоретичною формою. Тобто, філософ стає *діячем* (політиком, вождем, ідеологом, вчителем тощо), полишає інтелектуальне поле (поле рефлексії) та виходить із готовими *теоретичними* конструкціями у сферу суспільної *практики* (соціального буття). Це означає, що він (або його адепти) намагається використати, пристосувати *теоретичне*, інтелектуальне для потреб соціальної *практики*.

Ось у цей момент і з'являються різноманітні функції.

Наприклад, якщо є потреба соціальної інтеграції та певні ідеї придатні для її реалізації, ми можемо приписати цим ідеям (та ширшому інтелектуальному тлу – філософії загалом) *соціально-інтегративну функцію*.

Якщо можемо використати певні ідеї в освіті, вихованні, навчанні, – приписуємо *виховну функцію*.

Якщо деякі теоретичні ідеї мають вплив на державних та політичних діячів, ми присвоюємо їм *соціально-регулятивну функцію* тощо.

Але поставимо запитання самому філософу: **чому** він творить те чи інше знання, ті чи інші ідеї? – Для того, щоб вони інтегрували, виховували, регулювали? **Що** його спонукає до філософування, *в першу чергу*?

Відповідь очевидна: першою спонукою до продукування світоглядних ідей є **творчий** порух, прагнення до творчості, потреба висловити те, що скупчилося всередині.

В цьому сенсі на філософську творчість поширюється те, що можна сказати про творчість взагалі: єдиною функцією, яка іманентна самій природі творчості, є функція **самовираження** (або, якщо звернутися до визначення філософії В.Петрушенком, функція самоусвідомлення думкою самої себе), тоді як усі решта функцій приписуються творчості ззовні (з боку того, що самою творчістю **не** є). Бо якщо митець (в широкому сенсі слова), приступаючи до творення, керується деякою меркантильною спонукою чи мотивом, то він не творець, а, скоріше, ремісник.

І в цьому сенсі філософія дійсно виявляється скоріше „монологічною”, ніж „діалогічною”, саме в цьому вона виявляється ближчою до мистецтва, ніж до науки, тому що філософська творчість є:

- по-перше, глибоко індивідуальною (зокрема, Ж.Дельоз та Ф.Гваттарі визначили філософію як творення концептів, характерною рисою яких є те, що вони позначені індивідуальним почерком того чи інакшого філософа, на відміну, наприклад, від наукових понять; адже ми говоримо: „ідеї Платона”, „монади Лейбніца”, „Інший Левінаса” тощо,

але не говоримо: „електрон Резерфорда”, „полоній Складовської-Кюрі”, „трикутник Піфагора”);

- по-друге, принципово не редукованою до якихось загальнолюдських інтенцій (чи, хоча б, до інтенцій інших осіб) за засобами свого вираження (це означає, що ми впізнаємо тексти тих чи інших філософів, навіть зустрівши конкретний текст вперше – за концептами, специфічними зворотами, побудовою речень, аргументацією тощо; чого не скажеш про текст науковця, особливо, природодослідника).

Проте, у трьох суттєвих моментах філософія та мистецтво розходяться:

- *по-перше*, це питання про сенс (смысл). Філософ претендує на володіння сенсом, на його осягнення та, особливо, на прилучення до нього інших. Філософ схильний гадати, що від тієї чи іншої відповіді на так звані „останні” питання залежить доля кожної конкретної людини та світу загалом;

- *по-друге*, дійсність, від якої відштовхується філософія, з якою вона „працює”, не володіє такою ж уявністю (фантастичністю), як мистецька дійсність. Митець завжди підкреслює, що певний образ – це його особисте бачення, тоді як філософ переконує в тому, що так дійсно є;

- *по-третє*, засоби, які використовує філософ для надання онтологічного статусу власним інтелектуальним побудовам, є загальнолюдськими, – це мовні засоби, тоді як митець обирає довільні.

Саме ці особливості і змушують певну філософську позицію виходити за власні межі, транслювати себе назовні. А оскільки дійсність, про яку веде мову філософ, є узагальнено-неочевидною (не має емпіричного відповідника внаслідок того, що філософські твердження стосуються скоріше сутності, ніж явища), то й існування її саме в такому вигляді потрібно доводити через зіштовхування різних перспектив бачення, кожна з яких претендує на осягнення сенсу.

І тоді зрозумілими та продуктивними (з точки зору виявлення дискурсивної природи філософії) стають визначення філософії як „культури тонких смислових розрізень” (В.Малахов) та філософії як „пропозицій з приводу того, який може бути світогляд” (С.Шендрік).

Адже „смислові розрізнення” та „пропозиції” стають можливими лише в тому випадку, коли присутні **різні** мислительні позиції, перспективи, точки зору. А різне, у свою чергу, прагне до заперечення протилежного.

Історичні типи філософської дискусії.

Питання про історичні типи філософської дискусії тісно пов’язане з поняттях філософських та культурних парадигм. В цьому сенсі можна розрізняти, наприклад, античний тип філософської дискусії, середньовічний, новочасний тощо.

Але, в першу чергу, необхідно відзначити принципову відмінність між *класичним* та *некласичним* типами філософської дискусії.

Отже, класичний тип філософської дискусії характеризується наступними особливостями:

- орієнтація на *завершену, абсолютну, об’єктивну істину*. Істина не народжується в суперечці, не конструюється в ній. Суперечка стає **шляхом** до істини, але може виявитися і хибною дорогою, оскільки істина розташовується не там, куди ми йдемо, а саме тому, що істина лежить там, ми туди і йдемо;

- аргумент до *очевидності* або до „здорового глузду” (хоча саме уявлення про очевидність може і розрізнятися: це може бути як чуттєва очевидність, як засвідчення

органами чуття, так і очевидність певного сакрального тексту: наприклад, очевидно, що Христос був розіп'ятий та воскрес);

- вимога *стилістичної одноманітності* (філософська дискусія не повинна виходити поза межі власне філософської (хоча потрібно враховувати різне розуміння самого поняття „філософія” на різних етапах його розвитку), не повинна ставати, наприклад, суперечкою з позиції мистецтва, повсякденності тощо);

- *запитально-відповідна* форма;

- дискутування „*по тезі*” (такий тип дискусії визначив Аристотель, назвавши його „діалектичною бесідою”. Характерні ознаки „діалектичної бесіди”:

а) вона може відбутися між двома учасниками в тому випадку, якщо існує деяке „так-ні” запитання, на яке учасники можуть дати альтернативні відповіді;

б) вона відбувається довкола спірної тези, яку один з учасників захищає, а інший заперечує;

в) учасник, який заперечує тезу, ставить захиснику запитання, які дозволяють встановити, чи він точно підтримує певні твердження, які в майбутньому будуть використані для заперечення тези).

Навпаки, особливостями некласичного типу філософської дискусії є наступні:

- визнання *контекстуальності* істини. Окрім заперечення її абсолютності це передбачає, що жоден з учасників не може претендувати на істину, а вона стає результатом згоди (угоди, конвенції) між учасниками дискусії;

- принцип *вільного герменевтичного дискурсу* (по-перше, як відкидання будь-якого нормування дискусії; по-друге, як допуск до дискусії всіх зацікавлених; по-третє, як дозвіл проблематизувати будь-яке твердження та виступати з будь-яким твердженням);

- *методологічний плюралізм* (відмова від претензії на єдино виправданий метод дискусії та відшукування істини);

- *стилістична неодноманітність* (тісно пов'язана з постмодерним антидемаркаціонізмом та означає змішування різних напрямів діяльності у філософській дискусії, різних форм обґрунтування: міфу, релігії, науки, мистецтва, власне філософії);

- *відсутність заборонених тем*;

- *неоднозначне ставлення до традиції* (з одного боку, усвідомлення того, що без залучення до розгляду традиційних підходів розгляд буде неповним, але з іншого, досить жорстка критика традиції та прагнення її подолання)

- переважання дискутування „*по темі*” (хоча з'явився цей тип виразно ще у Платона).

Лекція 2: Підготовка до дискусії.

1. Визначення та формулювання складових дискусії.
2. Планування ходу дискусії.
3. Повістка дня.

Визначення та формулювання складових дискусії.

В дискусії необхідно розрізняти наступні складові:

- тему,
- предмет та об'єкт,
- стиль,
- мету (результат),
- процедуру,
- засоби (методи, методологію).

Всі ці елементи в тій чи іншій формі тією чи інакшою мірою повинні бути усвідомлені та, по змозі, узгоджені організаторами та можливими учасниками дискусії ще на *підготовчому* етапі.

При цьому потрібно мати на увазі, що підготувати дискусію та продумати її до деталей неможливо. Це спричинено, в першу чергу, непередбачуваністю самого ходу дискусії – людина-учасник не знає, які аргументи приводитиме опонент, які запитання ставитиме, та як сама реагуватиме і відповідатиме на запитання.

Тому, при підготовці до дискусії як організатору, так і можливому учаснику слід обміркувати три моменти:

- 1) оволодіти *предметом* обговорення та чітко окреслити мету, якої прагнеться;
- 2) вибудувати, відшліфувати та спрогнозувати власну *аргументацію*;
- 3) уявити собі весь *хід дискусії*.

