

І. В. Хоменко

ЕРИСТИКА

Мистецтво
полеміки

ЮРІНКОН
ІНТЕР

Міністерство освіти і науки України
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

І. В. Хоменко

ЕРИСТИКА

Мистецтво полеміки

Навчальний посібник

Київ
Юрінком Інтер
2001

ББК 83.7я73
Х76

Рекомендовано
Міністерством освіти і науки України
(Лист № 14/18.2-1088 від 13 липня 2001 р.)

Рецензенти

А. Є. Конверський, доктор філософських наук, професор;
А. Т. Ішмуратов, доктор філософських наук, професор

Хоменко І. В.

Еристика: мистецтво полеміки: Навч. посіб. — К.:
Юрінком Інтер, 2001. — 192 с. — Бібліогр.: с. 182—187.

ISBN№ 966-7784-96-7

До посібника включено теоретичні матеріали з основ мистецтва полеміки, практикуми та тексти для самостійного аналізу, що допоможуть студентам, особливо юристам, сформувати практичні навички та вміння успішної комунікації. Курс еристики апробований у Київському національному університеті імені Тараса Шевченка, Інституті післядипломної освіти, Інституті адвокатури та інших вищих навчальних закладах.

Розрахований на студентів юридичних і гуманітарних факультетів, а також на широке коло спеціалістів, професійна діяльність яких пов'язана з впливом на людей завдяки спілкуванню, зокрема, полеміці: політиків, педагогів, журналістів, менеджерів тощо.

ББК 83.7я73+67.7я73

ISBN№ 966-7784-96-7

© Хоменко І. В.
© Художнє оформлення
Юрінком Інтер, 2001

ЗМІСТ

Вступ	4
-----------------	---

Розділ 1. Загальна характеристика суперечки

§ 1. Із історії мистецтва суперечки.	6
§ 2. Поняття про суперечку. Види суперечок	13

Розділ 2. Аргументація і критика

§ 1. Поняття про аргументацію. Структура аргументації	21
§ 2. Форма аргументації	26
§ 3. Види аргументації	33
§ 4. Техніка аналізу аргументації	37
§ 5. Поняття про критику. Види критики.	45

Розділ 3. Правила і помилки в аргументації та критиці

§ 1. Правила і помилки щодо тези	48
§ 2. Правила і помилки щодо аргументів	62
§ 3. Правила і помилки щодо форми	67

Розділ 4. Прийоми маніпулювання в суперечках

§ 1. Поняття про маніпулювання. Коректні і некоректні прийоми впливу на супротивника в суперечці	68
§ 2. Прийоми мовного маніпулювання	69
§ 3. Софізми в суперечках	79
§ 4. Тактичні прийоми маніпулювання в суперечках	95
§ 5. Психологічні прийоми маніпулювання в суперечках.	100
§ 6. Невербальні прийоми маніпулювання в суперечках	107

Практикуми до розділів

Загальна характеристика суперечки	119
Аргументація і критика	122
Правила і помилки в аргументації та критиці	130
Прийоми маніпулювання в суперечках	133
Тексти для самостійного аналізу	140
Словник основних термінів	163
Рекомендована література	182
Предметний покажчик.	188

Вступ

У сучасних умовах суттєво змінилося ставлення до комунікації. У тоталітарному суспільстві, якому притаманна жорстка ідеологія, домінуючою є монологічна модель комунікації, де головним вважається не обмін думками, а беззастережна підтримка 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 у комунікативних процесах власну позицію.

Однак зміна комунікативних традицій ще не означає безпосередньої зміни комунікантів. Культура суперечок, які можна спостерігати по телебаченню, радіо, у пресі, не витримує ніякої критики. Співрозмовники не можуть чітко і 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 прийомми переконання, ведення різних типів суперечок тощо.

Все це свідчить про нагальну необхідність розвитку комунікативної культури сучасної людини, зокрема, випускника вищого навчального закладу, який повинен мати не лише ґрунтовну підготовку з обраної спеціальності, а також уміти успішно спілкуватися з іншими людьми.

На розв'язання саме цієї проблеми спрямований навчальний посібник «Еристика», основна мета якого полягає в формуванні у людини практичних навичок та умінь успішної раціональної комунікації.

Термін «*еристика*» має давню історію. Він походить з грецької і означає «мистецтво сперечатися, полемізувати». Спочатку під «еристикою» розуміли звід прийомів, якими потрібно користуватися у суперечках, щоб одержати перемогу. У наш час значення цього терміна дещо змінилося. Сьогодні під ним розуміють напрямок досліджень, основна мета яких полягає у розгляді різноманітних характерис-

тик (логічних, семіотичних, психологічних тощо) такого складного комунікативного процесу як суперечка.

У запропонованому навчальному посібнику розглядаються основи еристичних знань. Він містить теоретичні матеріали з цієї проблеми, словник основних термінів, практикуми, тексти для самостійного аналізу і широкий список літератури.

Розділ 1. Загальна характеристика суперечки

Основні терміни:

Суперечка, пропонент, опонент, аудиторія, дискусія, полеміка, диспут, дебати, суперечка заради істини, суперечка заради переконання, суперечка заради перемоги, суперечка заради суперечки, усна суперечка, письмова суперечка, суперечка-монолог, суперечка-діалог, суперечка-полілог.

§ 1. Із історії мистецтва суперечки

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

Якщо історія, філософія та мистецтво у Стародавній Греції мали одну покровительку — музу Клію, 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 з противником і перемога в цій боротьбі (агоне, звідси й українське слово «агонія» — боротьба зі смертю).

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

Визнаним майстром діалектичної суперечки у Стародавній Греції вважався Сократ (бл. 470—399 рр. до н. е.), який у своїх бесідах за допомогою влучно поставлених запитань намагався відшукати істину. Відповідаючи на запитання, співрозмовник Сократа висловлював певну думку з поставленої проблеми, яка співставлялася із фактами, свідченнями та іншими вже доведеними істинами. Завдання самого Сократа якраз і полягало в тому, щоб пока-

зати суперечність думок учасників спору із 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, дасть стверджувальну відповідь. Однак, якщо йдеться про обман ворога на війні та інші складні випадки, то доведеться визнати, що не завжди обман кваліфікується як зло. Такий самий аналіз можна провести, досліджуючи якісь інші складні проблеми. Так, наприклад, Сократ у діалозі Платона «Федр» з'ясовує питання, яким повинен бути оратор.*

Сократ. Щоб промова була доброю, прекрасною, невже розум оратора не повинен досягнути істини 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 і того, що насправді є добрим і прекрасним, — достатньо знати, що таким вважається. 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 таким чином.

Федр. Яким?

Сократ. Наприклад, я б переконував тебе купити коня, щоб боротися із 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 у 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 з метою їх переконати, до того ж буде розхвалювати не тільки віслюка, ви-

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

даючи його за коня, а й зло, видаючи його за погане замість добро-го, які, на твою думку, плоди принесє згодом посів його красно-мовства?

Федр. Напевно, не дуже гарні.

Диоген Лаертський розповідав, що Сократ у спорах, як правило, був сильнішим за своїх опонентів, тому його дуже часто били і тягали за волосся, а ще частіше сміялися та глузували з нього. Він приймав усе це, не ображаючись. Одного разу Сократ, навіть отримавши стусана, стримався і нічого не заподіяв людині, яка це вчинила. Оточуючим він пояснив свій вчинок так: *«Якщо б мене хвицнув віслюк, чи став би я на нього подавати до суду?»*

Мистецтво ставити запитання, яке саме Сократ поклав в основу 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 у Стародавній Греції *софісти*. Вони вважали, що за допомогою мистецтва спору можна довести будь-яке положення, яким би нісенітним воно не було.

Спочатку слово «софіст» означало людину освічену, талановиту, яка проявила себе у певній діяльності. Наприкінці V ст. софістами стали називати платних учителів мудрості. Мета їх роботи полягала в навчанні учнів різноманітним хитрощам та прийомам обдурювання співрозмовників. Треба зазначити, що софісти на досить високому рівні володіли тогочасною логікою. У зв'язку з цим багато їхніх прийомів базувалися 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 рр. 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 у різноманітних суперечках. Найбільш відоме серед них — міркування, яке отримало назву *«Рогатий»*. Уявіть собі ситуацію: одна людина хоче переконати іншу в тому, що та має роги. Для цього наводиться таке обґрунтування: *«Те, що ти не втрачав, те ти маєш. Роги ти не втрачав. Отже, у тебе є роги»*.

Наведемо ще один приклад. У Протагора був учень Еватл. Учитель і 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. Терпець у вчителя урвався, і він подав на свого учня в суд. *«Еватл у будь-якому випадку повинен буде мені заплатити, — міркував Протагор. — Він або виграє цей процес, або програє його. Якщо виграє — заплатити за домовленістю, якщо програє — заплатити за вироком суду»*. Однак Еватл був дуже старанним учнем і оволодів усіма прийомами софістики. Один із них він і 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»*.

Окрім побудови різноманітних міркувань, софісти також полюбили в суперечках ставити такі запитання, на які практично неможливо було дати відповідь: як би людина не відповідала, все одно вона опинялася у пастці. Наприклад, 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 і буде бити батька у майбутньому.

Такі й подібні до них приклади отримали назву *софізмів*. Цей термін дійшов до наших часів. Тільки зараз «софізмом» називають логічні помилки, яких людина припускається в своїх міркуваннях навмисно з метою введення в оману співрозмовника, обґрунтування неправдивого твердження в процесі суперечки.

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

Аристотель чітко розрізняв три види суперечок: *діалектичну, софістичну й еристичну*. Найвищим видом спору він вважав діалектичну суперечку, мета якої полягає в до-

сягненні істини. Метою софістичної суперечки, за Аристотелем, є позірна мудрість, а метою еристичної суперечки — перемога. Два останні види суперечок Аристотель не визнавав і всіляко засуджував.

Діалектика у творах Стагірита завжди оцінювалася досить високо. Він писав про те, що вона може бути корисною і для тренування, і для усних бесід, і для філософських знань. Еристика ж, за Аристотелем, переслідує лише одну мету — перемогти у спорі нечесними засобами. Еристик ставиться до діалектика так, як людина, що робить неправильні креслення, ставиться до геометра. *«Насправді вона хибно міркує, виходячи з тих самих начал, що і діалектик, а той, хто робить неправильні креслення, — що й геометр»**.

Еристика відрізняється від софістики, але тільки за метою. Якщо мета еристів — перемога у суперечці, то мета софістів — застосування позірної мудрості заради слави у погоні за наживою. У зв'язку з цим софістику Аристотель називав *«мистецтвом наживи за допомогою позірної мудрості»*. І еристи, і софісти застосовують однакові доводи, але з різними цілями. *«Один і той же довід буде софістичним і еристичними, але не для одного й того ж: еристичний — заради перемоги, софістичний — заради позірної мудрості»*, — пише він**.

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

У середні віки техніка суперечок була ще більше вдосконалена. У рамках патристики, теологічної схоластики, апологетики розроблялися різноманітні прийоми аргументації та критики, впроваджувалися нові стратегії та тактики проведення суперечок. Основою середньовічної діалектики була логіка Аристотеля.

За часів Відродження мистецтво суперечки отримало

* Аристотель. О софистических опровержениях // Соч. в 4-х т. — М., 1978. — Т. 2. — С. 555.

** Там само.

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 та практику мистецтва суперечки та аргументації.

Слід зазначити, що з розвитком мистецтва спору після Аристотеля чіткої різниці між діалектикою, еристикою та софістикою вже не проводилося.

Так, наприклад, у трактаті видатного німецького філософа Іммануїла Канта (1724—1804) «Логіка» знаходимо таку цитату: *«У минулі часи діалектика вивчалася дуже старанно. Мистецтво це під видимістю істини виставляло хибні основоположення і намагалося у відповідності до них висловлювати примарні твердження про речі. У греків діалектиками були адвокати і оратори, які могли схилити народ до того, чого хотіли, бо його можна було переконати в примарній видимості. Таким чином, діалектика тоді була мистецтвом видимості. У логіці також вона довго висвітлювалася під назвою «мистецтво суперечки»... Нічого не може бути більш негідним для філософа, як культивування такого мистецтва»**.

Хоча Кант і не визнавав таку діалектику (яка увібрала в себе і еристику, і софістику), він все-таки дійшов висновку, що цю науку можна переробити. Тоді б логіка, на його думку, мала дві частини: аналітику, яка б визначала 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 і 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 роботу «Діалектика».

Шопенгауер, як і Кант, розглядав діалектику як *«мистецтво сперечатися або вести бесіду»*. На його думку, предметом її повинна бути *«сумісна діяльність двох розумних істот, які думають разом, а звідти неодмінно випливає*

* Кант И. Логика // Кант И. Трактаты и письма. — М., 1980. — С. 324—325.

*суперечка, тобто духовна боротьба, якщо тільки вони не погоджуються поміж собою, як вивірені годинники**.

Діалектика, на відміну від логіки, яка, за Шопенгауером, є апіорною наукою, може бути лише апостеріорною наукою. Її базою є емпіричний досвід комунікації. Основний 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, у цьому німецький філософ не підтримує точку зору Аристотеля. Він вважає, що природним для будь-якої людини є бажання виглядати завжди правою. У спорі сперечальник передусім буде шукати 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 саме у зворотному випадку, а навпаки, буде вести справу per nefas: отже, і я повинен робити так само»*, — підводить підсумки німецький філософ**.

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

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

Розбудова правової держави надає кожній людині реальне право на власну думку, на раціональну суперечку, на діалог. Новий комунікативний простір потребує рівноцінних співрозмовників, які не залежать один від одного і можуть відстоювати в активних комунікативних процесах власну позицію.

Проте культура сучасних суперечок іноді не витримує ніякої критики. Співрозмовники не можуть чітко висловити свою позицію, побудувати аргументацію, грамотно розкритикувати позицію супротивника, знайти елементарні помилки як в своїх висловлюваннях, так і у висловлюваннях опонента, не володіють прийомами ведення різноманітних суперечок тощо. У зв'язку з цим оволодін-

* Шопенгауер А. Эристика или искусство спорить. — С.Пб., 1990. — С. 2.

** Там само. — С. 7.

ня 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 у сучасному суспільстві не можна бути професійним комунікатором, не знаючи основ теорії та практики мистецтва суперечки.

§ 2. *Поняття про суперечку. Види суперечок*

Суперечку можна визначити як процес обміну протилежними думками.