Щодо *предмету* обговорення, то у філософській дискусії це означає:

- обміркувати певне *коло питань*, навколо яких точитиметься дискусія;
- з'ясувати можливі *підходи* до проблеми, *аспекти*, вже *відомі рішення* тощо.

Визначення *предмету* філософської дискусії може відбуватися шляхом пропозиції можливим учасникам ознайомитися з уже відомими рішеннями або підходами до проблеми. Якщо детальніше, то за певний час *до* дискусії потрібно (бажано) запропонувати всім, хто бажає взяти в ній участь:

- 1) *тему* дискусії.

Вона повинна бути не надто *широкою* (наприклад, помилкою є, якщо ми пропонуємо тему: „Філософське розуміння людини”), але й не надто *вузькою, спеціалізованою* (уявімо таку тему: „Стадія дзеркала” Ж.Лакана як початковий етап конститування психічного „імаго”). До того ж важливо, щоб у темі чітко висловлювалась, фіксувалась проблема, бо інакше в учасників може виникнути закономірна реакція: „А що тут обговорювати? – І так все зрозуміло!” (наприклад, ми зробимо помилку, сформулювавши тему так: „Раціоналізм Р.Декарта як новочасна опозиція до емпіризму”).

- 2) *коло питань*, з приводу яких планується дискутувати.

Вони не повинні виходити за межі теми, але дещо поглиблювати її, визначати певні підходи до трактування проблеми, певні аспекти її розгляду тощо (наприклад, загальна тема „Виправданість чи невинуватість евтаназії” може містити такі аспекти-питання:

„Релігійний аспект”, „Етичний аспект”, „Гуманістичний аспект”, „Правовий аспект”, „Медичний аспект” та інші).

3) **коло літератури** з тематики.

Література, яка пропонується для опрацювання, не повинна бути дуже численною (її вибір організатором дискусії повинен диктуватися тим, що *кожен* з потенційних учасників має ознайомитися з *максимальною* кількістю підходів до проблеми, а не лише з якимось одним, – в останньому випадку кожен виступатиме з *однієї* (власної) позиції, не бачачи ні її переваг, ні її недоліків).

Літературу можна поділити на *обов'язкові* та *бажані* для опрацювання джерела. Це робиться для того, щоб надати дискусії деякий *евристичний* потенціал, адже необхідно не просто висловити те, що вже давно кимось висловлене, але й запропонувати щось нове хоча б у вже заданих межах.

Також літературу можна поділити на *класично-традиційну* (*першоджерела*) та *коментаторсько-оглядову*. Добре, якщо учасники дискусії володіють знаннями першоджерел, але при підготовці до неї доцільніше використовувати коментаторську. Це пов'язано з наступними **перевагами**:

- *широта* огляду (надається максимальна кількість інформації у концентрованому вигляді, наприклад, через реферати, аналітичні огляди, цитатники тощо);
- *економія часу* при підготовці (це особливо важливо в тому випадку, якщо з проблеми існує широке коло літератури, але виділений порівняно невеликий час на її опрацювання);
- *виділення сучасного розуміння* тієї чи іншої проблеми через вказування відмінностей від традиційних рішень (про те, що це важливо, можуть свідчити наступні приклади. По-перше, в сучасній етиці та юридичній практиці прийнято розрізняти поняття „вбивство”, яке пов'язане з оцінкою явища з позицій категоріальної пари „добро-зло”, та поняття „умертвлення” (страта злочинців, знищення противника під час бойових дій та інше), яке оцінюється як явище з точки зору доцільності, виправданості, легітимності тощо. По-друге, в сучасних умовах навіть церква не вважає самогубство вчинком, що не заслуговує прощення (як відомо, традиційно самогубців не ховали на цвинтарях); тому самогубця оголошують скоріше жертвою душевної хвороби та ховають за церковним обрядом на загальних підставах).
- „*сепаратний принцип*”: можливість відділення вже вирішених проблем від ще не вирішених (щоб не сперечатися стосовно вже давно вирішеного).

Надання переваги коментаторській літературі перед першоджерелами має, проте, свої **недоліки**, які необхідно брати до уваги в тому випадку, якщо дискусія може мати якісь офіційні наслідки (наприклад, прийняття рекомендаційного документа для органів державної влади). Цими **недоліками** є:

- *поверхневість* в аналізі проблеми (широта без глибини);
- *нехтування історико-філософською складовою* (коротка форма вимагає зменшення обсягу необхідних історичних викладок);
- *часто відсутність аналізу глибшого контексту*, фону. Може йти мова про небачення проблеми в цілому – у її зв'язку з епохою, потребами, соціальними запитамі тощо, з іншою проблематикою чи загальносвітоглядними уявленнями конкретного автора (коментатор *не* пише, **чому** С.К'еркегор негативно ставився до поняття *об'єктивної* істини (як її бачили представники класичної традиції), **як** це було пов'язано з обставинами його життя тощо, з усвідомленням власної (*суб'єктивної*) правоти (Правди), – наприклад, в алогічному, неістинному, неправильному (з точки зору повсякденності, обивательської об'єктивності, „здорового” глузду тощо) розірванні заручин з Регіною Олсен).

4) **мету** дискусії.

Коли йде мова про мету, то слід відрізнити мету *дискусії* від мети, яку може переслідувати кожен з її учасників. Вказувати мету (поряд із темою, колом питань тощо) можливо лише в першому випадку. Це важливо тоді, коли метою дискусії виступає прийняття певного більш-менш офіційного документа (наприклад, меморандуму, звернення до громадських, політичних чи державних органів тощо). Якщо організатор вказує такого типу мету, то це спонукатиме учасників дискусії до ретельнішої та відповідальнішої підготовки до неї: учасники спробують зібрати й опрацювати певні статистичні дані, результати опитувань тощо, якщо обговорювана проблема є соціально значущою.

Учасники теж можуть ставити перед собою різну мету:

- *переконання* Іншого у власній правоті та переведення його на власну позицію;
- *відстоювання* власної позиції (не обов'язково з переведенням Іншого на неї);
- *з'ясування* проблемних питань (прояснення незрозумілого, суперечностей тощо).

Крім того, важливо з'ясувати (наскільки це можливо), якої мети можуть прагнути інші учасники (опоненти). Це важливо, оскільки з метою безпосередньо буде пов'язаним *стиль* самої дискусії, а також організатор, виходячи з інформації про мету, плануватиме відповідну *процедуру* дискусії. В залежності від мети, яку переслідують учасники, дискусія набуде того чи іншого стилю, реалізується через певні свої *різновиди*.

Різновиди можуть бути наступні:

- *обговорення з метою ознайомлення, круглий стіл* (він організовується зазвичай для інформування учасників з боку спеціалістів у певній галузі. Тут важлива *рівноправність* та *спрямованість до навчального діалогу*);
- *демонстраційна дискусія* (участь кількох партнерів, які дискутують в присутності пасивних глядачів. Роль, яка відводиться глядачам – це ставити питання);
- *конференція* (учасники ставлять запитання та роблять пропозиції носіям інформації, які присвячують цьому весь час);
- *дебати* (вони рідко використовуються при обговоренні власне філософських проблем. Найхарактерніша риса дебатів – учасники заздалегідь сформуvalи та сформуvalювали власну думку, а їхньою єдиною метою є *нав'язування* власної позиції опонентам, спонукання опонентів до *відмови* від власної позиції).

Згадані складові нерозривно пов'язані з процедурою, за якою відбувається дискусія. Деякі процедурні моменти теж потребують підготовки.

Планування ходу дискусії.

Як уже було сказано, передбачити хід дискусії неможливо, але розпланувати деякі процедурні моменти можна та навіть необхідно.

Такими прогнозованими процедурними моментами можуть виступати:

- початок (відкриття) дискусії;
- повістка дня;
- протоколювання.

Найпродуктивнішим варіантом буде призначення (офіційне – через обрання голосуванням, або неофіційне – через згоду учасників) модератора (керівника) дискусії. Кращий варіант, якщо сам модератор не виступає учасником дискусії, не позиціонує власну точку зору, але, разом із тим, визнається іншими учасниками компетентним у предметі дискусії.

Завдання модератора полягає, в першу чергу, в тому, щоб тримати дискусію у певних межах, контролювати дотримання учасниками певних правил ведення дискусії та,

якщо про це домовлено, регламенту. Саме тому, що модератор не виступає сам учасником дискусії, його контроль за учасниками не сприймається як допомога комусь із них.

Для того, щоб розпочати дискусію, модератор повинен за *короткий* час оголосити наступне: *тему* дискусії, *завдання*, *мету* (якщо така передбачена), *процедуру* (конференція, круглий стіл тощо), *основних учасників*, *регламент*, *режим* обговорення (наявність перерв тощо).

Також було б добре, якщо б модератор зробив короткий та нейтральний вступ до теми: наприклад, оголосив, в чому полягає суть проблеми, а також, які існують її вирішення або підходи до неї. Такий хід модератора переслідує дві мети: по-перше, він постає перед учасниками дискусії в якості компетентного фахівця, по-друге, як нейтральне джерело інформації, яке не захищає будь-якої позицію. Як наслідок, модератор може розраховувати на те, що при виникненні критичної ситуації (наприклад, при загостренні суперечки), він зможе її розрядити або за допомогою слушної та компетентної думки, або за допомогою власної нейтральної авторитетності як незацікавлений суддя та арбітр.

Інший доволі продуктивний шлях, яким може піти модератор – це підготувати пакет документів для учасників. В першу чергу, це можливо за умов, якщо дискусія є офіційною та відповідним чином фінансується. До такого пакету документів можуть входити наступні елементи:

- програма дискусії, тобто, її *тема*, *завдання*, *мета* (якщо така передбачена), *процедура* (конференція, круглий стіл тощо), перелік *основних учасників* та *теми* їхніх виступів (якщо має місце конференція чи круглий стіл), *регламент*, *режим* обговорення (наявність перерв тощо);
- інформаційні матеріали у вигляді статистичних зведень, схем, таблиць, визначень основних понять і термінів тощо;
- інформаційні матеріали окремих учасників (якщо такі наявні та їхнє включення узгоджене з модератором).

В залежності від обсягу пакету документів, їхньої значущості та складності, а також від значущості очікуваних результатів дискусії, пакет може бути запропонований учасникам **до** дискусії (щоб вони із ним ознайомилися) або під час (на початку). Щоправда, в останньому випадку, модератор повинен мати на увазі, що деяка частина учасників, замість того, щоб брати активну участь в обговоренні, зануриться у вивчення матеріалів.

Також можливо надавати необхідні матеріали шляхом відсилання до Інтернет-ресурсів.

Повістка дня.

Виробити повістку дня у філософській дискусії означає з'ясувати, чи можливо за певний (зазвичай, короткий) час обговорити **кілька** аспектів, проблем тощо, чи краще зосередитися на детальному обговоренні **однієї-двох**.

Також при плануванні повістки можна спрогнозувати, які пункти (аспекти обговорюваної проблеми) можуть викликати найбільші труднощі або суперечки. Оскільки модераторові відводиться роль того, хто *відкриває* дискусію, а також контролює її хід, то подання тих чи інакших пунктів можна *планувати*.

Саме найпроблемніші та найбільш контроверсійні пункти слід призначати не на початок дискусії та не на її завершення, а десь „посередині”.

Спочатку можна з'ясувати питання:

- більш доступні для сприймання;
- більш фактуально навантажені;

- менш контroversійні.

Також при укладанні повістки потрібно пам'ятати одне з правил декартівського методу: рухатися від простішого до складнішого.

Наприклад, при обговоренні проблеми евтаназії доцільно спочатку звернутися до статистичних даних, соціологічних опитувань, пояснення явища з точки зору медицини тощо. А потім вже братися за релігійні, етичні та інші аспекти цієї проблеми.

Це корисно та практично в потрібному сенсі:

- по-перше, це *емоційно позитивно* налаштовує учасників до дискусії (вона не розпочинається відразу із конфронтації та кидання стільцями);

- по-друге, це *задає можливий напрямок* самої дискусії (учасники можуть відштовхуватися від отриманих даних: наприклад, від результатів опитувань громадської думки);

- по-третє, діє наступний *психологічний момент*: зазвичай соціологічні, статистичні, медичні дані сприймаються як деперсоналізовані, безособові, тобто, учасники можуть їх вільно використовувати, не боячись бути звинуваченими в захисті чиєїсь позиції (тобто, ці дані є, так би мовити, об'єктивними, та нічию позицію не підтримують і не заперечують), а також самі по собі такі дані не засвідчують цінності (тобто, не викликають осуду, спротиву чи схвалення з боку найбільш радикальних учасників дискусії, оскільки їхній радикалізм частіше за все пов'язаний саме зі сферою, в якій вони почуваються досить вільно та з якою пов'язані ціннісні переживання, – наприклад, з релігійним аспектом евтаназії).

Так само недоцільно відкладати найбільш спірні питання на завершення дискусії. Скоріш за все на їхнє обговорення не вистачить часу і це призведе до наступних наслідків:

- учасники „розсваряться” та не встигнуть „помиритися” (тобто, дискусія ретроспективно буде асоціюватися з негативними враженнями);

- якщо дискусія має мету, то вона не буде реалізована (наприклад, учасники не встигнуть обговорити і прийняти меморандум);

- обговорення найпроблемніших питань буде вестися похапцем, без належної уваги до аргументації тощо.

Крім того, деяка частина учасників може просто *втомитися* до того моменту, коли почнеться обговорення найважливішого та найбільш контroversійного, тобто, питань, які потребують найбільшої не тільки *аргументаційної* та *словесної* сили, але й *енергетичного* запасу та відповідного *емоційного* запалу.

Нарешті, кілька слів потрібно згадати про такий момент ведення організованої дискусії як протоколювання.

Протоколювання сказаного учасниками може бути *спонтанним та добровільним* (але в такому випадку самі учасники дискусії фіксуватимуть лише вибірково та, можливо, відразу ж оцінюючи почуте). Якщо за результатами дискусії планується прийняття певного документа, а він, у свою чергу, не є сформульованим наперед, а виробляється в ході дискусії, протоколювання варто довірити спеціальному персоналу, який повинен бути компетентним у предметі обговорення, а також забезпечений відповідною технікою для фіксації сказаного учасниками.

Лекція 3: Техніка і тактика ведення дискусії.

1. Правила співпраці з партнером.
2. Процедурні правила ведення дискусії.
3. Правила організації дискусії.

Правила співпраці з партнером.

При веденні будь-якої дискусії важливо дотримуватися певних правил, які, з одного боку, допомагають адекватно реагувати на аргументацію опонента, а з іншого, – забезпечити дискусії передбачуваність та цивілізованість протікання.

Такими найбільш важливими правилами ведення дискусії (або поводження з опонентом) є:

1) Слухати партнера.

Здатність (вміння) слухати партнера = вмінню мовчати. Мовчання необхідне в тих випадках, коли виникає спокуса:

- відповісти на питання, яке не ставилося;
- похизуватися власними знаннями предмета;
- висловити припущення, погано (чи взагалі не) підкріплене доказами;
- повторити на різний лад одні й ті ж тези;
- висловити думку з предмета, який не має прямого відношення до обговорюваного;
- висловитися з приводу предмета, в якому некомпетентний;
- висловитися з приводу другорядних питань.

Якщо учасник дискусії уважно вислухав опонента, то має право претендувати на уважність у відповідь за принципом: „Я Вас вислухав, тепер Ваша черга слухати”.

2) Поважати партнера.

Для дотримання цього правила учаснику дискусії слід:

- по-перше, уявити, що опонент є цілком незнайомою особою („вперше бачу, вперше чую”);
- по-друге, абстрагуватися від особистості опонента (навіть якщо він знайомий);
- по-третє, зосереджуватися на *словах* опонента (а не на його зовнішності, особливо, якщо він володіє нестандартною зовнішністю і це розглядається як недолік), не здійснювати *помилки атрибуції* – перенесення рис опонента з однієї предметної галузі на іншу (наприклад, не робити висновків про некомпетентність науковця, виходячи з особистої неприязні до його особи).

3) Прагнути створити хороший морально-психологічний клімат.

Це передбачає:

- уникнення атмосфери анонімності (потрібно запам’ятати імена учасників, а краще – роздати „бейджики” (від англ. „badge” [bædʒ] - значок, кокарда, ознака) або помістити перед ними таблички з іменами);
- створення позитивного емоційного фону (наприклад, через доречні та вчасні жарти модератора);
- практикування особистого звертання до кожного з учасників, особисте залучення до дискусії.

4) Не недооцінювати значущості упереджень.

Упередження опонентів важко заперечити і викоринити, оскільки вони засновуються на інтересах та стереотипах мислення. Також іноді є проблемою виявити саму упередженість опонента. Вважається, що *завуальована* упередженість має місце тоді, коли:

А) обґрунтування певних тверджень насправді виявляється *раціоналізацією* переконань, тобто, раціональність суджень виступає не *причиною* їхньої правильності, а лише *приводом* для визнання їх правильними.

Б) опонент охоче сприймає те, що відповідає його концепції (не зважаючи на погану обґрунтованість суджень).

В) опонент схильний вважати розумною (компетентною, освіченою, ерудованою тощо) особою того, хто підтримує його в дискусії або поділяє його погляди.

Г) опонент схвально відгукується про того, хто високої думки про нього.

Ґ) аргументи опонентів оголошуються словесною грою (варіант: софістикою).

Д) людина впевнена у власній неупередженості.

Е) опонент виступає з привілейованої позиції (послаблений варіант: „позиція просвітника”; посилений варіант: „позиція Месії”. В обох випадках інші учасники розглядаються як „недорослі”, „заблукалі душі”, яких потрібно „просвітити”, „настановити на шлях Істини” тощо).

Можливими шляхами нейтралізації упередженості опонента є:

- *слідкувати* за словами, які вживає опонент та *уточнювати*, яке значення він у них вкладає (наприклад, коли він говорить: „як *прихильник* традиційних цінностей, я...”, то це означає, що він схильний розглядати вас як *противника* „традиційних цінностей”);

- розглянути справу з точки зору опонента (або звернутися до нього з аналогічним закликком).

5) Висловлюватися ясно, не допускати можливості неповного розуміння.

Ця вимога передбачає наступне:

- висловлюватися по змозі коротко, виразно, недвозначно;

- визначити (та уточнити) використовувані поняття і терміни;

- не використовувати, по змозі, вузькоспеціальні терміни (передбачаючи, що серед учасників дискусії можуть знаходитися люди, які їх не розуміють).