Будь-яка суперечка передбачає зіткнення думок або позицій. Кожна сторона активно відстоює свою власну точку зору і намагається розкритикувати точку зору супротивника. Якщо немає такого зіткнення думок, то немає і самого спору, а є якась інша форма комунікації. Так, наприклад, проповідь, молитва, лекція, доповідь не є суперечками. Якщо аргументація з приводу якогось питання спрямована на людей, які нейтрально або позитивно (тобто некритично) ставляться до неї, то немає ніяких підстав вважати цю комунікативну ситуацію суперечкою.

Отже, суперечка — це комунікативна ситуація, де наявне активне ставлення до позиції співрозмовника, що виражається в її критичній оцінці.

Обов'язковими учасниками суперечки є пропонент, опонент і аудиторія.

Пропонент — це той, хто висуває, обстоює деяку тезу. Без пропонента не може бути ані спору, ані аргументативного процесу, оскільки спірні питання не виникають самі собою, вони повинні бути кимось сформульовані і поставлені на обговорення. Пропонент може висловлювати власну думку або представляти колективну позицію з того чи іншого питання.

Опонент — другий обов'язковий учасник суперечки. Це той, хто заперечує, піддає сумніву істинність або слушність тези, яку висунув пропонент. Опонент може бути безпосередньо присутнім і особисто брати участь у спорі. Але може бути й така ситуація, коли опонент безпосередньо не бере участі в аргументативному процесі.

Аудиторія — третій, колективний суб'єкт суперечки. Це не пасивна маса людей, а колектив, який має свої переконання, свої позиції, точки зору з приводу питання, що обговорюється. Вона є основним об'єктом аргументативно-го впливу в спорі.

Можна виділити декілька класифікацій суперечок. По-перше, **суперечка за формою** може бути дискусією, полемікою, диспутом або дебатами.

Дискусія (від лат. *discussio* — дослідження, розгляд) — це публічна суперечка, мета якої полягає у з'ясуванні й порівнянні різних точок зору, у знаходженні правильного рішення спірного питання. Дискусію можна також кваліфікувати як своєрідний спосіб пізнання. Вона дозволяє краще зрозуміти те, що не є достатньо чітким і зрозумілим. Навіть якщо учасники дискусії не приходять до спільного висновку, все ж таки взаєморозуміння між протилежними сторонами посилюється. Безпосередня мета дискусії — це досягнення консенсусу між учасниками суперечки стосовно проблеми, що обговорюється. У зв'язку з цим застосування некоректних прийомів, спрямованих на обдурювання співрозмовника, в такій суперечці заборонене. У протилежному випадку дискусія може припинитися і виникне конфліктна ситуація.

Унікальним прикладом такого виду суперечки є дискусія, яка відбулася між двома видатними фізиками Н. Бором та А. Ейнштейном. Ця дискусія тривала протягом декількох десятиліть. Вони сперечалися і усно, і письмово, і на відстані, і при зустрічі. Іноді суперечка була по-академічному строгою, а інколи була схожою на вибух.

Причина дискусії полягала в обговоренні проблематики квантової механіки, із створенням якої значно змінилися погляди фізиків на оточуючий світ. Дискусія викликала значний інтерес серед науковців: за нею уважно слідкували, в ній брали участь найвидатніші вчені — соратники Бора й Ейнштейна. Відомий голландський фізик Пауль Еренфест був «секундантом» суперечки. Він допомагав організовувати зустрічі між сперечальниками, вів їхнє листування, стимулював до активних дій.

У цій дискусії не було переможців. Ніхто нікого не переконав. Кожний з учасників залишився на своїй позиції.

А. Ейнштейн помер раніше Н. Бора на сім років. Однак Бор до останнього продовжував подумки сперечатися зі своїм опонентом. Саме про це свідчить одна цікава подробиця його життя. Останній малюнок, який Бор зробив на дошці в кабінеті за день до смерті, відтворював ейнштейнівський «ящик з фотоном», розмірковувати з приводу якого Бор, мабуть, ще продовжував.

Хоча до спільної думки два найвидатніших фізики нашого століття так і не дійшли, однак їх дискусія була напрочуд плодотною. Вона не зводилася до фіксування різних точок зору. Вчені спільно намагалися знайти істину, тому метою їхньої дискусії було не знищення, а, навпаки, збагачення один одного. В результаті уточнювалися їхні позиції, виправлялися неправильні визначення, будувалися нові аргументації. Вчені не були ворогами, вони з великою повагою ставилися один до одного, про що свідчать численні факти. Так, в одному із листів А. Ейнштейн, звертаючись до свого опонента, пише: *«Дорогий, якщо не сказати любий, Боре!»*. У приватній бесіді в Москві Бор говорив: *«Ейнштейн був не тільки генієм, а й прекрасною і дуже доброю людиною. Його посмішка ще й зараз перед моїми очима»*.

Полеміка (від грецьк. *polemicos* — *ворожий, войовничий*) — це суперечка, в якій є конфронтація, протистояння, протиборство сторін, ідей і думок. У зв'язку з цим її можна визначити як боротьбу принципово протилежних думок з якогось питання, як публічну суперечку з метою захисту, відстоювання своєї точки зору і спростування протилежної.

Із цього визначення випливає суттєва різниця між полемікою, з одного боку, та дискусією — з іншого. Якщо учасники дискусії або диспуту, відстоюючи протилежні думки, намагаються дійти консенсусу, якоїсь єдиної думки, знайти спільне рішення, встановити істину, то мета полеміки зовсім інша. Тут потрібно отримати перемогу над супротивником, відстояти і захистити свою власну позицію. Прийоми, які застосовуються в полеміці, повинні бути коректними, однак у практиці сучасної комунікації в подібного типу суперечках часто застосовуються також некоректні прийоми.

Диспут (від лат. *disputo* — досліджую, сперечаюся) та дебати (від франц. *debate* — сперечатися) як види суперечки в літературі часто розглядаються як схожі поняття.

Відмітні ознаки диспуту такі:

- Диспут — це завжди публічна суперечка.
- Предметом диспуту як публічного спору виступає наукове або суспільно важливе питання.
- Організаційні форми диспуту можуть бути різноманітними: обговорення дисертації, публічний захист тез тощо.
- На відміну від дискусії диспут не тільки з'ясовує підстави, а й виявляє позиції сперечальників. Нерідко останнє в диспуті стає головним.

Дебати — це суперечки, які виникають при обговоренні доповідей, виступів на зборах, засіданнях, конференціях тощо. Мета дебатів — визначення ставлення учасників обговорення до спільних для всіх тез виступу.

Окрім наведеної вище класифікації суперечок існують також інші. Так, залежно від мети розрізняють: суперечку заради істини, суперечку заради переконання, суперечку заради перемоги і суперечку заради суперечки.

Суперечка заради істини, або діалектична суперечка, у чистому вигляді зустрічається рідко. (Тут слово «діалектична» застосовується в своєму первісному значенні. Діалектикою у Стародавній Греції називали мистецтво досягнення істини в процесі бесіди). У такій суперечці дуже старанно підбираються та аналізуються доводи тих, хто сперечається, ретельно оцінюються позиції та точки зору протилежних сторін, тобто, по суті, ведеться спільний пошук істини. Такий спір можливий лише між компетентними, обізнаними з цією проблемою людьми, які зацікавлені в її вирішенні. Девізом такої суперечки можна назвати вислів: «Платон мені друг, але істина дорожча». Її учасники, як правило, глибоко поважають один одного, взаємно спонукають до уточнення формулювань та визначень, проявляють толерантність, намагаються прояснити точку зору співрозмовника, погоджуються з положеннями супротивника, які здаються правильними. Образно учасників суперечки заради істини можна уявити як двох лю-

дей, що розпилюють однією пилкою стовбур дерева. Як підкреслював відомий філософ та логік Сергій Поварнін, цей вид суперечки «дає, окрім безперечної користі, істинну насолоду та задоволення і є насправді «розумовим банкетом»*.

Цікаву характеристику саме цього виду спору дає відомий польський філософ і логік Тадеуш Котарбінський (1886—1981), який називає суперечки заради істини «предметними дискусіями». Він пише: «Хто хоче з'ясувати істину, той не менш старанно шукає її і в переконаннях, і в припущеннях супротивника, хоча останні спочатку і не погоджуються з його власними поглядами. Щоб витягти її також звідти, він намагається допомогти супротивнику знайти для його думки слова, які б найбільш точніше виражали її. Він намагається, як кажуть, зрозуміти супротивника краще, ніж той сам себе розуміє. Замість того, щоб використовувати кожний слабкий пункт аргументації супротивника для розвінчування та знищення тієї справи, яку він відстоює, учасник предметної дискусії докладає зусиль до того, щоб витягти із міркувань супротивника все те цінне, що допоможе виявленню істини. І в цьому немає протиріччя. Це немов би певний розподіл праці: «Ти будеш намагатися відстоювати свою гіпотезу, а я свою, і подивимося, що з цього вийде. Я буду намагатися спростувати твої твердження, а ти — мої. Давай у нашому дослідженні спростовувати все, бо тільки таким способом можна виявити те, що спростуванню не піддається. Те, що при цьому встоїть, і буде спільно знайденою істиною. Нехай же вона і буде єдиним переможцем у цій суперечці»**.

Метою діалектичної суперечки є передусім досягнення істини. Істина, як правило, пов'язана з певними описами, тому суперечка про неї — це суперечка про відповідність опису, який наводить сперечальник, реальному станові речей. У зв'язку з цим суперечку заради істини можна також назвати суперечкою про описи. Говорити про перемогу в подібних спорах немає сенсу: коли в результаті суперечки відкривається істина, то вона стає надбанням обох сторін. Дискусія між Н. Бором та А. Ейнштейном, описана вище, якраз і репрезентує такий вид спору.

Завданням суперечки може бути не тільки перевірка істинності якогось положення, а й переконання іншої людини. Тут важливо зазначити два моменти: людина може переконувати іншу людину або тому, що сама щиро вірить в те, що є предметом переконання, або тому, що «так тре-

* Поварнин С. И. Спор. О теории и практике спора. — С.Пб., 1996. — С. 29.

** Котарбинский Т. Избранные произведения. — М., 1973. — С. 482.

ба» з огляду на певні обставини, хоча сама насправді не поділяє думки, які відстоює (наприклад, офіційні проповідники різних вчень, сект, агітатори, торгові представники різноманітних фірм тощо). Прийоми, які застосовуються у подібних суперечках, можуть бути як коректними, так і некоректними, головне — переконати співрозмовника у слушності своєї думки.

Одним із мотивів переконання може бути переконання людини у мудрості співрозмовника. Якщо для цього застосовуються різноманітні хитрощі, то така суперечка називається софістичною. Звичайно, у такому випадку може йтися тільки про позірну, а не справжню мудрість. Як приклад такого спору наведемо діалог, який відбувається між давньогрецьким софістом і звичайною людиною.

— Скажи, — звертається софіст до молодого любителя суперечок, — може одна й та сама річ мати якусь властивість і не мати її?

— Очевидно, ні.

— Подивимось. Мед солодкий?

— Так.

— І жовтий також?

— Так, мед солодкий і жовтий одночасно. Але жовтий — це солодкий, чи ні?

— Звичайно, ні. Жовтий — це жовтий, а не солодкий.

— Отже, жовтий — це не солодкий?

— Звичайно.

— Про мед ти сказав, що він солодкий і жовтий, а потім погодився, що жовтий не означає солодкий, і тому наче сказав, що мед є і солодким, і несолодким одночасно. А спочатку ти твердо сказав, що жодна річ не може мати і не мати якусь властивість.

Метою суперечки буває не тільки дослідження істини чи переконання, а й перемога. Мотиви проведення такого спору можуть бути різноманітними. Один вважає, що обстоює справедливість, інший — захищає суспільні інтереси, третій нав'язує свою думку, тому що у нього великий життєвий досвід і він знає, як повинно бути, четвертому потрібно самоутвердження тощо. Головне завдання, що стоїть перед суперечниками в цьому випадку, полягає у тому, щоб «взяти гору» над супротивником за будь-яку ціну, використовуючи будь-які методи. Така суперечка називається ще еристичною суперечкою. Іноді можна зустріти також назву «парламентська суперечка».

Характерною ознакою еристичної суперечки є те, що вона є суперечкою про цінності, про ствердження якихось

власних оцінок і критику протилежних. У зв'язку з цим метою такої суперечки завжди є перемога, а не досягнення істини. Причому перемога тут витлумачується як ствердження якоїсь системи цінностей (оцінок або норм) і відповідно до цього — прийняття конкретного напряму майбутньої діяльності. До речі, суперечка заради істини також може перетворитися на суперечку заради цінностей, якщо вона буде орієнтуватися не на істину, а на перемогу однієї зі сторін.

Слід зазначити, що у процесах реальної комунікації суперечка заради перемоги зустрічається значно частіше, ніж суперечка заради істини. Остання, як правило, має місце в науковій діяльності, але й там нерідко переростає в суперечку про цінності.

Прикладом еристичної суперечки може бути суперечка, описана в оповіданні Василя Шукшина «Зрізав».

- У якій царині ви виявляєте себе? — запитав Гліб.
- Де я працюю, чи що? — не зрозумів кандидат.
- Так.
- На філфаці.
- Філософія?
- Не зовсім... Але можна і так сказати.
- Необхідна річ. — Глібові потрібно було, щоб була філософія. — Ну, і як щодо первинності?
- Якої первинності?
- Первинності духу і матерії!
- Як завжди. Матерія первинна...
- А дух?
- А дух — потім. А що?
- Як зараз філософія визначає поняття невагомості?
- Як завжди визначала.
- Але ж явище відкрите зовсім недавно. Тому я й запитую. Натурфілософія, наприклад, визначає це так, стратегічна філософія — інакше...
- Та нема такої філософії — стратегічної.
- Але є діалектика природи. А природу визначає філософія. Як один з елементів філософії нещодавно була виявлена невагомість. Тому я й запитую: розбіжностей нема між філософами?
- Давайте визначимо, — серйозно зауважив кандидат, — про що у нас йде мова?
- Добре, друге запитання: як ви особисто ставитеся до проблеми шаманства в окремих районах Півночі?
- Та нема такої проблеми.
- Ну, нема так нема! Баба з возу — кобилі легше. Проблеми нема, а ці... — Гліб показав щось мудроване руками, — танцюють,

дзвонять бубонцями... Так? Але при бажанні...— Гліб повторив, — при бажанні їх начебто й нема. Добре. Ще одне питання. Як ви ставитеся до того, що Місяць також справа рук розуму?