б) Проявляти дипломатичність, ввічливість, привітність за будь-якої можливості.

Серед іншого це передбачає:

- використання *евфемізмів* (наприклад, замість сказати: „Яка дурниця!..”, варто використати зворот: „Мені здається, має місце не зовсім вірне бачення проблеми...”);

- *відсутність наполягання* (наприклад, пояснення власної позиції знову і знову), оскільки наполягання означає неприйняття відмови партнера в якості остаточної або розгляд партнера в якості „тугодума”;

- серйозне *прийняття протиріч* (за формулою: „навіть якщо я не розумію Вашої позиції, я вірю, що вона для Вас важлива”);

- *уникнення високомірності, суддівства* (застосування осуду чи похвали), *патріархально-покровительського тону* з нотками поблажливості тощо.

Така манера висловлюватися переслідує, в першу чергу, таку мету як:

- не зачепити самолюбство опонента;

- прагнення показати опоненту, що намагаєшся його зрозуміти.

7) Проявляти за необхідності наполегливість, але зберігаючи терплячість та холоднокровність.

Дискусія іноді може супроводжуватися некоректними випадками з боку деяких учасників, можливо, навіть сваркою та сплесками гніву. Правило, якого слід дотримуватися в такому випадку, сформулював Х.Леммерман: „сварка – це гігієнічна душевна процедура”, яка краща, ніж холодна та підступна ворожість.

Якщо співбесідник почав зриватися на крик, переходити на особистості, демонструвати власні знання в зоології та навіть вживати міцні вирази, можна (а іноді навіть *необхідно*):

- по-перше, не відповідати тим самим, а *підкреслено* зберігати спокій;
- по-друге, ефективним засобом є присоромити співбесідника через звернення до фактів, до конкретного *предмету* розмови.

8) Полегшувати партнерові можливість згодитися.

Мова йде про наступний риторичний прийом: спочатку висловлюється беззаперечне для опонента твердження як демонстрація спільності позицій. Коли одержана згода, відбувається невелике відхилення від вихідної тези.

Також можна відшукувати в запереченнях опонента позитивні сторони, на основі яких ненав'язливо проводити власні погляди.

Ще один прийом – це коли партнеру надається можливість самому зробити потрібний висновок – наприклад, методом Сократа через систему правильно поставлених запитань.

9) Прагнути до компромісу.

Прагнення до *компромісу* (а не до *перемоги*) диктується тим, що далеко не всі питання можуть бути вирішені остаточно. Тим більше це стосується *філософських проблем*, які в *принципі* не можуть претендувати на остаточне вирішення.

Загальні рекомендації для ведення дискусії, яка орієнтується на досягнення компромісу, розроблені етикою дискурсу.

Кілька слів про етику дискурсу. Інакше вона називається комунікативною (дискурсивною) етикою, хоча засновники К.-О.Апель (1922 р.н.) та Ю.Габермас (1929 р.н.) вписують її до ширшого контексту так званої „трансцендентальної прагматики”. Своїм завданням етика дискурсу ставить розробку виправданої процедури обґрунтування соціальних цінностей шляхом обговорення. І тому, звичайно, її основні висновки можна поширити на правила ведення дискусії.

Отже, етика дискурсу відзначає, що при обґрунтуванні певних тверджень необхідно керуватися вимогами так званої комунікативної раціональності.

Комунікативна раціональність як орієнтація на *згоду* (*консенсус, компроміс*) протилежна до *стратегічної* раціональності, що орієнтується на *успіх*.

Відповідно, ведення суперечки при орієнтації на успіх та при орієнтації на згоду вимагає, по-перше, принципово різних засобів та, по-друге, призводить до різних результатів.

Стратегічна раціональність виходить з уявлення про суперечку як таку, джерела якої лежать в *об'єктивній дійсності*; комунікативна ж вбачає джерела суперечки у нашому *ставленні до дійсності* (*нашій оцінці дійсності*), розглядає наявність суперечностей як *спільну* проблему, розв'язати яку слід шляхом активної участі віч-на-віч та пліч-о-пліч всіх учасників (а інколи в присутності третьої незацікавленої сторони – арбітра-організатора).

Стратегічна раціональність передбачає, що при розв'язанні суперечностей (наприклад, при обговоренні певної позиції) успіх однієї сторони неодмінно супроводжується неуспіхом іншої (за принципом „перемога-поразка”). Реалізація такого сценарію обертається, врешті-решт, незадоволеністю однієї зі сторін (а то й обох) та прагненням реваншу (хорошим прикладом суперечки на підставах стратегічної раціональності є судова тяганина, в якій кожна зі сторін має твердий намір „боротися до кінця”, а тому кожне судове рішення супроводжується апеляцією сторони, яка вважає себе несправедливо обділеною).

Навпаки, комунікативна раціональність передбачає, що успіх однієї сторони забезпечується та підтримується успіхом іншої (за принципом „перемога-перемога”), поступки однієї сторони підтримуються поступками іншої. Врешті-решт, з’ясування суперечностей з орієнтацією на консенсус (компроміс), на відміну від суперечки на засадах стратегічної раціональності, володіє наступними перевагами:

- більшою ефективністю та розумністю (оскільки факти з’ясовуються в ході співробітництва);
- більшою чесністю (оскільки процес регулюється самими учасниками, виходячи зі спільних цінностей);
- більшою стабільністю (бо ґрунтується на реалістичних сподіваннях та осяжних цілях).

Міркування представників дискурсивної етики безпосередньо пов’язані з процедурними правилами ведення дискусії.

Процедурні правила ведення дискусії.

Засновком етики дискурсу є визнання Іншого учасником дискурсу та готовність, беручи до уваги правила, ненасильницьки (мається на увазі, без жодного примусу) прояснювати розбіжності. Єдиною формою примусу в дискурсі є так званий „примус кращого аргументу”.

Вимоги, які ставить етика дискурсу до тих, хто бере участь в обговоренні, витікають із так званого „основного правила”, яке Габермас формулює так:

Кожна діюча норма повинна підтримувати таку умову: наслідки та побічні дії, які, як передбачається, виявляться завдяки загальному дотриманню її для задоволення інтересів кожного зокрема, могли б бути вільно прийняті всіма тими, кого вони стосуються.

Саме на цій першій універсальній нормі будуються всі решта правил, які стосуються різних рівнів дискурсивного обґрунтування.

Рівні, про які говорить Ю.Габермас:

- логіко-семантичний;
- процедурний;
- процесуальний.

Першого рівня стосуються наступні правила:

- 1) жоден з тих, хто говорить, не повинен суперечити самому собі;
- 2) кожен, хто говорить, застосовуючи предикат Р до предмета А, повинен бути готовим застосовувати предикат Р до будь-якого інакшого предмета, який у всіх релевантних відношеннях рівний А;
- 3) ті, хто говорять, не повинні використовувати один і той же вираз, надаючи йому різні значення.

Другого рівня стосуються правила:

- 1) кожен, хто говорить, може говорити тільки те, у що він сам вірить;
- 2) той, хто звертається до висловлювання чи норми, які не стосуються предмету дискусії, повинен вказати підставу для цього.

Третього рівня стосуються правила:

- 1) кожен здатний до мовлення та діяльності суб’єкт може брати участь в дискурсі;
- 2) – а: кожен може проблематизувати будь-яке твердження,
– б: кожен може виступати в дискурсі з будь-яким твердженням,
– в: кожен може висловлювати свої установки, бажання, потреби;

3) жодна з внутрішніх чи зовнішніх перешкод не повинна заважати жодному з учасників дискурсу реалізувати свої права, які визначені в пунктах 1 та 2.

Х.Леммерман пропонує наступні процедурні правила:

Той, хто включається в дискусію після завершення виступу опонента, мусить дотримуватися наступних правил:

- 1) говорити тільки по суті;
- 2) завчасно сформулювати і впорядкувати свої аргументи.

Для цього корисно *буквально* зафіксувати висловлювання опонента. Оскільки всі тези (навіть найважливіші) неможливо утримати в пам'яті, має сенс точне цитування (наприклад, „Ви сказали буквально таке...”);

- 3) не повторювати докладно викладеного попередніми доповідачами або учасниками;
- 4) дотримуватися правила небагатослівності (впевнено, коротко, послідовно);
- 5) не говорити довше відведеного часу (дотримуватися регламенту).

Ще кілька правил, згадані Х.Леммерманом, стосуються випадку, якщо учасник виступає в якості того, хто підводить підсумок дискусії. Сама така можливість може бути використана по-різному:

- учасник може резюмувати *кожний* виступ;
- учасник може зробити висновки по *кількох* тематично об'єднаних виступах;
- учасник може підвести підсумок в *заключному* слові.