— Послухайте.

— Та ми вже послухали. Мали, так би мовити, задоволення.

Досить часто зустрічається і такий вид спору, як **суперечка заради суперечки**. Це, так би мовити, «мистецтво заради мистецтва», своєрідний «спорт». Для людей, які ведуть подібний спір, однаково, про що, з ким і з якою метою сперечатися. Головне для них — перебувати в стані сперечання. *«Такий «спортсмен», — пише Сергій Поварнін, — не розбирає часто, заради чого потрібно сперечатися, а заради чого не потрібно. Радий сперечатися за все і з будь-ким, і чим парадоксальніша, чим важча думка, яку обстоюють, тим вона іноді для нього стає ще привабливішою. Для деяких взагалі не існує парадокса, який вони не взялися б захищати, якщо ви сказали «ні»... Сьогодні такий «спортсмен» доводить, що $A \in B$, і так гарячкує, немов би це — саме свята святих його душі. Завтра він буде доводити, що A не B , а B , і так само гарячкуватиме»**

Суперечки також можна розрізнити за кількістю осіб, що беруть участь в обговоренні проблемних питань. За цією ознакою виділяють три види спорів: **суперечка-монолог** (людина сперечається сама з собою, це так званий внутрішній спір), **суперечка-діалог** (сперечаються дві особи) та **суперечка-полілог** (спір ведеться кількома особами).

У свою чергу, суперечка-полілог може бути масовою (усі присутні беруть участь у спорі) і груповою (спірне питання вирішує окрема група осіб у присутності всіх учасників).

І, нарешті, за способом ведення боротьби думок суперечки поділяють на усні та письмові. Усна форма спору передбачає безпосереднє спілкування конкретних осіб. Такі суперечки, як правило, обмежені за часом і замкнені в просторі: проводяться на конференціях, засіданнях, заняттях тощо.

Письмова форма суперечки передбачає опосередковане спілкування учасників спору. Такі суперечки триваліші за часом, порівняно з усними.

* Поварнин С. И. Спор. О теории и практике спора. — С.Пб., 1996. — С. 34—35.

Розділ 2. Аргументація і критика

Основні терміни:

Аргументація; емпірична аргументація; теоретична аргументація; структура аргументації: теза, аргументи; форма аргументації; дедуктивна аргументація, недедуктивна аргументація; доказова аргументація; недоказова аргументація; пряма аргументація; непряма аргументація; види непрямой аргументації: апагогічна аргументація, розділова аргументація; критика; структура критики: теза, аргументи; форма критики; спростування; види критики: критика тези, критика аргументів, критика форми; види критики тези: пряма критика, непряма критика.

§ 1. *Поняття про аргументацію. Структура аргументації*

У суперечці пропонент висуває певну аргументацію. У найбільш широкому розумінні термін «аргументація» можна визначити як процес обґрунтування людиною певного положення (твердження, гіпотези, концепції) з метою переконання в його істинності, слушності.

Обґрунтування може здійснюватися різними способами.

По-перше, положення можуть бути обґрунтовані шляхом безпосереднього звернення до дійсності (експеримент, спостереження тощо). Така аргументація називається *емпіричною*. Саме такий спосіб обґрунтування дуже часто застосовується у природничих науках.

По-друге, обґрунтування може здійснюватися за допомогою вже відомих положень (аргументів) шляхом побудови певних міркувань (доказів). У цьому випадку людина також певним чином звертається до дійсності, але вже не безпосередньо, а опосередковано. Така аргументація називається *теоретичною*. Саме такий спосіб обґрунтування переважно притаманний гуманітарним наукам.

Різниця між емпіричною та теоретичною аргументацією є відносною. Досить часто в реальних процесах комунікації зустрічаються аргументації, в яких поєднується і звернення до досвіду, певних емпіричних даних, і теоретичні міркування.

У структурі аргументації розрізняють тезу та аргументи.

Теза — це положення, яке необхідно обґрунтувати.

Аргументи — це твердження, за допомогою яких обґрунтовується теза.

Наведемо класичний приклад аргументації, відомий ще з часів середньовіччя: *«Усі люди смертні. Сократ — людина. Отже, Сократ є смертним»*. Перші два висловлювання, що складають цю аргументацію, будуть аргументами, а третє — тезою.

Ще один приклад: *«Усі сини спадкоємця є його нащадками; усі нащадки спадкоємця є спадкоємцями, які не можуть бути позбавлені спадку; отже, всі сини спадкоємця є його спадкоємцями, які не можуть бути позбавлені спадку»*.

У цій аргументації тезою є твердження: *«Усі сини спадкоємця є його спадкоємцями, які не можуть бути позбавлені спадку»*. Аргументи — *«Усі сини спадкоємця є його нащадками»* і *«Усі нащадки спадкоємця є його спадкоємцями, які не можуть бути позбавлені спадку»*.

У цих прикладах неважко було знайти аргументи і тезу, тому що аргументації тут були представлені, по-перше, у повному вигляді, по-друге, невеликими текстами. Однак у житті, як правило, ми так не міркуємо. У процесах реальної комунікації ми можемо опускати деякі аргументи, а іноді навіть і тези аргументацій, тобто скорочувати їх, а можемо для обґрунтування своєї тези наводити досить великі за обсягом тексти. У зв'язку з цим виникають два запитання:

- Чи вмієте ви відновлювати аргументації супротивника у повному вигляді, тобто чи можете ви швидко з'ясувати усі аргументи і тезу опонента?

- Чи вмієте ви у великому за обсягом тексті віднайти основні/похідні аргументи і основні/похідні тези?

Розглянемо ці питання докладніше.

Враховуючи той факт, що скорочені аргументації — це і є ті тексти, які звичайно застосовуються співрозмовниками у суперечках та в інших комунікативних процесах, людина повинна вміти відновлювати аргументації своїх опонентів.

Запам'ятайте таке правило: якщо ви хочете зрозуміти співрозмовника, грамотно розкритикувати його точку зору, виявити помилки, наявні в його міркуваннях, побудувати об-

грунтоване спростування його позиції з якогось питання, перш за все треба відновити аргументацію супротивника у повному вигляді, тобто з'ясувати усі його аргументи і тезу.

З першого погляду здається, що нічого складного в такій елементарній операції немає. Однак, як свідчить досвід, дуже багато людей не тільки не вміють цього робити, а й навіть не замислюються над цим. У результаті ми маємо дискусії, де кожний учасник говорить про своє, бо сприймає аргументацію супротивника як певний потік слів, навіть не намагаючись проаналізувати його.

Давайте для прикладу розглянемо випадок з життя давньогрецького філософа Сократа. Одного разу до нього прийшов молодий чоловік за порадою. Його цікавило питання: *«Чи слід йому вже одружуватися?»*. Сократ подивився на нього і відповів: *«Одружишся ти чи не одружишся, все одно каятимешся!»* Довго розмірковував молодий чоловік, щоб з'ясувати, що мав на увазі Сократ. Спробуємо разом з ним відновити аргументацію давньогрецького філософа у повному вигляді, тобто з'ясуємо усі його аргументи і тезу.

Але перш ніж ви приступите до роботи, одне зауваження: не намагайтеся, виконуючи це завдання, наводити свої власні думки щодо одруження. Пам'ятайте, нас цікавить лише точка зору Сократа.

А тепер правильна відповідь. Повна аргументація Сократа має такий вигляд: *«Якщо ти одружишся, то каятимешся. Якщо ти не одружишся, то все одно каятимешся. Ти одружишся чи не одружишся. Отже, ти каятимешся»*. Перші три висловлювання — аргументи, четверте висловлювання — теза.

Ще один приклад. Свого часу давньоримський філософ Лукрецій Кар, автор відомої книги *«Про природу речей»*, навів таку аргументацію: *«Те, що змінюється, руйнується і, отже, гине»*. Відновимо її у повному вигляді: *«Те, що змінюється, руйнується. Те, що руйнується, гине. Отже, те, що змінюється, гине»*. Перші два висловлювання — аргументи, третє висловлювання — теза.

Поки що ми розглядали невеликі аргументації, спробуємо тепер дослідити більший за обсягом текст.

Завдання: знайти основну тезу, яку намагався обґрунтувати автор у наведеному тексті і основні аргументи, на які він спирався.

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.

Окрім 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 і розширюючи сам ринок товарів і послуг.

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

Конкуренція і 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 і 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.

Кінець кінцем це мета будь-якої економіки, будь-якого народного господарства.

* Шенерт В. Грядущая реклама. — М., 1999. — С. 12—13.

Результат аналізу тексту

Теза:

Конкуренція має потребу в рекламі.

Аргументи:

1. Конкуренція — це не просто економічна категорія, вона входить до складу основних людських потреб.

2. Реклама є невід'ємною умовою успішної конкуренції:

- вона містить певну інформацію;
- вона слугує орієнтиром для споживачів;
- вона не дає ринку застоюватися;
- рекламою займаються також державні інститути і організації;
- без реклами не можуть обійтися різноманітні економічні системи.

Ми спробували не тільки прочитати наведений текст-аргументацію, а й проаналізувати його структуру: виявити основні аргументи і тезу. Після проведення цієї роботи значно легше критикувати опонента. Так, наприклад, можна звернути увагу на алогічність деяких фрагментів тексту, розкритикувати всі аргументи або якийсь окремий аргумент, який більше за все не влаштовує, не торкаючись інших, і, нарешті, можна розкритикувати саму тезу, якщо вона не задовольняє. Окрім того, можна побудувати свою власну аргументацію у відповідь на запропоновану, не припускаючись тих помилок і огріхів, які були знайдені в тексті опонента.

Підведемо тепер деякі підсумки. По-перше, будуючи власну аргументацію, ви повинні чітко знати, з яких аргументів ви виходите і яку тезу ви намагаєтеся обґрунтувати. По-друге, аргументацію супротивника в процесі суперечки треба сприймати не як потік слів та висловів, а вміти швидко (особливо якщо відбувається усна суперечка) аналізувати як її зміст, так і її структуру. По-третє, аналізуючи аргументацію опонента, не намагайтеся «навішувати» на неї свої власні уявлення щодо питання, яке розглядається (згадайте приклад з Сократом). Інакше ви будете критикувати не точку зору співрозмовника, а свої уявлення з приводу того, що ви почули або прочитали.

Якщо в процесі суперечки ви будете враховувати наведені вище поради, то, звичайно, у вас буде більше шансів розібратися в суті питання, навести аргументовані критичні зауваження і врешті-решт виграти суперечку.

§ 2. Форма аргументації

Форма аргументації — це спосіб, який застосовується для обґрунтування тези.

Аргументація може бути проведена у формі дедуктивного міркування (дедуктивна аргументація) або у формі недедуктивного/правдоподібного міркування (недедуктивна/правдоподібна аргументація).

Дедуктивна аргументація

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

Розглянемо такий текст: *«Злочин може бути вчинений умисно або з необережності. Цей злочин вчинений умисно. Отже, він не вчинений з необережності».*

Форма цього міркування має такий вигляд: *«А або В; А. Отже, не В».* Це схема одного із видів дедуктивних міркувань, а саме — розділово-категоричного міркування.

Як правило, у засновках дедуктивних міркувань міститься загальне знання, а у висновку — окреме. У всіх випадках, коли треба розглянути якесь явище на підставі вже відомого знання або загального правила і зробити щодо цього явища необхідний висновок, ми розмірковуємо на підставі дедукції. Таким чином, дедуктивні міркування дозволяють зі знання, яке ми вже маємо, отримати нові істини на підставі чистого міркування, без звернення до здорового глузду, досвіду та інтуїції. Дедукція дає повну гарантію успіху при обґрунтуванні істинності тези. Якщо ви вирішили будувати аргументацію за однією зі схем дедуктивних міркувань і ваш співрозмовник погодився з істинністю аргументів, які ви будете застосовувати в аргументації, то він ніяким чином не зможе відмовитися від того факту, що ви обґрунтували істинність тези. Не випадково дедуктивні міркування ще називають необхідними, або примусовими, міркуваннями.

Отже, дедуктивну аргументацію можна визначити як обґрунтування тези на підставі аргументів, які були прийняті раніше. Якщо вам вдалося дедуктивно обґрунтувати тезу, то вона набуває такого ж статусу достовірності, як і аргументи, з яких вона виводиться.

Як правило, в процесах аргументації дедукцію дуже рідко представляють у повному, розгорнутому вигляді. Найчастіше вказуються не всі аргументи, а деякі. Загальні твердження, які здаються добре відомими, опускаються. Не завжди явно формулюється навіть теза дедуктивної аргументації. Часто дедукція буває настільки скороченою, що про дійсний хід міркування можна тільки здогадуватися.

Розглянемо приклад дедуктивної аргументації.

В оповіданні А. 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 різька з трьома берилами. Але Холдер встановив, що до крадіжки діадеми причетна також його племінниця, яка передала діадему крізь вікно своєму коханцеві.

Розповідаючи Холдеру про результати розслідування, Холмс сказав, зокрема, таке: *«Мій старий принцип розслідування полягає у тому, щоб виключити всі явно неможливі припущення. Тоді те, що залишається, є істиною, якою б неправдоподібною вона не здавалася. Міркував я приблизно так: звичайно, не ви віддали діадему. Отже, залишається тільки ваша племінниця і 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 у загальному вигляді основні аргументи і тезу, яку він намагався аргументувати. Відповідно до принципу розслідування Холмса спочатку визначимо усі

можливі припущення: «Діадему могли вкрати сам Холдер, або Артур, або покоївки, або Мері». Тепер виключимо усї явно неможливі твердження: «Ні Холдер, ні Артур, ні покоївки діадему не крали». Те, що залишилося і є теза, яку обґрунтовував Шерлок Холмс у наведеному прикладі: «Діадему вкрала Мері».

Наведена аргументація є дедуктивною. Вона побудована за схемою дедуктивного міркування, а саме — заперечувально-стверджувального модусу розділово-категоричного міркування.

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, застосовувати її слід цілеспрямовано. Спроба побудувати таку аргументацію в тій області або для такої аудиторії, де вона не є придатною, може привести лише до ілюзії переконання. Супротивник без великих зусиль розкритикує подібне обґрунтування.

Недедуктивна (правдоподібна) аргументація

Недедуктивне (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. Це означає, що за допомогою правдоподібних міркувань можна обґрунтувати лише певний ступінь ймовірності тези. Довести істинність тези, спираючись на схеми правдоподібних міркувань, неможливо.

Розрізняють два основні види правдоподібних міркувань: індуктивні міркування і міркування за аналогією.

Індуктивне міркування — це міркування, в якому здійснюється перехід від окремого знання про предмети даного класу до загального знання про всі предмети цього класу.

Розрізняють декілька видів індуктивних міркувань, зокрема повну і неповну індукцію.

Повна індукція — це міркування, в якому на підставі наявності певної ознаки у кожного предмета даного класу робиться висновок про її наявність у всього класу предметів.

Індуктивні міркування такого типу застосовуються тільки в тих випадках, коли мають справу із закритими класами предметів: число предметів, що до них входять, є скінченним і повинне легко підлягати перерахуванню.

Наприклад, перед аудиторською комісією поставлене завдання перевірити стан фінансової дисципліни в філіалах конкретного банківського об'єднання. Відомо, що це об'єднання складається з п'яти банківських філій. Звичайний спосіб перевірки у цьому випадку — проаналізувати діяльність кожного з п'яти банків. Якщо не буде знайдено жодного фінансового порушення, тоді аудиторська комісія зможе обґрунтувати тезу, що всі філії банківського об'єднання дотримують фінансову дисципліну.

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 достовірне знання.

Неповна індукція — це міркування, в якому на підставі наявності певної ознаки у частини предметів даного класу робиться висновок про її наявність у всього класу предметів.

Розрізняють два основних види неповної індукції: індукцію шляхом переліку (популярна індукція) та індукцію шляхом відбору (наукова індукція).

Популярна індукція — це міркування, в якому шляхом перелічування встановлюється наявність певної ознаки у деяких предметів даного класу і на цій підставі робиться висновок про її наявність у всіх предметів даного класу.

Прикладом популярної індукції може бути таке міркування: *«Студенти першої групи першого курсу юридичного факультету успішно склали іспит з логіки. Отже, можна припустити, що студенти інших груп також добре підготувалися й успішно складуть цей іспит».*

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

Наприклад, щодо кримінальної справи про розкрадання товарів зі складу обвинувачений визнав факт розкрадання і розповів, що він один виніс зі складу викрадену річ. Проведена перевірка встановила, що винести таку річ одній людині неможливо. У зв'язку з цим слідчий дійшов висновку, що в розкраданні товарів брали участь також інші люди. Це послужило підставою для зміни кваліфікації діяння.

Індуктивні узагальнення широко застосовуються в емпіричній аргументації. Їх переконливість залежить від числа випадків, що розглядаються. Чим ширше база індукції, тим більш правдоподібною буде здаватися теза, яка обґрунтовується за її допомогою. Важливе значення також має різноманіття і різнотиповість таких випадків. Окрім того, суттєвим є також аналіз характеру зв'язків предметів та їх ознак, доведення невинуватості регулярності, що спостерігається. Виявлення причин, що породжують цю регулярність, дозволяє доповнити чисту індукцію фрагментами дедуктивних міркувань і тим самим посилити її.

Найрозповсюдженішими помилками, яких припускаються в недедуктивних (правдоподібних) міркуваннях, є «поспішне узагальнення» і «після цього, отже, з цієї причини».

«Поспішне узагальнення» — це помилка, яка виникає при узагальненні без достатніх на те підстав.

Класичним прикладом такої помилки є приклад з індуктивним узагальненням «Усі лебеді білі». У Європі аж до XVII ст. зустрічалися лише білі лебеді. На підставі цих спостережень було сформульовано узагальнення: «Усі лебеді білі», тобто ознака «бути білим» була перенесена з обмеженої множини лебедів, яких спостерігали в Європі, на всю множину цих птахів. Однак, коли у 1606 р. було відкрито Австралію (тогочасна Нова Голландія), там знайшли чорних лебедів. Таким чином, узагальнення «Усі лебеді білі» виявилось хибним.

«Після цього, отже, з цієї причини» — це помилка, яка виникає тоді, коли проста послідовність подій сприймається як їх причинний зв'язок.

Як приклад наведемо таку гумористичну аргументацію.

Вживати в їжу огірки небезпечно — з ними пов'язані усі хвороби і людські негаразди. Практично всі люди, у яких є хронічні захворювання, їли огірки. 99,9% усіх людей, що вмерли від раку, за життя їли огірки. 99,7% усіх осіб, які стали жертвами авто- і авіакатастроф, вживали в їжу огірки протягом двох тижнів, що передували фатальному випадку. 93,1% злочинців вийшли з родин, де огірки їли постійно.

Ще одним видом правдоподібних міркувань є міркування за аналогією.

Міркування за аналогією — це міркування, у яких робиться висновок про наявність певної ознаки в одиничного предмета (ситуації, події), що досліджується, на підставі його подібності в суттєвих рисах до іншого одиничного предмета (ситуації, події).

Міркування за аналогією — один із найдавніших способів побудови аргументації. Людина користувалася ними ще з прадавніх часів. Не випадково цей тип міркування дуже часто використовують у фольклорі, зокрема у казках та легендах. Звернемося для прикладу до кхмерської легенди «*Історія двох курінок*».

Героїня легенди загадує герою загадки. Ось одна з них.

Четверо молодих людей навчались у 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. Стрілець сказав, що він поцілить стрілою орла. Третій товариш виголосив, що він зможе винести на берег тіло принцеси, якщо вона впаде у воду. Четвертий засвідчив, що в такому разі він оживить принцесу.

Усе відбулося саме так. Однак 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.

У цьому міркуванні четверо товаришів уподібнюються (за аналогією) до матері, батька, чоловіка, брата принцеси. Таку аргументацію фольклорна традиція визнає бездоганною.

Розрізняють два основних види аналогії: аналогію предметів та аналогію відношень.

Аналогія предметів — це міркування, в якому об'єктом уподібнювання виступають два схожих одиничних предмета, а ознакою, що переноситься, — властивості цих предметів.

Прикладом такої аналогії може бути обґрунтування політичними діячами Росії ідеї встановлення Брестського миру у 1918 р. Вони посилалися на східну історичну ситуацію на початку XIX ст., коли німці самі були змушені у 1807 р. підписати кабальний договір з Наполеоном (Тільзитський мир), а потім через 6—7 років, зібравшись із силами, прийшли до свого визволення. Аналогічний вихід був запропонований і для Росії 1918 року.

Аналогія відношень — це міркування, в якому об'єктом уподібнювання виступають схожі відношення між двома парами предметів, а ознакою, що переноситься, — властивості цих відношень.

Наприклад, суб'єкти А, Б, С, Д перебувають між собою у таких відношеннях:

1. *А є батьком неповнолітнього сина Б.*
2. *С є дідусем і єдиним родичем неповнолітнього онука Д.*
3. *Відомо, що у випадку батьківських відношень батько повинен утримувати свого сина.*

Враховуючи деяку подібність відношень «батько — неповнолітній син» і «дідусь — онук», можна дійти висновку, що дідусь також повинен утримувати неповнолітнього онука.

Загальною рисою міркувань за аналогією, так само, як й індуктивних міркувань, є те, що їх висновок завжди має ймовірний характер і потребує подальшої перевірки. Істинність засновків таких міркувань ще не гарантує істинності висновку, при детальнішому аналізі він може виявитися хибним. Якщо ваш співрозмовник для обґрунтування певної тези обрав схему правдоподібного міркування, не забувайте, що він обґрунтовує лише її правдоподібність, переконати вас в її істинності він ніколи не зможе.

§ 3. Види аргументації

Доказова та недоказова аргументація

Доказова аргументація — це не що інше, як доведення. Доведення можна визначити як встановлення істинності тези з використанням логічних засобів за допомогою аргументів, істинність яких вже заздалегідь визначена. Формою такої аргументації повинно бути дедуктивне міркування. Теза в цьому випадку — достовірне твердження.

Основна задача доведення полягає у ствердженні істинності певної тези. Саме цим воно відрізняється від інших розумових процедур, які покликані тільки частково підтримати тезу, надати їй більшої або меншої переконливості.

Недоказова аргументація буває трьох видів.

Перший вид: істинність аргументів, зокрема деяких з них, не встановлена, тобто всі аргументи або деякі з них не є достовірними твердженнями; форма аргументації — дедуктивне міркування, або міркування за схемою «повна індукція»; теза — правдоподібне твердження.

Другий вид: аргументи є достовірними твердженнями, тобто їх істинність вже встановлена; форма аргументації — недедуктивне (правдоподібне) міркування; теза — правдоподібне твердження.

Третій вид: аргументи не є достовірними твердженнями; форма аргументації — недедуктивне (правдоподібне) міркування; теза — правдоподібне твердження.

Розглянемо аргументацію давньогрецького філософа Платона і спробуємо з'ясувати її вид.

Він міркував приблизно так. *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 також 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.*

Наведене обґрунтування можна віднести до третього виду недоказової аргументації. Воно побудоване за допомогою аналогії предметів; аргументи не є достовірними

твердженнями, отже, і теза, що висувається, може мати тільки правдоподібний характер.

Розглянутий матеріал щодо видів аргументації узагальнено у вигляді таблиці.

Структура аргументації	Доказова аргументація	Недоказова аргументація		
		I	II	III
Аргументи	достовірні висловлювання	правдоподібні висловлювання	достовірні висловлювання	правдоподібні висловлювання
Форма аргументації	дедуктивні міркування	дедуктивні міркування	правдоподібні міркування	правдоподібні міркування
Теза	достовірне висловлювання	правдоподібне висловлювання	правдоподібне висловлювання	правдоподібне висловлювання

Пряма та непряма аргументація

У випадку прямої аргументації міркування спрямоване від аргументів до тези. Теза безпосередньо обґрунтовується аргументами.

Розглянемо приклад прямої аргументації. У результаті аналізу обставин однієї справи слідчий дійшов висновку, що постріл у потерпілого Н. був зроблений з близької відстані, що суттєво вплинуло на рішення про винуватця злочину. Для обґрунтування тези слідчий навів два аргументи:

(1) *Навколо вогнепальної рани на тілі Н. були знайдені сліди пороху, який не згорів.*

(2) *Такі сліди залишаються навколо вогнепальної рани лише тоді, коли постріл був зроблений з близької відстані.*

Аргументація слідчого мала такий вигляд.

Аргументи:

1. *Якщо навколо вогнепальної рани знаходять сліди пороху, що не згорів, то постріл був зроблений з близької відстані.*

2. *Навколо вогнепальної рани на тілі потерпілого Н. знайдено сліди пороху, що не згорів.*

Теза:

Постріл у потерпілого Н. був зроблений з близької відстані.

Розглянута аргументація побудована за схемою дедуктивного міркування, а саме — умовно-категоричного силогізму.

У непрякій аргументації істинність/ великий ступінь прав-

доподібності тези обґрунтовується шляхом встановлення хибності/малого ступеня правдоподібності антитези.

Непряма аргументація буває двох видів: апагогічна аргументація та розділова аргументація.

У випадку апагогічної аргументації хід міркування такий. Треба обґрунтувати деяку тезу (Т). Висувається твердження, яке є запереченням тези (не-Т). Воно називається антитезою. З аргументів та антитези виводять протиріччя, тобто два твердження, одне з яких є запереченням іншого. На підставі цього робиться висновок про хибність/малий ступінь правдоподібності антитези й істинність/великий ступінь правдоподібності тези.

Для прикладу розглянемо таку задачу.

Задача. Три мудреці вирішували питання: хто з них є наймудрішим, 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. Потім він запропонував їм заплющити очі і надягнув на кожного з них по білому ковпаку, а два чорних сховав у мішок. Після цього перехожий дозволив мудрецям розплющити очі і 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 у 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 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 наведеному міркуванні наймудрішого схема апагогічної аргументації застосовується двічі.

Розділова аргументація — це обґрунтування тези, яка є членом деякої диз'юнкції висловлювань, шляхом встанов-

лення хибності й виключення всіх інших конкуруючих із тезою положень — членів цієї диз'юнкції.

На відміну від апагогічної аргументації, де тези (Т) суперечить антитеза (не-Т), у розділовій аргументації тези (Т) протиставляють декілька положень, кожне з яких, по-перше, претендує на роль тези і, по-друге, повністю або частково виключає інші припущення.

Хід міркування у випадку розділової аргументації такий. У процесі обґрунтування доводять безпідставність усіх членів диз'юнкції, крім одного. Тим самим опосередковано стверджують істинність тези, тобто висловлювання, що залишилось.

Слід зазначити, що у розділовій аргументації істинність тези гарантується лише тоді, коли диз'юнктивне висловлювання буде повним, тобто якщо у ньому будуть враховані всі можливості. У випадку розгляду лише деяких варіантів рішення, метод розділової аргументації не може забезпечити достовірність тези. Вона буде мати лише правдоподібний характер і потребувати подальшої перевірки.

Розділова аргументація дуже часто застосовується в судово-слідчій практиці в процесі висування та обґрунтування версій злочину, при поясненні причин конкретних явищ, при виборі статті для кваліфікації правопорушень та у багатьох інших випадках.

Розглянемо такий приклад. *Під час розслідування справи про вбивство А. слідчий міркував таким чином: «Можна припустити, що вбивство А. було вчинене з метою пограбування. Але це здається малоімовірним, бо А. був одягнений погано і коштовностей при собі не мав. Убивство могло бути вчинене з помсти, але люди, які знали А., характеризували його як чоловіка скромного, тихого. Останні три роки він працював сторожем при школі і ні з ким не сварився.*

Ці обставини приводять до думки, що вбивство було вчинене з хуліганських мотивів».

У цьому прикладі обґрунтування тези «Убивство було вчинене з хуліганських мотивів» слідчим проводиться за методом розділової аргументації. Спочатку він висуває всі можливі версії причин вбивства, а потім виключає ті, які здаються йому малоімовірними.

§ 4. Техніка аналізу аргументації

Спираючись на вищенаведений матеріал, можна запропонувати техніку аналізу аргументації (усної або письмової). Вона полягає у виконанні таких кроків:

1. Уважно прочитайте (вислухайте) текст аргументації.
2. З'ясуйте основну тезу аргументації.
3. З'ясуйте основні аргументи аргументації. Для цього поділіть текст аргументації на основні блоки. Знайдіть у кожному блоці положення, що обґрунтовуються. Ці положення і є основними аргументами наведеної аргументації.
4. З'ясуйте похідні тези і похідні аргументи тексту аргументації. При цьому враховуйте той факт, що найчастіше похідними тезами аргументації є її основні аргументи, а похідними аргументами — висловлювання, що їх обґрунтовують.
5. Для кожного блоку аргументації з'ясуйте її вид (доказова чи недоказова; пряма чи непряма).
6. Зробіть висновки.