Необхідно також брати до уваги, що учасник, який підводить підсумок, перебуває у виграшній позиції – після нього думки вже не висловлюються, тобто, йому вже ніхто не заперечить. Тому при заключному виступі необхідно керуватися наступними правилами:

- 1) використовувати *найпереконливіші* аргументи (тому, якщо вони прийшли на думку в процесі дискусії, їх доцільно відкласти до заключного слова);
- 2) позитивно використовувати психологічний ефект *кінцевого враження* (те, що „всередині”, – забувається; те, що „на початку” та „наприкінці”, – тримається в пам'яті). Це безпосередньо пов'язане із силою аргументації. Якщо прикінцеві аргументи будуть непереконливі, слабкі, то загальне враження від позиції учасника залишиться таким самим (яким би переконливим він не був „всередині” дискусії);
- 3) не зупинятися на *окремих* міркуваннях, а окреслити загальну картину.

Існують також процедурні правила, які торкаються модератора (організатора) дискусії.

Правила організації дискусії.

Х.Леммерман вважає, що завдання (функції) організатора (ведучого) дискусії можуть бути коротко окреслені наступною схемою:

Підготовка – ведення – спонукання – *наведення мостів* – підтримання порядку – *підведення підсумків* – висловлювання подяк.

Можна запропонувати цілу систему правил та рекомендацій, які стосуються кожного з цих елементів.

Підготовка.

Частково (тема, коло питань і літератури) питання підготовки до дискусії вже висвітлювалося. Окрім вже сказаного, на етапі підготовки організатор повинен з'ясувати наступні питання:

- чи потрібно підготувати певні документи для учасників (наприклад, статистичні дані, проект підсумкового документа тощо) та кому можна довірити таку роботу?

- хто буде брати участь у дискусії: гомогенна (тільки спеціалісти) чи гетерогенна (спеціалісти і неспеціалісти) група та які інформаційні засоби слід використати в кожному з випадків?
- як розмістити учасників (з психологічної точки зору, надається перевага розміщенню півкругом, кругом, підковою; погане розміщення – це прямокутником чи квадратом, оскільки залишається так званий „простір, ворожий до спілкування”)? Також тут потрібно брати до уваги, що поруч можуть опинитися непримиренні противники...
- хто може виступити в якості асистентів чи помічників (для протоколювання тощо)?

Початок дискусії.

Окрім того, що вже було сказано про функції модератора при відкритті обговорення, слід додати наступне. Досить поширеною ситуацією є небажання жодного з учасників бути першим при обговоренні певної проблеми. Модератор може подолати таку ситуацію (тобто, власне розпочати дискусію) двома способами:

- спровокувати учасників (поставити кілька запитань або привести кілька тверджень, що відкривають дискусію, – найкраще через альтернативні питання, які неминуче викличуть суперечки);
- надати імпульсу (зберігаючи дружній тон, позначити кілька проблемних пунктів, поступово втягуючи кожного з учасників).

Спонування.

Як правило, дискусія завжди містить в собі небезпеку перетворитися у діалог експертів або монолог. Тобто, завжди можуть залишитися учасники (навіть більшість їх), які не висловлюватимуть власних думок. В цьому сенсі, організатор повинен переслідувати подвійну мету:

- 1) втягнути до розмови „мовчунів” через особисте звернення-запитання: „А як Ви думаєте?..”
- 2) обмежити вплив так званих „всезнайок” – через запрошення до співпраці (бо для тих, хто включений до співпраці та несе відповідальність, завдання виглядають дещо по-інакшому).

Така тактика може бути названа тактикою „наведення мостів”.

Підтримування порядку.

В учасників не повинно виникати відчуття підконтрольності, якщо дискусія відбувається нормально. Тобто, ведучий не повинен зловживати власними повноваженнями. Але якщо виникають певні труднощі, тоді він зобов’язаний діяти (іноді навіть досить жорстко).

Це передбачає наступне:

- 1) не втручатися у випадку незначного відхилення від теми, але втрутитися, якщо учасник відступає все далі і далі. Іноді достатньо просто ввічливо сказати йому про необхідність повернутися до обговорюваної проблеми. Якщо ж учасник не звертає уваги на ввічливе попередження, можливе навіть позбавлення слова.
- 2) не втручатися в обмін короткими репліками між учасниками дискусії та доповідачем, але зупинити його, якщо він перетворюється у одночасні виступи кількох учасників.
- 3) не втручатися в обмін короткими репліками між учасниками, але дружньо зупинити його, якщо він перетворюється у тривалі бесіди, оскільки це може заважати іншим учасникам, доповідачу, та може справити неприємне враження на доповідача (наприклад, він може образитися через відсутність уваги до нього).
- 4) не допускати порушення регламенту, але дозволити учаснику продовжити (закінчити) виступ, якщо це необхідно. Зазвичай це допускається у двох випадках: по-

перше, якщо виступ суттєвий і потрібне логічне завершення думки кількома фразами; по-друге, якщо інші учасники самі виявляють зацікавлення виступом.

Підведення підсумків.

Це необхідно для того, щоб в учасників не склалося враження про безплідність дискусії. До змісту підсумків, окрім головних результатів дискусії, також потрібно включити короткий критичний розгляд наступних пунктів:

- чи правильний був напрям дискусії?
- чи сприятливою була атмосфера дискусії?
- чи всі вимоги були дотримані (наприклад, оцінити виконання своєї ролі ведучим)?
- чого не вдалося досягти у дискусії?
- чи стала дискусія подією (варіант: моментом наближення до істини)?

Нарешті, ведучий (організатор) дискусії повинен **подякувати** всім учасникам, доповідачам, персоналу (помічникам тощо) за участь і висловити сподівання на майбутню співпрацю.

Лекція 4: Аргументаційна складова дискусії.

1. Традиційні методи аргументації.
2. Нетрадиційні методи аргументації.

Традиційні методи аргументації.

Методи аргументації прийнято поділяти на *традиційні (класичні)*, які забезпечують широкі мовленнєві можливості при веденні дискусії, та *нетрадиційні (некласичні)*, які є достатньо вільними штучними прийомами.

До традиційних відносять:

1. Метод фундаментальності (техніка заперечення).

В основу доказу кладуться факти або, якщо це можливо, використовуються числові викладки (наприклад, статистичні дані).

Мета методу: зруйнувати фундаментальні *підстави* позиції опонента – якщо зруйновані підстави, то руйнується вся аргументація (за тим принципом, що під сумнів ставляться *аксіоми* та, як наслідок, *теореми*).

Перевагою методу є „анонімність”, об’єктивність чисел. Також метод може бути використаний для одержання *бажаного* висновку, оскільки числові викладки є дуже „еластичними”: наприклад, абсолютні числа справляють більше враження, ніж відсотки (30 тисяч противників, але складають вони лише 4% від загальної кількості).

Бажаним є подавати числовий матеріал повільно та зрозуміло, щоб не збити опонентів з пантелику, а *переконати*.

2. Метод протиріч.

Якщо окремі розділи аргументації суперечать один одному, тоді легше поставити аргументацію під сумнів.

3. Метод наслідків.

Він може мати дві форми:

- пошук непослідовності в аргументації опонента: непрозорість висновків, недостатня доказовість, неможливість обґрунтувати сумнівні твердження. Суттєве зауваження до цієї форми методу: вона *не* передбачає встановлення *хибності* самих висновків (можливо, висновки й *істинні*, але *недостатньо* доведені);

- відкриття *хибної* причинності (окремі факти свідомо чи несвідомо вбудовуються в *позірний* причинно-наслідковий зв’язок), наприклад, помилка *post hoc*, забобони.

4. Метод прикладів.

Приклади є дуже дієвим доказом, але важливо, щоб вони не були лише поодинокими випадками.

5. Метод звороту (техніка „так, але...”).

Метод будується на тому, що в аргументації вкрай рідко все може виступати *за* дещо або *проти* дечого, тобто, володіти лише *сильними* аргументами. Тому метод призначений для виявлення слабких місць в аргументації, непередбачуваних логічних наслідків. Недолік методу в тому, що останнє слово про переконливість / непереконливість аргументації залишається за слухачами.

6. Метод обмежень (техніка диференціювання).

Близький до методу звороту, але базується на умовному *розділенні цілісної* аргументації опонента та критиці окремих її сторін. Наприклад, через зворот: „Те, що ви говорите, теоретично правильно, але на практиці по-інакшому: перше і третє невірні...”.

7. Метод порівнянь.

По суті, цей метод є єдністю методу наслідків та методу прикладів. Специфіка методу: він рідко володіє доказовою силою, але допомагає ефективно відбиватися від опонентів, показуючи предмет обговорення в іншому світлі (наприклад, суперечка про опір нацизму в Європі за часів II світової війни набуває дещо іншого забарвлення, якщо порівняти кількість французів, що загинули в русі опору – близько 20 тис., й тих, що загинули на східному фронті у складі німецьких військових частин – близько 50 тис.).

8. Метод „бумеранга”.

Є окремим проявом методу звороту. Його суть полягає у вмінні використовувати аргументацію опонента проти нього самого, але з більшою силою. Недолік методу в тому, що на практиці він часто виявляється звульгаризованим: за принципом „від такого чую”.

9. Метод знецінювання.

Він використовується тоді, коли заперечити твердження опонента неможливо, але можна принизити їхню цінність. Суть полягає в тому, що виділяється значущий для опонента елемент аргументації (наприклад, факт) і робиться незначущим.

10. Метод підвищення цінності.

Зворотний до попереднього методу: певне твердження оцінюється вище, ніж його оцінив опонент, а далі з нього робляться висновки, яких опонент не передбачив.

11. Метод переоцінки.

В основі і зниження цінності, і підвищення лежить переоцінка, але переоцінка як метод – це не просто зміщення акцентів, а досягнення цілком протилежної оцінки – наприклад, через використання подвійних стандартів (твердження „працівник запізнюється, а керівник затримується” передбачає негативну оцінку працівника як того, хто неякісно виконує свої обов’язки, та позитивну – керівника – як того, хто працює з повною віддачею, не шкодуючи часу).

12. Метод випередження (виключення заперечення).

Він передбачає, що ми:

- зберігаємо певні найбільш доказові моменти аргументації „на потім”;
- використовуємо „доказ від супротивного”;
- використовуємо альтернативні підходи в якості антитези.
-

13. Метод запиту.

Він полягає у ставленні так званих „попередніх” питань з метою виявити, на чому заснована позиція противника. Ставляться „загальні” питання, які вимагають „загальних” відповідей, але поступово опонента підводять до необхідності висловитися з конкретного приводу (наприклад, „Як ви ставитеся до фактів порушення прав людини і громадянина?” – „Чи вважаєте ви порушенням обмеження людини у переміщенні?” – „То потрібно обладнати громадський транспорт місцями для інвалідних візків чи ні?”).

14. Метод „квазі-підтримки”.

Суть методу: спочатку підкреслено погодитися з позицією опонента, потім виявити нові докази, довести, що вони навмисне не використані опонентом тому, що, скоріше, заперечують його позицію. Таким чином той, хто виступає, демонструє *краще* знання протилежної точки зору і бачить її *дальші* наслідки, які не враховує опонент.

Згадані методи володіють різною дієвістю та цінністю. Найбільш важливими вважаються методи фундаментальності, протиріч та наслідків. Дієвість деяких методів залежить від конкретного змістовного наповнення: зокрема, погані чи невдалі приклади чи порівняння роблять неефективними відповідні методи.

Нетрадиційні методи аргументації.

Нетрадиційні методи є проблематичними: з одного боку, вони грають суттєву роль дебатах, але часто засуджуються як несумлінні прийоми. З іншого боку, вони не завжди можуть виступати несумлінним (наприклад, метод зведення до жарту).

До нетрадиційних відносять:

1. Метод перебільшень (техніка узагальнень).

Він включає: власне узагальнення (перебільшення), розширене тлумачення, так звану „притягнуту логіку”.

Узагальнення полягає в тому, що одиничний факт подається як явище, що регулярно повторюється, часто це відбувається як навішування ярликів.

Розширене тлумачення: виведення непрямих наслідків із тверджень: наприклад, висловлювання „Лікарі твердять, що маріхуана має лікувальний ефект” викликає зустрічне запитання: „То ви пропонуєте вільно продавати маріхуану в аптеках?”.

„Притягнута логіка”: висновок робиться на підставі *серії* нібито пов’язаних тверджень.

2. Метод зведення до жарту.

Жарт може суттєво послабити аргументацію у випадку, якщо той, проти кого жарт спрямований, не відреагує належним чином, наприклад, зворотнім жартом, голосним сміхом, сміхом із подальшим швидким переходом до суті справи.

3. Метод звернення до авторитетів.

Недолік методу в тому, що цитування, в принципі, не може вважатися доказом.

4. Метод звернення до особистості (особи).

Якщо не вдається атакувати позицію опонента, то нападають на його особу. Це відбувається таким чином: ставиться під сумнів ретельність опонента, опонент звинувачується у низьких мотивах, йому приписується брак компетентності, він виставляється в комічному світлі, з ним неввічливо поводяться. Частіше за все метод використовується у випадку нетерпимості до критики власних тверджень.

5. Метод ізоляції.

Частіше за все має місце виривання цитати з контексту та інтерпретація її в іншому ключі – через вбудовування в інакшу – бажану для того, хто використовує метод, – систему.

6. Метод ухиляння.

Втеча від предмету розмови, перехід на другорядне („А у вас негрів лінчують!”). Реагувати на ухиляння слід так: „Я готовий обговорити з вами нову проблему, яку ви підняли, але тільки після того, як ви дасте відповідь на попереднє питання”.

7. Метод нав’язування.

Якщо метод ухиляння передбачає втечу в *іншу* сферу, то метод нав’язування – увагу до деталей та дрібниць, які подаються як суть справи. Якщо опонент „топчеться” лише на окремих деталях певної позиції, то сперечатися з ним *по суті* неможливо.

8. Метод заплутування (спантеличення).

Опонент чіпляється до всього, все заперечує, постійно перебиває. В такому випадку допомагає лише *спокій* та розбір висловлювань опонента по пунктах.

9. Метод відтягування часу.

Проявляється у тому, що опонент висловлює банальності, ставить додаткові запитання, детально (але без потреби) дещо пояснює з метою виграти час для обдумування. Особливий випадок такого методу – спроба умиритворити опонента через вживання загальних фраз, „крилатих” виразів тощо. Вихід із такої ситуації – закликати опонента до чіткого висловлювання по суті справи.

10. Метод звернення до почуттів.

Це особливо *небезпечна* форма нав'язування.

11. Метод спотворення.

Висловлювання спотворюються опонентом (наприклад, „старий” досвід називається „застарілим” тощо).

12. Метод запитань-пасток.

Ставляться запитання, які або спрямовують до потрібної опонентіві відповіді, або звужують можливості самої відповіді. Наприклад:

- повтор: якщо твердження або запитання повторити кілька разів, то його легко можна прийняти за доказ (наприклад, Катон твердив на кожному засіданні сенату: „... а втім, я дотримуюся думки, що Карфаген повинен бути зруйнованим”);
- запитання-навіювання: „То як – гуляємо сьогодні чи так?”;
- альтернативне запитання, яке веде до *спрощення*: „Ви людина ліберальна чи сувора?”
- зустрічне запитання.

Лекція 5. Техніки та способи впливу на опонента.

1. Класифікація технік та способів впливу.
2. Характеристика партнерських, допоміжних впливів.
3. Характеристика впливів через натиски та насильницьких впливів.

Класифікація технік та способів впливу.

Одну з класифікацій способів та технік впливу було запропоновано сучасним польським дослідником А. Гжегорчиком.

Техніки та способів впливу існує багато і вони різняться як за спрямованістю, так і за відношенням до об'єкта впливу з боку суб'єкта. А.Гжегорчик класифікує техніки так:

1. Впливи, що розглядають об'єкт впливу в якості рівноцінного партнера та спрямовані на реалізацію спільних цінностей, – партнерські, ненасильницькі, допоміжні (субсидіарні) впливи.
2. Впливи, що не розглядають об'єкт впливу в якості рівноцінного партнера:
 - А) впливи, якими намагаються змінити стан об'єкта через *вплив на його вільне рішення*, – натиски;
 - Б) впливи, якими намагаються змінити стан об'єкта через *створення зовнішніх умов, незалежних від вільного рішення об'єкта, що фізично змінюють стан об'єкта*, – насильницькі впливи (впливи обумовлення).

Характеристика партнерських, допоміжних впливів.

Головна риса **партнерських, допоміжних впливів**: вони уможливорюються в ситуації згоди, яка, у свою чергу, робить можливою спільну діяльність.

До допоміжних впливів зараховують:

1. Рішення приступити до співпраці або її підтримка.
Такий спосіб впливу має принципову проблему: суб'єкт, що прагне співпраці, може не помітити, що насправді *нав'язує* власні погляди, схеми поведінки чи рішення. Тому співпраця повинна мати так званий субсидіарний (допоміжний) характер, який передбачає створення таких умов співпраці, щоб кожна група (учасник) змогла максимально розвинути власну *творчість* в рамках запланованих спільних дій. В політичній практиці такий принцип виявляється в *повазі* до всіх учасників, тобто, в *унікненні узурпації* всієї творчості та в *допуску* кожного до творчості.
2. Пасивна або активна допомога (незаваджання або включення в діяльність об'єкта – але, лише за згоди об'єкта та без нав'язування власного рішення).
3. Порада як допомога у сфері планування; комунікативна дія, через яку суб'єкт ставить себе в ситуацію об'єкта і шукає разом із ним розв'язок проблеми. В цьому випадку теж потрібно брати до уваги субсидіарний принцип, оскільки порада часто дається з огляду на кращу інформованість і тут теж інколи виникає тяжіння суб'єкта до накидання власної думки.
4. Передача істинної (правдивої) інформації.
Проблема може виникнути в тому, що суб'єкт передає правдиву інформацію об'єктові, який *не хоче* її сприймати і тоді має місце неповага до об'єкта і тиск. Тому *правильне* передавання правдивої інформації повинно бути: істинним (вірно описувати дійсність); пізнавально ієрархізованим (підкреслювати значущість *суттєвого*); пристосованим до інтеграції з попереднім знанням об'єкта; нешкідливим (тобто, не деморалізувати об'єкта

впливу: наприклад, інформація про тотальну корумпованість не повинна вести до зменшення опору такому явищу, до „опускання рук”).

5. Тренінг як допомога у виробленні певної навички.

6. Пропозиція, прохання, заклик, нагадування – як звертання до почуттів об'єкта, заклик до дій, що прямо впливають з його життєвої позиції та спільних із суб'єктом цінностей.