Для прикладу спробуємо проаналізувати захисну промову видатного російського адвоката С. Андрієвського щодо братів Келеш.

Із захистної промови Андрієвського щодо братів Келеш*

На долю братів Келеш випало, панове присяжні засідателі, велике нещастя — бути під судом за тяжким обвинуваченням. Я говорю «нещастя», бо удар цей для них випадковий і рішуче нічим не заслужений, в чому ви легко переконаєтесь, якщо спокійно поставитесь до справи. Справа ця є повчальним прикладом того, що можуть накоїти плітки, недоброзичливість і сліпа людська підозрілість.

Тут виставлено проти братів Келеш обвинувачення у підпалі з корисливою 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-

* Андрієвский С. А. Речь в защиту братьев Келеш // Ивакина А. А. Основы судебного красноречия. — М., 1997. — С. 232—237.

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 — й усі 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 затримувала 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 у 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 б взялися льодом. Окрім того, квартирки робляться 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 після пожежі вціліли. Отже, якщо не припускати казок, якщо не вірити, що один з Келешей 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 в 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, не доступна для очей причина пожежі, мікроскопічна, але, на жаль, дійсна, вже тайлася в комірчині у ту хвилину, коли «пошабали» і коли Некрасов замикав комірчину. Висновок ясний, як божий день. Усе, що ми знаходимо у справі, підтверджує його. Перш за все, 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 вже відчував у повітрі сусіднього двору слабкий запах гару. Згадайте і 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 незагашена папіроска, запавша іскорка могла подіяти таким чином.

Від іскорки десь почав тліти тютюн. Повітря сухе у комірчині...: тютюн тліє, димить, 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. Надиміло спочатку рідким димом, а потім і густіше. Ось вже 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 і відчуєш, то не звернеш уваги. Але ось запах диму на фабричному і сусідньому дворі стає сильнішим. Його вже достатньо явно чує Некрасов. Але й він не звертає на нього уваги: мало від чого і звідки може димити 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.

Таким чином, якщо 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 комірчина була зачинена контролером Некрасовим вже з непомітною, але готовою причиною майбутньої пожежі. Це була папироска, яку хтось забув, 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 невірного засобу людина, що бажає, уміслює, 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 сигаретою зробити пожежу — важка справа, а скільки пожеж відбувається саме від необережно кинutoї папироси. Ось, припустимо, ви палите і працюєте, поклали біля себе запалену папиросу або сигару, іноді буває, що кожного разу, як ви її залишаєте, вона гасне, і вам доводиться її знову запалювати, а іншим разом захопитесь роботою — бач, а тим часом уся папироска 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 папиросу у тютюн, може бути впевнений, що пожежа неодмінно відбудеться? Він повинен знати, що тютюн тліє повільно і не дає полум'я. Підпалювач неодмінно взяв би собі у спільники керосин, стружки й 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 папиросами..., а 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 мате-

ріалів, то підпалювач неодмінно повинен був передбачити, що для успіху горіння треба зробити тягу, дати допуск повітрю, відкрити де-небудь квартиру або вибити вікно — інакше далі сморіду та тління справа не піде. Але й цього не було зроблено. Таким чином, уся історія пожежі голосно говорить 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 у справі нічого важливого і небезпечного. Ніякий підозріливий натяк, ніякі плітки щодо підсудних мене не лякають. І дійсно, залишаються тільки дрібниці...

Аналіз тексту

Спробуємо виділити основну тезу наведеної аргументації. Враховуючи той факт, що це захисна промова, тезою повинно стати висловлювання, в якому міститься інформація про невинність підсудних. Знайдемо це положення в тексті: *«Бути під судом за тяжким обвинуваченням у підпаленні з корисливою метою для братів Келеш — це нещастя, удар випадковий і нічим не заслужений»*.

Тепер спробуємо виділити основні аргументи, на які спирався адвокат для того, щоб обґрунтувати цю тезу. Спробуємо розбити текст аргументації на певні смислові блоки. Таких блоків можна виділити чотири. Відповідно до цього виділимо чотири основні аргументи:

1. Кожне обвинувачення — це вузол, зав'язаний навколо підсудного. Кінцем такого вузла в розглянутій справі є питання: чи було підпалення насправді?

2. У комірчину ніхто не входив і не міг увійти з того моменту, як Некрасов зачинив її і до того часу, як почалася пожежа.

3. Комірчину зачинив контролер Некрасов з уже готовою (мікроскопічною, непомітною) причиною пожежі.

4. Пожежа не була задумана людиною, її викликав непередбачуваний випадок.

Спробуємо проаналізувати обґрунтування усіх основних аргументів.

У першому блоці обвинувачення уподібнюється до вузла, що зав'язується навколо підсудного. Якщо вузол із фокусом, то достатньо знайти замаскований кінчик, потягнути за нього і вузол розмотається. Так само і з обвинуваченням щодо братів Келеш. У розглянутій справі, на думку адвоката, таким кінчиком є вирішення питання: чи було підпалення насправді?

Наведена аргументація побудована за допомогою міркування за аналогією, її аргументи — правдоподібні твердження. Це недоказова аргументація третього виду. Отже, адвокат, намагаючись звести питання щодо невинності братів Келеш до питання «*Чи був насправді підпал?*» застосовує найслабкіший вид аргументації. У зв'язку з цим його висновок не можна охарактеризувати як істинне твердження, він має лише правдоподібний характер.

Другий блок аргументації адвоката Андрієвського будується за допомогою дедуктивного міркування, яке можна представити у такому вигляді: *«У комірчину можна було проникнути або відкривши замок, або знявши двері, або пролізти через квартиру, або до комірчини ніхто не проникав. Замка ніхто не відкривав. Двері не знімали. У квартиру брати Келеш пролізти не могли. Отже, у комірчину ніхто не проникав і не міг проникнути з моменту того, як Некрасов зачинив комірчину і до того часу, як почалася пожежа».*

У цьому випадку адвокат застосовує непряму аргументацію, а саме — її розділовий вид. Однак при застосуванні такої аргументації обґрунтувати істинність тези можна лише у разі, коли перераховані всі можливості (у нашому випадку всі можливості проникнення до комірчини). Однак всередину приміщення можна було б, наприклад, проникнути через дах, запропонувати за гроші комусь залізти у квартиру, якщо брати Келеш за фізичним станом не могли цього зробити, нарешті, сам контролер Некрасов міг відкрити комірчину своїм ключем... Враховуючи це, можна зробити висновок, що теза другого блока також має лише правдоподібний характер. Адвокат не зміг довести її істинність. У цілому аргументацію другого основного аргументу можна охарактеризувати як недоказову аргументацію другого виду.

Третій блок судової промови, що досліджується, при-

свячений обґрунтуванню положення: *«Комірчину зачинив контролер Некрасов з уже готовою (мікроскопічною, непомітною) причиною пожежі».*

Це положення обґрунтовується за допомогою індуктивного міркування, а саме — неповної індукції. Андрієвський спирається тут в основному на свідчення контролера Некрасова і мешканців двох сусідніх дворів. При цьому свідчення Некрасова є основою побудови цього блока аргументації. Поняття «мешканці сусідніх дворів» взагалі не уточнюється: зі змісту промови не зрозуміло, скільки було цих мешканців — один, два, три чи більше. Отже, можна зробити висновок, що третій аргумент промови Андрієвського є правдоподібним твердженням з малим ступенем ймовірності, бо спирається на свідчення обмеженого і цілком не визначеного кола людей.

І, нарешті, четвертий аргумент: *«Пожежа не була задумана людиною, а викликана непередбачуваним випадком».* Для обґрунтування цього положення адвокат застосовує такі міркування:

1. *«Якщо пожежа була задумана людиною і брати Келеш були підпалювачами, то вони безсумнівно повинні були користуватися горючими матеріалами. Вони не користувалися горючими матеріалами (горючі матеріали не були знайдені на місці злочину). Отже, пожежа не була задумана людиною і брати Келеш не були підпалювачами».*

2. *«Пожежа могла бути задумана людиною або бути викликаною непередбачуваним випадком. Пожежа не задумана людиною. Отже, пожежа викликана непередбачуваним випадком».*

Розглянемо детально перше міркування з точки зору його змісту і форми (схеми).

З точки зору змісту можна не погодитися з першим аргументом адвоката, який вважає, що людина, яка хоче щось підпалити, обов'язково повинна користуватися горючими матеріалами для успішного горіння, і в цьому разі недопалена сигарета або ще якась «мікроскопічна» причина вже не застосовувалися. Давайте згадаємо, що братів Келеш обвинувачували в суді у підпалі з корисною метою заради страхової премії. Їм потрібно було сховати причину пожежі, замаскувати її таким чином, щоб здавалося, що

пожежа виникла не завдяки людині, а завдяки непередбачуваним обставинам. Тільки в цьому випадку їм виплатити б страхову премію. Може, вони з цією метою навмисно використовували «мікроскопічні» засоби: сьогодні підпал не вийшов — вийде завтра.

Таким чином, перший засновок міркування Андрієвського не є істинним положенням, його можна охарактеризувати тільки як правдоподібне висловлювання. Що стосується другого засновку, то тут ніяких зауважень не може бути. Це — істинне положення.

Тепер щодо форми міркування. Андрієвський в цьому випадку застосовує дедукцію, а саме — заперечувальний модус умовно-категоричного міркування. *«Якщо А, то В. Не В. Отже, не А»*.

Підведемо підсумки. У першому міркуванні один засновок — правдоподібне висловлювання, а другий засновок — істинне висловлювання, форма — дедукція. За цих обставин можна обґрунтувати тільки правдоподібний висновок. Це міркування можна віднести до недоказової аргументації першого виду. Це досить сильний вид аргументації. Однак за його допомогою можна обґрунтувати лише ймовірний характер висновку, довести його істинність неможливо.

Розглянемо тепер друге міркування. Це непряма аргументація, а саме — її розділовий вид. Однак, як ми вже говорили, другий аргумент *«Пожежа не задумана людиною»* має правдоподібний характер. Отже, це міркування репрезентує недоказову аргументацію першого виду і його висновок *«Пожежа викликана непередбачуваними обставинами»* — ймовірно, правдоподібне твердження.

Таким чином, розглянувши детально аргументацію, що була наведена у судовій промові адвоката Андрієвського щодо справи братів Келеш, можна зробити такі висновки. Адвокат у процесі обґрунтування невинності підсудних застосовує різноманітні види аргументації. Однак у жодному випадку він не зміг обґрунтувати істинність своїх висновків, він лише довів певну ступінь їх ймовірності (у деяких випадках дуже малу). Отже, аргументацію Андрієвського не можна вважати переконливою.

§ 5. *Поняття про критику. Види критики*

Поряд із прийомами обґрунтування тези існують також прийоми, спрямовані на критику аргументації.

Критика — це обґрунтування безпідставності процесу аргументації, який відбувся раніше.

Структура будь-якої критики, так само, як і структура аргументації, складається з тези та аргументів.

Теза — це положення, хибність або малий ступінь правдоподібності якого необхідно довести в процесі критики.

Аргументи — це твердження, за допомогою яких критикується аргументація.

Критика, як і аргументація, може будуватися за формами (схемами) дедуктивних або недедуктивних міркувань.

Окремим прикладом критики є спростування — встановлення хибності якогось положення з використанням логічних засобів та положень, істинність яких була встановлена раніше.

Критика не може бути визнана спростуванням у трьох випадках: (1) якщо аргументи не є достовірними твердженнями; (2) якщо форма критики — недедуктивне (правдоподібне) міркування; (3) якщо має місце як (1), так і (2).

Розрізняють три види критики: критику тези, критику аргументів і критику форми (схеми).

Критика тези

Критика тези — це вид критики, який спрямований на обґрунтування безпідставності (хибності або малого ступеня правдоподібності) тези, яку висуває пропонент.

Розрізняють пряму і непряму критику тези.

Пряма критика тези будується у формі обґрунтування, яке отримало назву «зведення до абсурду».

Хід міркування у цьому випадку такий. Умовно припускають, що положення, яке висунув пропонент, є істинним. Далі з наявних аргументів та тези виводять усі можливі наслідки й аналізують їх. Під час такого аналізу може з'ясуватися, що наслідки або (1) суперечать один одному, або (2) суперечать об'єктивним даним (фактам дійсності). На цих підставах роблять висновок про безпідставність тези, спираючись на правило: *хибні наслідки завжди свідчать про хибний висновок.*

Непряма критика тези будується за допомогою обґрунтування антитези.

Хід міркування у цьому випадку такий. Висувається твердження, яке є запереченням тези, тобто антитеза (не-Т). Далі обґрунтовують її істинність за допомогою аргументів критики. На підставі цього робиться висновок про хибність тези пропонента.

Наприклад, пропонент висунув тезу *«Будь-яке вбивство потребує засудження»*. Спробуємо її спростувати, використовуючи метод «зведення до абсурду». Спочатку припустимо, що ця теза — істинна. Але тоді з неї випливає, що забій худоби та птиці також заслуговує на засудження. Отже, поїдання їхнього м'яса також треба засудити. Однак це не відповідає дійсності: багато людей їдять м'ясні вироби і за це їх ніхто не засуджує. Все це свідчить про те, що теза *«Будь-яке вбивство потребує засудження»* є хибною.

Критика аргументів

Критика аргументів — це вид критики, який спрямований на обґрунтування безпідставності (хибності або мало-го ступеня правдоподібності) аргументів, які застосовує пропонент для обґрунтування тези.

Критика аргументів може полягати у тому, що пропонент недостатньо обґрунтував їх достовірність, дуже вільно узагальнив статистичні дані, результати соціологічних досліджень, опитувань населення тощо. Крім того, опонент може висловити сумнів з приводу авторитетності експерта, на думку якого спирався пропонент у своїх аргументах. Ці та інші зауваження супротивник не може ігнорувати. Він повинен буде або підтвердити свої аргументи, ще раз їх обґрунтувавши, або відмовитися від них.

Сумніви, що виникають під час критики аргументів, переносяться також на тезу, яка саме з них і випливає. На підставі цього теза оцінюється як сумнівна або малоймовірна.

Якщо під час критики аргументів опонент зможе довести їхню хибність, тоді теза буде беззастережно вважатися необґрунтованою і потребувати нового підтвердження.