7. Засвідчення цінностей – реалізація суб'єктом певної цінності таким чином, що для об'єкта, на якого спрямований вплив, стає очевидною як сама цінність, так і важливість її для суб'єкта (реалізується через демонстрації, ненасильницькі акції непокори, самопожертву, декларацію намірів тощо). Важливо засвідчити цінності таким чином, щоб процес не призвів до насильницького нав'язування цінностей. Це можливо в тому випадку, коли така діяльність здійснюється: з повагою до об'єкта; зі справедливістю до об'єкта (наприклад, не закликати до певної дії того, хто в принципі не може її здійснити – за законом, за повноваженнями тощо); з поблажливістю до об'єкта; з допусканням вільної творчості об'єкта.

Характеристика впливів через натиски та насильницьких впливів.

Особливість таких впливів – їхня нечітка межа з третьою групою (насильницькими впливами). Критерій відділення: впливи через натиски не створюють загрози для *буття* об'єкта впливу, бо така загроза свідчить про вплив через насильство.

Загальна схема впливу через натиск: суб'єкт створює таку ситуацію, в якій об'єкт не може вільно реалізувати власне рішення, оскільки вільна реалізація передбачає втрату чого важливого для об'єкта (наприклад, зв'язку з групою, прихильності начальства тощо). В такому випадку об'єкт може реалізувати власне рішення, якщо запропоноване суб'єктом не є прийнятним.

Розрізняють такі впливи через натиск:

1. Прохання, мотиваційною основою якого є припущення доброзичливості об'єкта. Той, хто просить, відчуває привілейованість свого становища, оскільки відносно нього припускається природна чи вимушена доброзичливість (наприклад, прохання начальника до підлеглого, старшого до молодшого, викладача до студента, прохання поступитися місцем у транспорті тощо).

2. Вимога та нагадування на підставі існування певних обов'язків об'єкта впливу. В такому випадку суб'єкт впливу схильний подавати власні бажання у категоріях обов'язків об'єкта: об'єкт „повинен”, „зобов'язаний” тощо.

3. Наполягання як неприйняття відмови. Суб'єкт ставить себе у привілейоване становище, оскільки не вважає відмову об'єкта остаточною.

4. Догана і похвала: той, хто їх висловлює, ставить себе у привілейовану позицію судді.

5. Створення колективної думки. Суб'єкт впливу іноді – для підсилення впливу – може висловлювати власну думку у формі „загальної” думки. Небезпека такої ситуації в тому, що колектив легко дає собою маніпулювати і часто імпульс, переданий суб'єктом-ініціатором, за відсутності критичного мислення у членів колективу, призводить до значніших наслідків, ніж заплановано ініціатором (розбурхування „народного гніву”, наприклад, часто має за мету лише моральний осуд, але призводить до відкритої агресії). Як наслідок – відсутність чіткої межі з насильницькими впливами.

Насильницькі впливи відрізняються від впливів через натиск тим, що їхня ефективність пов'язана з можливістю загрози буттю об'єкта впливу. Через зміну умов

суб'єкт досягає зміни фізичного, економічного, соціального, правового, психічного тощо стану об'єкта і змушує його чинити так, як хочеться суб'єкту.

Серед насильницьких впливів розрізняють:

1. Грабування, реквізицію, захоплення та / або знищення майна.
2. Знешкодження, ув'язнення, депортацію, інтернування.
3. Нанесення шкоди тілу, терор, тортури, вбивство.
4. Дискредитація об'єкта, висміювання, пізнавальна деструкція (тенденційне, однобічне оприлюднення інформації про об'єкта).
5. Юридичні, економічні, суспільні обмеження, відмова у співпраці.
6. Провокація, маніпуляція, прихована допомога (в тому числі, реклама).
7. Нагороди, відзнаки, привілеї, корупція (причому, корупція – це, перш за все, насильство суб'єкта (того, хто дає хабар) відносно об'єкта (того, хто бере хабар), бо таким чином суб'єкт обмежує сферу діяльності об'єкта, а також, не залишає йому вибору, пропонуючи саме такий варіант рішення).
8. Шантаж, погрози.

Лекція 6: Поняттєва та образна мова у дискусії.

1. Навички мовця з оперування поняттями.
2. Поняття та термін.
3. Образ як візуалізація філософської ідеї. Статичний та динамічний образ.

Навички мовця з оперування поняттями.

Важливою запорукою успішного протікання дискусії та переконливої перемоги над опонентом є вироблення та добре володіння певними навичками, які стосуються логіко-семантичної складової мови дискусії.

Тому, хто бере участь в дискусії, необхідно володіти наступними навичками:

- а) вміння коректно вводити поняття в текст;
- б) створювати стрункі та логічно коректні системи понять;
- в) працювати з суперечливими даними та опозиціями. Це означає, що важливо не тільки вміти виявити суперечності у позиції противника, але й самому володіти навичкою мислити опозиціями.

Причому, слід мати на увазі, що опозиції утворюються двома способами: лінійним та функціональним.

Лінійний полягає в тому, що опозиції мисляться як граничні прояви інтенсивності деякої лінійної властивості, тобто, антоніми (наприклад, „багатий – бідний”, „свобода – рабство” тощо).

Функціональний – в тому, що опозиції виявляються як функції в системі або аспекти цілого, що взаємно доповнюють одне одного, можуть як гармоніювати, врівноважувати одне інше, так і конфліктувати, а тому можуть виступати не тільки парами, але й тріадами (та, ймовірно, більшою кількістю – РД.): наприклад, „мати – батько”, „мати – батько – дитина”, „чуттєве – раціональне” тощо.

Також І.Герасимова відзначає сучасну тенденцію оперувати складними, синтетичними поняттями, які утворюють „єдине у множині аспектів”, наприклад, „державо-церква”, а також усвідомлення недостатності засобів двозначної логіки для оцінки логічного статусу понять (до прикладу, багато понять мають, так би мовити, серединний статус, є нейтральними (додатні числа – від’ємні числа – нуль; „за” – „проти” – „утримався”), або перехідними (день – ніч – сутінки), утворюють нову якість (теза – антитеза – синтез) тощо);

г) розпізнавати відхилення в сенсах понять, тонкі межі між поняттями та межі допустимих значень (модуляція сенсів).

Це передбачає, що іноді мовці можуть відхилитися від основного змісту поняття, змінювати сенс за рахунок введення нових конотацій (додаткових сенсів) або нових умов без зміни сутності поняття (зокрема, така характеристика особи як „аналітичний інтелект”, носій якого здатен критично та безкомпромісно оцінювати дійсність, в умовах нетерплячості носія такого інтелекту обертається критиканством та нешанобливим ставленням до почуттів інших людей). Часто ці зміни відбуваються за рахунок привнесення емоційно-сенсових відтінків в інформаційний зміст мовлення (наприклад, „прийшов” – „прибув” та „приперся” – „пришкандибав”);

г) розпізнавати концептуальний та фактичний зміст поняття.

Концептуальний зміст поняття – система ознак, на основі якої предмети виділяються та узагальнюються в клас (наприклад, визначення поняття „стіл” – „предмет меблів, який складається з горизонтальної поверхні і ніжок”).

Фактичний зміст – це та інформація, яка дається з врахуванням прагматичних аспектів використання поняття, тобто, конкретних ситуацій, інтерпретацій в комунікації тощо (наприклад, „стіл”, про який веде мову співбесідник).

Важливо, що концептуальний та фактичний зміст можуть: а) співпадати; б) не співпадати в деталях, але співпадати по суті (в останньому випадку вони повинні наближатися одне до одного, бо інакше різкий розрив приведе до абстрактних спекуляцій))

Розрізнення між концептуальним та фактичним змістом поняття є окремим випадком відмінності між теоретичним та практичним модусами;

д) розпізнавати теоретичний та практичний модуси міркувань та використання понять.

Форми прояву такої відмінності: ідея (ідеал) та її (його) реалізація, річ та її використання, модель та реальність, закон (норма, обов'язок) та його виконання, декларована мета та реальні дії тощо. Особливий випадок: невідповідність між загальнозживаними сенсами поняття та змістом реальних явищ чи процесів – предмет повинен, але не відповідає сенсу (змісту) поняття – наприклад, сучасна Росія декларує свою діяльність як „боротьбу з фашизмом”, хоча по суті багато елементів її діяльності ідентичні до діяльності фашистів);

е) володіти прийомами кількісного та якісного порівняння;

є) розрізняти необхідність використання логічних засобів та виправданість алогічності в залежності від ситуації.

Тут слід відзначити наявність у мовленні паралогізмів (ненавмисних логічних похибок) та софізмів (навмисних). Свіжий приклад: відповідь В.Путіна на питання про зростання цін на енергоносії. Також І.Герасимова згадує про такі прийоми використання алогічності як метод порівняння (особливо, якісного), оксюморон, багатозначність.

В цілому, ефективне функціонування таких навичок також пов'язане зі здатністю мовця до розрізнення поняттєвої та образної мови, а також із володінням однією та другою.

Поняття та термін.

Російська дослідниця Лідія Корсакова вважає, що мова, яка використовується у філософській дискусії, повинна відповідати двом вимогам:

- з одного боку, бути точною та впорядкованою;
- з іншого боку, демонструвати відкритість, семантичну *незавершеність* власних конструкцій заради формування *нового*.