Слід зауважити, що хибність аргументів ще не означає хибності тези: теза може залишатися істинною, але бути

необґрунтованою. Так, наприклад, іноді буває, що людина не може підібрати або сформулювати вагомі аргументи, щоб довести тезу, яку вона висуває. Але ця обставина не може змінити значення цієї тези, якщо насправді вона є істинною.

Критика форми (схеми)

Критика форми (схеми) — це вид критики, який спрямований на обґрунтування безпідставності форми аргументації, яку застосовує пропонент.

У цьому випадку показують, що в міркуванні пропонента відсутній логічний зв'язок між аргументами та тезою.

Якщо теза не впливає із запропонованих аргументів, то початок і кінець аргументації є нескоординованими. У такому випадку тезу слід вважати необґрунтованою і некоректно сформульованою.

Слід зазначити, що критика форми (схеми) так само, як критика аргументів, тільки руйнує аргументацію, наведену пропонентом, але не встановлює хибність тези. У цьому випадку можна лише сказати, що теза не спирається на аргументи, між ними не має певного зв'язку.

Розділ 3. Правила і помилки в аргументації та критиці

Основні терміни:

Правила щодо тези; правила щодо аргументів; правила щодо форми; визначення; явні визначення; неявні визначення; правила явних визначень; помилка «ignoratio elenchi» та її різновиди: «втрата тези» і «підміна тези»; помилка «необгрунтований аргумент» та її різновиди: «хибний аргумент» і «випередження основи»; помилка «коло в обгрунтуванні»; помилка «надмірне обгрунтування»; помилка «безпідставні аргументи»; помилка «не підтверджую».

* * *

Аргументуючи чи критикуючи, важливо дотримуватися певних правил, а також бути обізнаним з найтипівішими можливими помилками, що можуть зустрічатися в процесах аргументації і критики.

Розрізняють три види правил:

- правила щодо тези;
- правила щодо аргументів;
- правила щодо форми.

Дотримання цих правил допоможе уникнути власних помилок і знайти помилки у міркуваннях опонентів.

§ 1. Правила і помилки щодо тези

Правило 1: Теза повинна бути сформульована чітко й ясно.

Це правило виражає головну умову ефективності аргументації і критики.

Для того, щоб з'ясувати певну тезу, необхідно вирішити такі питання. Передусім треба визначити, чи всі терміни, слова і словосполучення, що застосовуються в тезі, є зрозумілими.

Непорозуміння в процесі суперечки дуже часто виникають у зв'язку з тим, що співрозмовники застосовують такі мовні вислови, які за об'єктивних обставин можуть по-різному ними сприйматися. Наведемо декілька причин, за яких може виникнути така ситуація.

• У тезі застосовуються поняття, які не мають чіткого загальноживаного значення.

Так, 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. Однак якщо запитати, що цей термін означає, то навряд чи кожний з них зможе дати чітке й ясне визначення. І це не дивно, бо 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 Великій Британії у лютому 1948 року, прийняв визначення діяльності в області паблік рілейшнз, трошки покращене у листопаді 1987 року, яке діє і по сьогодні. Ось це визначення: «Діяльністю в області паблік рілейшнз є зусилля, що плануються і здійснюються у напрямку встановлення і підтримки доброзичливих відношень між організацією і громадськістю».*

Кращим з усіх діючих визначень є Мексиканська заява, підписана більш 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 цього терміна 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 кругом 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, передба-*

чаючи ті чи інші тенденції, і використовує як свої інструменти науково обгрунтовані, 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 плюралістському суспільству у найбільш ефективному виборі рішень і здійсненні функцій, роблячи внесок у взаєморозуміння між різними групами й організаціями. Вони вносять гармонію у приватну і суспільну діяльність».

Паблік рілейшнз слугують широкому спектру громадських установ, наприклад, у бізнесі, профспілкам, урядовим агентствам, добровільним асоціаціям, фондам, лікарням, освітянським і релігійним товариствам. 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 розуміння позицій і цінностей 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 обгрунтовані, суспільно узгоджені дії і політику».

Як правило, для уточнення правильності терміна звертаються до словника, однак не всі визначення паблік рілейшнз, що наводяться у словниках, є прийнятними. 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 в цілому через розповсюдження роз'яснювального матеріалу, розвитку добросусідських відносин і оцінки тієї чи іншої реакції суспільства».

Існує велика кількість простіших визначень, але вони не є всеохоплюючими. Наприклад, «прекрасна діяльність, визнана суспільством», «творення добра і отримання за це поваги» або «примирення приватних і суспільних інтересів».

Автор віддає перевагу короткому, але вичерпному ви-

значенню: *«Діяльність в області паблік рілейшнз — це мистецтво і наука досягнення гармонії з зовнішнім оточенням через взаєморозуміння, засноване на достовірній і повній інформації»**.

А тепер уявіть собі, що ви сперечаєтеся з приводу *«паблік рілейшнз»* і при цьому на початку спору чітко не визначилися, що ж цей термін означає. Як ви вважаєте, чи буде така суперечка раціональною?

• У тезі застосовуються багатозначні мовні вислови.

Кожний знає, що більшість висловів природної мови є багатозначними. Це явище називається омонімією. Згадаймо, наприклад, 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, наприклад, 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. Для прикладу наведемо таке міркування, за допомогою якого людина з новатора перетворюється у консерватора: *«Він підтримує усе 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.

Наведемо такий приклад.

Близько двохсот років тому англійський лікар Д. Хілл був забалатований 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, роз-*

* Блэк С. Введение в паблік рілейшнз. — Ростов-на-Дону, 1998. — С. 12—15.

дробило ногу. Я зібрав усі осколки, склав їх як треба та полив смолою і підсмольною водою, яку можна отримати при перегонці смоли. Незабаром осколки з'єдналися, і матрос зміг ходити, ніби нічого не трапилося...» У той час Королівське товариство багато розмірковувало з приводу цілющих властивостей підсмольної 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 у матроса була дерев'яною».*

Як бачимо, у цьому тексті слово «нога» застосовується у двох значеннях: для позначення «частини тіла людини» і для позначення «протезу» (дерев'яної ноги). Це й призвело до кумедності всієї ситуації.

Наведемо ще один приклад вже з сучасного життя. У деяких рекламних повідомленнях експлуатується багатозначність слова «перший». Одне значення цього слова — «перший за порядком», а інше — «кращий». Два різні значення задають і два різних параметри порівняння — порядок слідування і 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? Оціночну 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?

Зверніть увагу на те, що багатозначними можуть бути не тільки окремі слова, а й цілі речення.

Так, наприклад, 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 рогромлений Крез, потрапивши у полон, зауважив дельфійським жерцям, що вони сказали неправду, жерці у відповідь заявили, що у війні дійсно знищене велике царство, але не Персидське, а Лідійське.

Підведемо деякі підсумки. Отже, перш ніж розпочати

* *Иван А. А.* Искусство правильно мыслить. — М., 1990. — С. 62—63.

суперечку співрозмовникам необхідно домовитися щодо визначень основних понять, щоб у процесі спілкування уникнути непорозумінь. Якщо вони не дійшли консенсусу, то немає сенсу розпочинати суперечку. Ще Аристотель з цього приводу писав, що *«ті, хто мають 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 повинно 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»*.

Для того, щоб виконати цю пораду Аристотеля, ви повинні перш за все вміти грамотно визначати поняття. Однак на практиці не всі люди вміють це робити. Наведемо декілька практичних порад.

Передусім з'ясуємо, що таке визначення. **Визначення** — це логічна операція, завдяки якій мовним висловам надається строго фіксоване значення.

Слід зазначити, що визначення не є просто висловлюванням природної мови, як це може здатися на перший погляд. Це своєрідна конвенція застосування певних мовних конструкцій. Так, наприклад, термін *«злочин»* у моральних і правових теоріях може мати різне значення. Це означає, що між людьми досягнуті різні конвенції про його застосування.

Визначення бувають різноманітними. Так, можна з'ясувати, про що йдеться у суперечці з самого контексту спілкування, уважно аналізуючи текст, який промовляє співрозмовник і звертаючи увагу на невербальні аспекти суперечки. Такі визначення називають *неявними, або контекстуальними*. Як правило, в процесі спілкування люди користуються саме такими дефініціями. Однак це може призвести до ситуацій, коли співрозмовники неоднозначно зрозуміли предмет суперечки і сперечаються з приводу зовсім різних проблем. Добре, якщо в результаті такого спору кожний з них залишиться при своїй думці, а якщо на підставі цього виникне конфлікт? У зв'язку з цим перш ніж почати суперечку рекомендують чітко визначити основні поняття за допомогою *явних визначень*.

Явні визначення задаються конструкцією «А є В», де

А — вислів, що визначається (дефінієндум), а В — вислів, за допомогою якого здійснюється визначення (дефінієнс).

Так, наприклад, у праві терміну «крадіжка» відповідає вислів «*таємне викрадання індивідуального майна громадян*». Тим самим цьому терміну надається точне значення і визначаються межі його застосування. Мовну конструкцію на зразок: «*крадіжка — це таємне викрадання індивідуального майна громадян*» можна назвати явним визначенням.

Явні визначення підпорядковуються певним правилам, порушувати які не рекомендується. Таких правил існує лише чотири, тому їх не важко запам'ятати.

1. Правило співмірності: дефінієндум і дефінієнс повинні бути взаємозамінюваними. Це означає, що в тексті одне з них можна замінити на інше.

Якщо це правило порушується, то виникають дві помилки: «помилка надто широкого визначення» (наприклад: «*Студент — це людина, яка навчається у навчальному закладі*») або «помилка надто вузького визначення» (наприклад: «*Студент — це людина, яка навчається в університеті*»).

2. Правило заборони кола: визначення не повинно утворювати кола.

При порушенні цього правила виникає така помилка: дефінієндум визначається через дефінієнс, а останній, в свою чергу, визначається через дефінієндум. Наприклад: «*Право — це наука, яка вивчає правові відносини*», «*Правові відносини — це відносини, які вивчає право*».

Ця помилка отримала назву «коло у визначенні». Її різновидом є ще один вид помилок, які називаються «тавтологіями», або «те саме через те саме». Сутність таких помилок полягає у тому, що дефінієндум і дефінієнс виражаються однаковими словами. Наприклад, «*життя — це життя*», «*на війні як на війні*».

3. Правило однозначності: визначення повинно бути чітким, ясним і однозначним.

Мається на увазі використання у визначенні лише таких висловів, які відомі і зрозумілі для тих, на кого це визначення розраховане. Бажаною є також відсутність у визначеннях метафор і образних порівнянь. Наприклад,

поняття «пролегомени» можна визначити як пропедевтику, але таке визначення буде зрозумілим лише для певної обмеженої групи людей, якій відомо, що «пропедевтика» — це вступ до певної науки, концепції, теорії. Для більшості людей це визначення залишиться визначенням невідомого через невідоме.

Не будуть визначеннями у строгому розумінні слова і такі висловлювання: «мова — це дім буття людини», «архітектура — музика, що застигла», «артилерія — бог війни» тощо.

4. Правило несуперечності: необхідно намагатися, щоб визначення не було заперечним.

Будь-яке визначення повинно розкривати суттєві ознаки предмета. Якщо ж визначення є заперечним, то воно не розкриває суттєвих ознак предмета, а лише вказує на множину ознак, які цьому предметові не належать. Наприклад, у визначеннях: «Алхімія — це не наука», «Демократія — це не тоталітаризм», «Логіка — це не право» не виконується правило відсутності заперечення.

Підсумовуючи вищесказане, наведемо ще один яскравий приклад. 1 вересня 1999 р. у Національному університеті «Києво-Могилянська академія» виступила видатна українська поетеса Ліна Костенко з промовою «Гуманітарна аура нації, або дефект головного дзеркала». Перш ніж приступити до основної частини промови, вона дала визначення усіх ключових понять свого виступу («гуманітарний», «аура», «нація»), для того, щоб «уникнути смислових аберацій», щоб аудиторія її сприйняла так, як цього хотіла поетеса. Ось уривок з цієї промови.

«Отже, гуманітарна аура нації. Чи не правда, яке приємне для слуху поєднання слів? Справді, кожна нація повинна мати свою гуманітарну ауру. Тобто потужно емануючий комплекс наук, що охоплюють всі сфери суспільного життя, включно з освітою, літературою, мистецтвом, — в їхній інтегральній причетності до світової культури і, звичайно ж, у своєму неповторно національному варіанті.

Але спершу уточнимо термінологію, щоб уникнути смислових аберацій.

В наш складний час, в нашій проблематично незалежній державі, де так поляризувалися пріоритети, впадає в очі, наприклад, амбівалентність поняття *гуманітарний*. Для одних — це комплекс гуманітарних дисциплін, адже *humanitas* — це категорія культури,

освіти, духовності. Для іншого слово *гуманітарний* асоціюється перш за все з гуманітарною допомогою. Як для мене, це вельми прикрий термінологічний збіг, що часом призводить до непорозумінь, коли замість вироблення концепції гуманітарної політики в її кардинальних аспектах, все зводиться до розмови про черговий гуманітарний вантаж або про екологічно чисті макарони.

Думаю, що в країнах Європи, де є сильна традиція Гуманізму, чіткіше розмежовані ці поняття: *гуманітарний* і *гуманістичний*, *людський* і *людяний*, у нас же в означенні гуманітарних наук і гуманітарної ж допомоги ця різниця стерлася. Але треба мати на увазі цей нюанс.

Аура. У словниках радянського періоду, енциклопедичних, філософських, навіть іншомовних, — а ці словники осіли на стелажах, і люди досі користуються ними, — аура однозначно інтерпретується як термін медичинський, з області симптоматики деяких тяжких недуг, як специфічний стан, що передує нападаві хвороби. Це, очевидно, від нелюбові до окультних наук, де аурою вважається невидиме світіння, яким оточені матеріальні тіла, особливо людина, і яке дано побачити хіба що сенситивам та ясновидцям. Ауру вивчали ще у 20-х роках, за допомогою світлофільтрів, тоді ж у Лондоні вийшла книжка Вальтера Кільнера «*Аура людини*». А в 60-х була навіть чутка, що ауру почали досліджувати американські вчені, але коли виявилось, що над головами деяких політиків аура вельми темна і плямиста, досліди було припинено, а їхні результати засекречено. Доводилося бачити й фотознімок дружини Реріха, на якому її голова оточена загадковим світінням, — але не беруться сказати, чи то справді була аура, чи щось з області фотоефектів. У всякому разі такі езотеричні поняття, як аура чи, скажімо, біополе, були протипоказані матеріалізмам, про що й свідчить звужено оказіональне визначення аури у вищезгаданих словниках.