Такі дві вимоги дещо суперечать одна одній, причому, таке суперництво веде історію ще з античних часів як протистояння філософської (понятійно-логічної) та художньої (образної) мовних практик.

Питання, яке потребує тепер відповіді – це: обмежується філософія тільки поняттєвою мовою, чи евристично виправданим є також використання мови образів?

Передовсім, потрібно мати на увазі, що має місце різне розуміння поняття та його співвідношення з образом.

Російська дослідниця Ірина Герасимова, ведучи мову про поняття, розрізняє:

- а) поняття-концепти
- б) поняття-образи
- в) поняття-символи

На нашу думку, наступна схема є більш виправданою з огляду на більшу конкретність та відмінність між поняттям та образом:

- а) поняття
- б) термін
- в) образ
- г) символ

Отже, під „поняттям” мають на увазі певне ім’я, яке мислиться разом із пов’язаними сенсами. Головна функція поняття – когнітивна економія, тобто, за його допомогою речі об’єднуються в класи, що дозволяє уникнути необхідності йменувати кожен окрему річ. Деякі поняття можуть набути статусу термінів. В цьому сенсі, всі терміни є поняттями, але не всі поняття – термінами. Щоб зрозуміти відмінність між поняттям та терміном, слід згадати ще деякі моменти.

Як зазначає російська дослідниця Галина Гриненко, інформаційний зміст поняття слід розглядати у зв’язку з:

- а) культурною парадигмою, в якій використовується поняття;
- б) знаннями та уявленнями окремих суб’єктів, які використовують поняття;
- в) мовною структурою, до якої належить поняття.

Це може проявлятися, наприклад, у з’ясуванні етимології слова, що позначає поняття. Звернення до етимології дає змогу:

- а) виявити певну інформацію про предмет;
- б) виявити нові, нетривіальні сенси;
- в) викликати здивування та стимулювати інтерес до дослідження (наприклад, у публічному виступі).

Російський політолог Михайло Ільїн зазначає, що лінгвісти виділяють за ознакою точності та однозначності визначення поняття два види понять:

- конвенціональні – в них значення суворо задані та наявна згода щодо меж їхнього тлумачення (наприклад, вони використовуються в юриспруденції)
- сутнісно-спірні (рос. „сущностно-оспариваемый”) – в них міра невизначеності досить висока, вони не допускають термінологізації, тобто, встановлення жорстко обмеженого значення та конвенціалізації – згоди про межі значення слів (вони використовуються в сферах, де задіяні людські інтереси).

Якщо в понятті можна розрізнити зміст та обсяг, то в залежності від їхньої чіткості й точності можна виділити такі відмінні типи понять:

- а) поняття з точним змістом та чітким обсягом: наприклад, „атом”, „екранна клавіатура”
- б) поняття з інтуїтивно-неточним змістом та чітким обсягом: „синій”
- в) поняття з неточним змістом та нечітким обсягом: „цікавий фільм”, „добра людина”

РД: мені так здається: термін – це поняття типу „а” разом з чітким контекстом його вживання (якщо мова про „атом”, то чітка „локалізація” цього поняття як того, що позначає конкретне *фізичне* явище, перетворює його на термін).

Звідси можна зробити такий висновок, що термін – це таке поняття, яке дозволяє:

- *точно* зафіксувати сенс поняття;
- чітко, ясно та детально дати інформацію про узагальнені в понятті предмети, тобто, термін прагне до *однозначності*;
- локалізувати його в межах конкретної *системи* термінів, поза межами якої набуває зовсім іншого значення (у зв’язку з останнім можна сказати, що якщо поняття може бути транссистемним, тобто, використовуватися однаково успішно в тому ж сенсі різними системами знання, то термін – ні).

Перевагою терміна, таким чином, можна назвати те, що використання термінів дозволяють уникнути нерозуміння в дискусії, оскільки нерозуміння [навіть] між професіоналами пов’язане з неусвідомленням семантичних відмінностей вживаних слів.

Разом із тим, для терміна характерний такий *недолік*: будь-яка редукація сенсів обертається спрощенням, втратою сутнісних сенсів, і, як наслідок, цілісне розуміння об'єкта від нас „втікає”.

Цілісне уявлення якраз дозволяє отримати образ.

Образ як візуалізація філософської ідеї. Статичний та динамічний образ.

Образи часто використовуються у неформалізованому знанні (наприклад, у гуманітарному та суспільно-політичному дискурсах). Специфіка образу: зміст думки не обов'язково виражати ясно, а достатньо лише *вказати* на сенс через контекст, метафору, порівняння (тобто, без визначення). Т.ч. створюється деяке цілісне уявлення, що супроводжується активізацією інтуїтивної та емоційної сфер, залученням аудіо-, візуальних, кінестетичних та інших засобів, що призводить до ефекту повноти розуміння.

Іноді від образів відрізняють близькі до них за психологічним впливом символи. Характерна риса символів – множинність сенсів, частина з яких лежать на поверхні та доступні раціональному розумінню та тлумаченню, а частина – прихована та може відкритися лише завдяки культивуванню певної чутливості до них.

Якщо говорити про співвідношення образів та філософських понять, то доцільно згадати, що деякі з образів не можуть бути ототоженені прямо з поняттями, а відсилати, знову ж таки, до певних образів. У зв'язку з цим, можна говорити про дві групи образів:

- образи образів (коли відбувається нова візуалізація деякого образу, який має місце в історії філософії): наприклад, завершальні кадри з фільму „Карти, гроші і дві палені люфи”, яка є новою візуалізацією образу під найменуванням „Буриданів осел”;
- образи понять (коли візуалізація асоціюється з більш-менш конкретним поняттям або й навіть терміном): наприклад, інь-ян у вигляді двох автомобілів.

Також образи можуть бути поділені на статичні та динамічні.

Окрім вже згаданої здатності запропонувати повноту розуміння, образи також володіють такими важливими перевагами, як:

- а) простота (тобто, їх можна демонструвати неспеціалістам – у гетерогенній дискусії);
- б) яскравість та, як наслідок, легша запам'ятовуваність і переконливість.

Разом із тим, образи мають і свої *межі* або ж *недоліки*:

- а) не можуть запропонувати чіткий сенс;
- б) часто є конкретно-історичними.

Внаслідок цих двох причин кінцевий сенс, який присвоюється образу, сильно залежить від інтерпретативних можливостей того, хто бере участь у дискусії. Як наслідок, образ може бути інтерпретований як різні (хоч, можливо, і споріднені поняття), а то й отримати протилежну оцінку.

До речі, можна маніпулювати певними образами: наприклад, трансформуючи фон, залишаючи незмінним центральний елемент.

ЛІТЕРАТУРА ДО ДИСЦИПЛІНИ

1. Алексеев А.П. Философский текст: идеи, аргументация, образы. – М.: Прогресс-Традиция, 2006. – 328 с.
2. Герасимова И.А. Имя, образ, понятие / И.А.Герасимова // Мысль и искусство аргументации. – М.: Прогресс-Традиция, 2003. – С. 113-144.
3. Гриненко Г.В. Аргументация и коммуникация / Г.В.Гриненко // Мысль и искусство аргументации. – М.: Прогресс-Традиция, 2003. – С. 58-89.
4. Гжегорчик А. Життя як виклик. Вступ до раціоналістичної філософії. – Варшава, Львів, 1997. – 264 с.
5. Ермоленко А.Н. Этика ответственности и социальное бытие человека (современная немецкая практическая философия). – К.: Наукова думка, 1994. – 200 с.
6. Єрмоленко А.М. Комунікативна практична філософія. Підручник. – К.: Лібра, 1999. – 488 с.
7. Ильин М.В. Слова и смыслы. Опыт описания ключевых политических понятий. – М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 1997. – 432 с.
8. Карамішева Н.В. Логіка. Пізнання. Евристика: Посібник для студентів та аспірантів. – Львів: Астролябія, 2002. – 352 с.
9. Корсакова Л.В. Понятие и образ: эпистемологический потенциал философских и художественных текстов / Л.В.Корсакова // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 1: Регионоведение: философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология. – 2010. – № 4. – С. 53-58.
10. Леммерман Х. Уроки риторики и дебатов / Пер. с нем. – М.: ООО «Издательство „Уникум Пресс”», 2002. – 336 с.
11. Малахов В. Етика спілкування: Навч. посібник. – К.: Либідь, 2006. – 400 с.
12. Поварнин С. И. Искусство спора. – М.: Искусство, 1995. – 320 с.
13. Родос В.Б. Теория и практика полемики. – Томск: Томский государственный университет им. В. В. Куйбышева, 1989. – 55 с.
14. Ситниченко Л.А. Першоджерела комунікативної філософії. – К.: Либідь, 1996. – 176 с.
15. Хабермас Ю. Моральное сознание и коммуникативное действие. – СПб.: Наука, 2001. – 380 с.
16. Хоменко І.В. Евристика: мистецтво полеміки: навч. посіб. – К.: Юрінком Інтер, 2001. – 192 с.
17. Шипунова О.Д. Логика и теория аргументации: Учебное пособие. – М.: Гардарики, 2005. – 270 с.
18. Шейнов В.П. Искусство управлять людьми. – Минск: Харвест, 2004. – 512 с.