Однак існує етимологія слова, досить звернутися до латини, — *аура* має там до десятка значень, і всі вони зв'язані з вітерцем, повівом, або золотом, відтінками золотого. Відоме Горацієве «*aurea mediocritas*» — золота середина, чи епітет Персея «*auri gena*» — золотороденний, тобто син Данаї від Юпітера, який навідав її у вигляді золотого дощу.

Зрештою, *aureolus*, *ореол* — це вже прямий прародич аури, хоч у дорозі від давньої латини до наших днів вона приростала ще й іншими смислами, як це часто буває. До прикладу, *камікадзе* означає *божественний вітер*, згодом так почали називати японських льотчиків-смертників. Але, якщо вдуматись, то якийсь невловимий зв'язок між цими поняттями є, бо лише порив божественного вітру може кинути людину на такий відчайдушний крок. Словом, як існує, безперечно, якесь біополе особистості, так існує і аура цілої нації, хоч неозброєним оком її і не видно.

Що ж до поняття *нація*, то лише на перший погляд здається, що це таке чітке і всім зрозуміле поняття. Саме в це поняття останнім часом, уже в умовах, здавалось би, незалежної України, внесено

стільки плутанини, що пересічний громадянин може вкрай розгубитися, начитавшись нашої преси, де українців то пропонують вважати етносом, що й досі ще не відбувся як нація, то вже аж політичною нацією, що містить у собі весь наш поліетнічний конгломерат, то народом України, то, як у Конституції сказано, — українським народом. У паспорті графа національності скасована. Епітетом національний розкидаються так бездумно, що іноді він втрачає контури сенсу.

Проблема тут навіть не в ідентифікації нації, а в кризі самоідентифікації національно дезорієнтованої частини суспільства. Не буду вдаватися в теорію питання, це окрема тема, скажу лише самоочевидну річ: якби українці не були нацією, то вони давно були б уже не українці. Однак був же якийсь божественний вітер, що кидав покоління за поколінням на боротьбу саме за цей народ, за цей шматок землі, який Бог на планеті подарував саме українцям.*

• У тезі застосовуються іншомовні слова без урахування їх точного значення.

У цьому випадку теза також може бути сформульована нечітко і неясно. Так, наприклад, суддя у 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».

Часто термін «легітимний» вживають замість слова «законний». Однак 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 у процесі спору з супротивником іншомовні слова, ознайомтеся з їхніми значеннями.*

Окрім того, що ви повинні вміти грамотно визначати поняття, що застосовуються в тезі, та з'ясувати їхні значення, треба також звертати увагу на кількісну характеристику тези, тобто перш ніж сперечатися, з'ясуйте, про яку кількість предметів йдеться у тезі (тобто про всі пред-

* Костенко Ліна. Гуманітарна аура нації або дефект головного дзеркала. — К., 1999. — С. 7—10.

мети, їх частину: більшість чи меншість, або окремий предмет).

Наприклад, хтось стверджує, що «усі люди егоїсти». У цьому випадку ще не зрозуміло, про всіх чи про деяких людей йдеться у висловлюванні. Такі тези важко відстоювати й не менш важко критикувати саме через їхню невизначеність.

Важливе значення має також вирішення питання про модальність тези: чи є вона достовірним або проблематичним висловлюванням; чи стан справ, що в ній описується, має місце в дійсності або він є тільки можливим; теза претендує на логічну або фактичну істинність тощо.

Лише після того, як з'ясовані всі зазначені вище питання, можна розпочинати суперечку, будувати аргументації, критикувати точку зору супротивника. Без визначення питання щодо зрозумілості, чіткості, ясності предмета спілкування, суперечка не може бути раціональною. Нехтування цим кінець-кінцем або призведе до конфліктної ситуації, або суперечка нагадуватиме дитячу гру під назвою «зіпсований телефон».

Правило 2: Теза повинна залишатись незмінною протягом усієї аргументації або критики.

Порушення цього правила в процесі спілкування призводить до помилки, яка називається *ignoratio elenchi*. Вона буває двох видів: «втрата тези» і «підміна тези».

«Втрата тези» відбувається у тому випадку, коли людина ненавмисно (іноді підсвідомо) у процесі суперечки підмінює одну тезу іншою.

«Підміна тези» — це така ж сама помилка, однак людина допускається її свідомо, з наміром ввести в оману опонента, обґрунтувати не те твердження, яке висувається як теза, а те, яке вигідно їй. І в першому, і в другому випадку теза, яка повинна бути обґрунтованою, кінець-кінцем залишається необґрунтованою. Так, наприклад, людина емоційно починає розмірковувати про щось несправедливе з точки зору моралі, а замість цього доводить, що воно є несправедливим у правовому розумінні.

«Підміна тези», як правило, застосовується тими людьми, які бачать, що відкрито довести заявлену тезу вони не можуть. Тоді вони намагаються відволікти увагу співроз-

мовника, висуваючи нову тезу, яка зовнішньо схожа з попередньою, але має зовсім інший зміст.

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

Саме про допущення такої помилки йдеться у наведених нижче діалогах:

1. — *Як ви ставитеся до приватизації землі?*
— *Наше суспільство до приватизації ще не готове.*
2. — *Де ти дістав цю книжку?*
— *Там її вже немає.*
3. — *Хто зателефонував?*
— *Це не тебе.*
4. — *Котра година?*
— *Ти все одно запізнився.*

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

Якщо ми маємо справу з навмисною підміною тези, то така помилка кваліфікується як софізм. Згадаймо приклад про Протагора і Еватла, який був наведений на початку книги. Непорозуміння тут виникло саме через порушення закону тотожності, який є основою правила, що обговорюється. У договорі між учнем і вчителем не було чітко визначено поняття «перший судовий процес» і роль Еватла в цьому судовому процесі: він повинен був виступати, з одного боку, як юрист, який програє або виграє свій перший судовий процес, а з іншого боку — як відповідач, якого суд або виправдовує, або звинувачує. У зв'язку з цим змінювалася і угода, з приводу якої сперечалися Протагор і його учень.

Розглянемо детально ще один 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 половинкою, 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 тези». Замість того, щоб доводити твердження « $3 \times 2 = 4$ », він доводив, що «якщо ціле поділити навпіл, а потім кожну половинку в свою чергу поділити навпіл, то в результаті отримаємо чотири частини».

Підміна тези може також відбуватися тоді, коли людина свідомо не бажає дати відповідь на поставлене запитання. Як приклад наведемо таку ситуацію:

Даючи російському громадянину транзитну візу, співробітники фінського посольства у Швеції хочуть упевнитися в тому, що у нього є зворотний квиток до Росії (на пором, на поїзд або на літак). Чоловік протягує свій паспорт співробітнику посольства. Той його запитує: «Чи є у Вас квитки на пором?» Роблячи вигляд, що він не розуміє причину запитання, чоловік задає співробітнику посольства зустрічне запитання: «А що, у цю пору року складно з квитками?»*.

У суперечках може допускатися або повна, або часткова підміна тези. У першому випадку підміна тези, як правило, маскується певними обставинами, що пов'язані з конкретною ситуацією. Це дозволяє відволікти увагу опонента від порушення одного з основних правил раціональної суперечки.

Так, широко відомим є випадок з давньогрецьким філософом Діогеном, якого, за легендою, одного разу навіть побили за підміну тези. Його опонент стверджував, що *у світі, який існує у нашій уяві, рух неможливий*. Діоген з ним не погодився і для підтримки своєї точки зору підвівся і почав ходити перед співрозмовником. Підміна тези була очевидною. Йшлося про те, що *для людського розуму світ є нерухомим*. Діоген же своїми рухами намагався обґрунтувати зовсім інше: *у світі, що чуттєво сприймається, 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 слухності Діогена або його співрозмовника, погоджуватися з ними або ні. Однак не можна заперечити той факт, що у наведеному прикладі Діоген допустив помилку «підміна тези».

Наведемо ще один приклад повної підміни тези. Федір Достоєвський у «Щоденнику письменника» пише про спра-

* Зарецкая Е. Н. Риторика. — М., 1998. — С. 130.

ву 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 і порочну» тощо. Таким чином, замінивши слова, з яких складалася первісна теза, він підмінив і саму тезу в цілому. Підзахисного адвоката Спасовича виправдали.

Часткова підміна тези відбувається тоді, коли теза або звужується, або розширюється в процесі аргументації або критики. У першому випадку обґрунтовується «занадто мало» і в результаті сама теза залишається необґрунтованою. Так, наприклад, якщо б ми хотіли довести, що Щ. є порядною людиною і для цього почали б наполягати на тому, що про нього невідомо нічого дурного, то ми допустили помилку «занадто мало доведено».

Як приклад звуження тези наведемо два уривки з одного твору Еразма Роттердамського, де описуються суперечки між абатом і вченою дамою.

Антроній. Що ти називаєш мудрістю?

Магдалія. Це тоді, коли ти розумієш, що щастя людині приносять тільки духовні блага, а багатства, почесні, знатність не роблять її ні щасливішою, ні кращою.

Антроній. Бог із 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.

* * *

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. Ти немов софістка якась — так вправно сперечаєшся.

Антроній не має рації, Магдалія — не софістка. Вона просто вказує йому кожного разу на факт звуження тези. У першому уривку Магдалія говорить: «Я не про те запитую, що тобі приємно, а що повинно бути приємним». У другому уривку абат намагається питання про мудрість звести до того, що саме для нього є мудрим. На що Магдалія відповідає: «Для себе і свині мудрі».

Теза може також розширюватися. У цьому випадку є ризик обґрунтувати «занадто багато». При такому обґрунтуванні виникає небезпека застосування досить широкого підґрунтя, з якого впливає не тільки теза, а й якийсь інше неприйнятне положення. *«Хто доводить багато, той нічого не доводить»* — цей латинський вислів фіксує саме таку помилку в комунікації.

Якщо ви помічаєте, що в аргументації, яка спрямована до вас, допускається підміна тези, то передусім спробуйте з'ясувати, чи ваш співрозмовник це зробив навмисно, чи ненавмисно. Так, наприклад, 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, а це дуже часто буває у стресовій ситуації.

Якщо ж ви бачите, що ваш співрозмовник намагається змінити тезу непомітно для інших учасників комунікації і обґрунтувати її як таку, що висувалася спочатку, то найбільш раціональною дією у цьому випадку повинна стати беззастережна вказівка на помилку «підміна тези», яка допускається у суперечці.

§ 2. Правила і помилки щодо аргументів

Правило 1: Аргументи повинні бути сформульовані ясно і чітко.

Це правило схоже з правилом 1 щодо тези. Тому не будемо детально його розглядати, а лише зазначимо, на що треба звернути особливу увагу, щоб це правило не порушувалося.

1. Виявити всі аргументи, які передбачається застосовувати в процесі аргументації/критики. Якщо протягом суперечки пропонент чи опонент планує відмовитися від деяких аргументів, змінити їх, навести нові, то про це треба заздалегідь домовитися.

2. Уточнити терміни, що входять до складу аргументів; з'ясувати поняття, які їм відповідають, і дати їх визначення.

3. З'ясувати кількісну характеристику аргументів, тобто визначити, про що в них йдеться: про весь клас предметів, його частину чи окремий предмет.

4. Визначити модальність аргументів: чи стверджуються

в них можливі, необхідні, випадкові речі; чи йдеться в аргументах про знання, думку або переконання певного суб'єкта; чи інформація, яка міститься в аргументах, описує стани справ, що були, будуть або є; чи норми, на які посилаються в аргументах, є обов'язковими, дозволеними або забороненими тощо.

5. Уточнити оціночні характеристики аргументів (вони є достовірними твердженнями, істинність яких уже встановлена, або тільки правдоподібними висловлюваннями, які потребують подальшої перевірки).

6. Сформулювати аргументи у доступній для співрозмовника формі.

П. Сергеїч стосовно судової практики цю вимогу сформулював так: «... *Не так кажіть, щоб міг зрозуміти, а так, щоб не міг вас не зрозуміти суддя*»*.

Якщо ви будете в аргументації або критиці застосовувати занадто складні аргументи, то ви не зможете переконати співрозмовника, бо він вас просто не зрозуміє. Як приклад наведемо такий історичний факт.

Більш ніж 200 років тому, за часів формування Сполучених Штатів Америки, бурхливо обговорювалося питання про котирування голосів виборців. Одна фракція заявляла, що право на власність повинно бути необхідною вимогою до виборців. Бенджамін Франклін з цим не погоджувався. Люди, які його підтримували, представили свою аргументацію у такому вигляді: «*Не можна визнати правомочним з будь-якої розумної, інтелектуальної або моральної точки зору невід'ємне право людини виражати свої політичні пристрасті, використовуючи свій голос у референдумах тільки за наявності достатньої власності. Право закладено в самій людській природі і тому називається природним правом, яке може бути обмежене з зовнішньої сторони залежністю від володіння власністю. Невірно припускати, що природне право людини віддати свій голос базується і залежить більшою мірою від власності, ніж від самої природи людини. Цілком очевидно, що такий умовивід не є розумним, бо він перевертає порядок речей, передбачений самою природою*».

Б. Франклін, який був талановитим оратором, запропонував переконливіший аргумент. Він сказав: «*Бажання*

* Сергеїч П. Искусство речи на суде. — М., 1960. — С. 53.

отримати голоси виборців ставить нас перед дилемою: у мене є віслюк; я можу голосувати. Віслюк помирає; я не можу голосувати. Отже, голос представляє не мене, а віслюка».

Ще один приклад. Альберт Ейнштейн знайомив публіку зі своєю найскладнішою теорією відносності у ясній і доступній формі. Він шуткував: «Коли молодий чоловік сидить з дівчиною цілу годину, вона йому здається хвилиною. Але якщо його посадити на розжарену піч — і хвилина буде здаватися йому більшою за годину. Все відносно».

Правило 2: Аргументи повинні бути висловлюваннями, які повністю або частково обгрунтовані.

У випадках доведення і спростування це правило має такий вигляд: аргументи повинні бути висловлюваннями, які повністю обгрунтовані й істинність яких встановлена заздалегідь.

Порушення цього правила може призвести до помилки, яка називається «необгрунтований аргумент». Є декілька різновидів цієї помилки: «хибний аргумент» і «випередження основи».

Сутність помилки «хибний аргумент» полягає у використанні в процесі аргументації/критики хибного аргументу. Але про те, що аргумент є хибним, пропонент/опонент може й не знати.

Аргумент може виявитися хибним, якщо:

- сукупність наведених аргументів є суперечливою (наприклад, при некваліфікованому підході до обгрунтування рішення з цивільної справи або обвинувального вироку з кримінальної справи посилаються на суперечливі фактичні обставини: суперечливі свідчення свідків та обвинувачених, дані експертів, що не співпадають з фактами тощо);

- аргумент є твердженням, що саме собі суперечить (наприклад, вислів Сократа: «Я знаю, що я нічого не знаю»);

- у процесі аргументації/критики як аргумент використовують твердження про факт, оцінити який можна буде лише в майбутньому («через півроку ми отримаємо прибуток 60%», «зростання інфляції в майбутньому не відбудеться» тощо).

Сутність помилки «випередження основи» (лат. *petitio principii*) полягає у застосуванні як основного аргументу,

за допомогою якого обґрунтовується теза, твердження, істинність якого ще не доведена (посилаються на чутки, чийсь думки або припущення). У дійсності достовірність таких доводів лише передбачається, але не встановлюється з необхідністю.

Наприклад, розглядаючи якусь проблему, для підтвердження своєї точки зору наводять думки авторитетних у цій галузі людей, однак при цьому не з'ясувують, що вони насправді думають з цього приводу. У такому разі допускають помилку «випередження основи», бо наведені аргументи підлягають перевірці.

Правило 3: Обґрунтування аргументів повинно проводитися незалежно від тези.

Порушення цього правила призводить до помилки «коло в обґрунтуванні»: тезу обґрунтовують за допомогою аргументів, які, в свою чергу, обґрунтовуються цією самою тезою. Наприклад, у наведеному міркуванні допускається саме така помилка: *«Уніфіковані закони про шлюб — хороші закони, оскільки законодавство, що вносить єдність в норми щодо шлюбу, знижує кількість розлучень... А знижує воно кількість розлучень тому, що уніфіковане шлюбне законодавство стандартизує норми, які стосуються одруження».*

Ще один приклад з художньої літератури. Один з героїв Ж.-Б. Мольєра пояснював своєму співрозмовнику, що опіум усипляє, бо має снотворну дію, а таку дію він має, бо він усипляє.

Правило 4: Аргументи повинні бути достатніми для обґрунтування тези.

Один аргумент майже ніколи не дає обґрунтування тези, він не має достатньої сили. Але декілька аргументів, які взаємопов'язані між собою, здатні створити міцну основу для виведення тези.

Однак не слід наводити багато аргументів, це може призвести до помилки, яка називається «надмірне обґрунтування». Її сутність полягає у тому, що людина непомітно для себе в азарті суперечки наводить хибні, необґрунтовані, суперечливі аргументи. Аргументація чи критика в такому випадку завжди будуть непослідовними та надмірними. Слід пам'ятати, що кожний зайвий аргумент послаблює обґрунтування.

Правило 5: Аргументи повинні відповідати тезі, яка обгрунтовується.

Дуже часто в процесі суперечки супротивники намагаються навести для обгрунтування власної точки зору такі аргументи, які не можна пов'язати з предметом суперечки. Помилка, яку допускають у результаті побудови такої аргументації або критики, отримала назву «*безпідставні аргументи*». Прочитайте уважно сучасні газети, проаналізуйте суперечки, яких багато зараз можна почути по радіо або на телебаченні — і ви неодноразово зіткнетеся з подібною помилкою.

Визнання того чи іншого аргументу безпідставним часто залежить від контексту суперечки, від тих вимог, які ми перед собою ставимо. Як зауважував Сергій Поварнін, вимогливість до аргументів повинна мати певні ступені. Інакше може виникнути помилка «*надмірного сумніву*» або «*надмірної точності*».

Наведемо приклад із комедії Мольєра «*Примусовий шлюб*».

Марфурій. Що ви хочете, пане Сганарель?

Сганарель. Пане доктор, я хотів би порадитися з вами з приводу однієї обставини і спеціально за цим сюди прийшов.

Марфурій. Перш за все, пане Сганарель, прошу вас змінити вашу манеру висловлюватися. Наша філософія потребує, щоб не висловлювалися досить рішучі припущення, щоб про все говорилося невизначено і щоб судження були умовні, приблизні. Тому ви не повинні говорити: я прийшов, — а: мені здається, що я прийшов.

Сганарель. Здається?

Марфурій. Так.

Сганарель. Чорт забирай! Чи повинно воно здаватися, коли воно насправді так!

Марфурій. Це не впливає одне з другого; вам може здаватися і без того, що факт існував насправді.

Сганарель. Як! На вашу думку, не безперечно, що я сюди прийшов?

Марфурій. Це ще питання, і ми повинні в усьому сумніватися.

Сганарель. Як, мене тут немає, і ви зі мною говорите?

Марфурій. Мені здається, що ви тут, що я з вами говорю, але це не безперечно.

У цьому прикладі Марфурій допускає помилку «*надмірного сумніву*».

Залежно від обставин може змінюватися ступінь вимогливості до аргументу. В науці вона одна, в юридичній

практиці або в звичайному житті — зовсім інша. Ці обставини іноді використовують сперечальники для своєї вигоди, щоб уникнути поразки в спорі. «Не доведено!», «Безпідставний аргумент!», «Доведи!», «Не вірю!» — іноді чуємо ми від співрозмовників. Пам'ятайте, що подібні судження можуть слугувати хорошим прикриттям для відступу, а іноді навіть і виходу з суперечки.

§ 3. Правила і помилки щодо форми

Існує одне загальне правило щодо форми аргументації/критики: відношення між аргументами та тезою повинно бути принаймні відношенням підтвердження (у випадку доведення/спростування це відношення повинно бути відношенням логічного слідування). При порушенні цього правила виникає помилка «не підтверджує» (відносно доведення/спростування вона називається «не впливає»).

Для прикладу наведемо міркування магістра Іонатануса з роману Франсуа Рабле «Гаргантюа і Пантагрюель». Він намагається переконати Гаргантюа, щоб той повернув великі дзвони, які познімав з собору Богоматері: «...*Ось я вам зараз доведу, навіщо нам наші великі дзвони! — говорить магістр. — Коли його високість дзвін, який на дзвіниці дзвонарює, дзвінкасто видзвонює, інші дзвонила, його чуючи, віддзвонюють найдзвінчистим дзвінацтвом! У Парижі є дзвони. Що і потрібно було довести*».

Для того щоб уникнути цієї помилки, необхідно використовувати знання з логіки, які стосуються дедуктивних, індуктивних міркувань та міркувань за аналогією. Якщо аргументація чи критика будуть протікати згідно з правилами відповідних міркувань, то помилка «не підтверджує» навряд чи виникне. При цьому треба мати на увазі, що правильність чи неправильність деяких способів міркувань можна встановити без великих зусиль, безпосередньо в процесі спілкування з супротивником, а для аналізу інших (складніших) міркувань іноді доводиться застосовувати засоби символічної логіки. Чим більше людина досліджує різні типи міркувань, підвищуючи свою логічну культуру мислення, тим легше їй буде розрізняти правильні та неправильні міркування в процесі суперечки.

Розділ 4. Прийоми маніпулювання в суперечках

Основні терміни:

Маніпулювання; прийом маніпулювання в суперечці; коректні прийоми; некоректні прийоми; мовне маніпулювання; прийоми мовного маніпулювання; софізми в суперечці; психологічні прийоми маніпулювання в суперечці; невербальні прийоми маніпулювання в суперечці; тактичні прийоми маніпулювання в суперечці.

§ 1. Поняття про маніпулювання. Коректні і некоректні прийоми впливу на супротивника в суперечці

Для того, щоб описати основні прийоми маніпулювання в суперечках, спробуємо дати визначення процесу маніпулювання в комунікації і, зокрема, в суперечці.

Маніпулювання — це вид взаємодії між співрозмовниками, коли один із них свідомо намагається проконтролювати поведінку й дії іншого, спонукає його поводитися так, як йому вигідно. При цьому бажано таким чином застосовувати маніпулятивні прийоми, щоб співрозмовник не почував себе об'єктом маніпулювання.

Прийомом маніпулювання у суперечці називається будь-який прийом, за допомогою якого намагаються облегшити суперечку для себе й ускладнити 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 обмежень, використовуються всі 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 зі своїх промов зазначав: *«Будь-який захист є допустимим. Чи буду я захищати людину, яка випадково відхилилася від прямого і чесного шляху, чи людину, яка все життя, як шаховий кінь, ходить кривими стежками, — захист мій в принципі є справою благородною і високою. Але засоби і прийоми можуть бути непорядними і недопустимими. І що, за-*

хищаючи 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»*.

Можна виділити декілька напрямків маніпулювання співрозмовником у суперечці і відповідно до цих напрямків класифікувати прийоми маніпулювання: прийоми мовного маніпулювання, софізми в суперечці, прийоми психологічного маніпулювання, прийоми невербального маніпулювання, маніпулювання в області тактики суперечки. Розглянемо деякі з цих прийомів.

§ 2. Прийоми мовного маніпулювання

Мовним називається маніпулювання, яке здійснюється шляхом свідомого і цілеспрямованого використання тих чи інших особливостей побудови і застосування мовних висловів.

Про мовне маніпулювання ми 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, що представляють ситуацію у вигідному для неї світлі, викликають потрібний відгук у слухача.

Як правило, в літературі звертають увагу на те, що елементи мовного маніпулювання застосовуються в основному в ідеологічно навантажених текстах, насамперед в політичних аргументаціях. Однак треба зазначити, що мовне маніпулювання є також необхідною ознакою 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»***.

Існує велика кількість прийомів, пов'язаних зі значен-

* Защитительные речи советских адвокатов. — М., 1956. — С. 170.

** Lakoff R. Talking Power. The Politics of Language. — N.Y., 1990. — P.17.

нями мовних висловів, які застосовуються для того, щоб представити певну інформацію про реальні події у вигідному світлі, відповідно до інтересів певної людини, соціальної або політичної групи. Розглянемо деякі з них.

Прийом «плавна зміна смислового значення вислову»

Мовний вислів можна охарактеризувати як з точки зору його предметного значення (референту, денотату), так і з точки зору його смислового значення (смыслу).

Предметне значення мовного вислову — це предмет, що ним позначається. Предметні значення є різноманітними: це можуть бути окремі об'єкти, класи об'єктів, явища, процеси, властивості об'єктів, відношення між ними тощо.

Смислове значення визначається як зміст мовного вислову, який засвоюється в процесі його розуміння. Інакше кажучи, смисл мовного вислову — це сукупність суттєвих рис, властивостей, характеристик предмета, який ним позначається.

Розглянемо це на прикладах. Спробуємо встановити предметне і смислове значення таких мовних висловів, як «*Аристотель*» і «*студент*».

Для мовного вислову «*Аристотель*» предметним значенням (референтом, денотатом) є сама людина, яку звали «*Аристотель*», а смисловим значенням у різних ситуаціях можуть виступати ті чи інші суттєві властивості цієї людини: «*давньогрецький філософ, який написав твір «Про софістичні спростування», «засновник логіки», «вчитель Олександра Македонського»* тощо.

Для мовного вислову «*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*».

Сутність прийому, що розглядається, полягає у тому, що одне й те саме явище (ситуація, подія, дія) може бути описане за допомогою мовних висловів, які мають різне смислове значення. Наведемо приклади.

Нехай референтом, тобто предметним значенням буде виступати *французьке населення Квебеку*. В ідеологічних текстах тих політичних угруповань, які вважають, що Канада є їх батьківщиною, цей референт буде називатися

«французські канадці». Смісловим значенням цього вислову є властивість «проживати на території Канади і розмовляти французькою мовою». У текстах сепаратистів, які мають намір відокремити Квебек, для позначення того самого референту буде застосовуватися вже зовсім інший мовний вислів, а саме — слово «квебекці». Це слово має інше смислове значення, а саме — властивість «проживати на території Квебеку».

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». Зміст нейтрального висловлювання «Х. запізнився» може бути переданий і за допомогою таких висловлювань: «Х. прийшов пізно» або «Х. прийшов не вчасно», які виражають різні аспекти ставлення до ситуації. Так само вислови «не вистачає», «недостатньо», «занадто мало» здатні передавати значення браку чогось.

Аналогічний приклад наводить також Р.М. Блакар у роботі «Мова як інструмент соціальної влади».

«Декілька друзів п'ють в компанії. На столі пляшка. Рівно половину її випито. Практично одночасно Джон і Пітер говорять:

Пітер: Пляшка наполовину порожня.

Джон: Пляшка наполовину повна.

Обидва мають рацію. Вислови, 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 вислови 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 висловів міг би засмутити будь-кого, тоді як вибір слів Джоном міг би оживити свято, навіть якщо б воно вже закінчувалося.*

У нацистській Германії 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.

* Блакар Р.М. Язык как инструмент социальной власти // Язык и моделирование социального взаимодействия. — Благовещенск, 1998. — С. 89—90.

Ще один приклад. 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. Цей приклад демонструє маніпулювання зафіксованим у більшості людей уявленням про смислове значення вислову *«штат певного підприємства»* як про сукупність людей, що відповідають за його продукцію. У газетній справі, як відомо, це не зовсім так.

Аналогічні приклади плавної зміни смислового значення мовних висловів можна з легкістю знайти в будь-яких ідеологічних або політичних текстах. Згадаймо хоча б заголовки нещодавніх газет: *«Вільний світ проти країн з тоталітарним режимом»* і *«Американський імперіалізм проти соціалістичних країн»*; *«Ізраїльтяни проти арабів»* і *«Сіоністи проти палестинців»*.

Окремим випадком застосування прийому, що розглядається, є використання в ідеологічних текстах евфемізмів.

Евфемізм — слово грецького походження (гр. *euphemismos* — *пом'якшений вираз*), яке означає використання «пом'якшеного», більш «прийняттого» мовного вислову для позначення певного предмету. За допомогою евфемізму цей предмет уявляється адресату більш «приємним» і менш загрозливим.

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 всіх своїх родичів»*. Розгніваний султан викликав катів 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 султан нагородив віщуна скринцею золота.

Якщо уважно проаналізувати цю легенду, то дійдемо висновку, що обидва віщуни описали одну й ту саму ситуацію. Однак мовленнєва форма, яку застосував другий

віщун, виявилася вдалішою, приємнішою і менш загрозовою для султана, ніж мовленнєва форма, яку використав перший віщун. Звідси й наслідки: для одного — смерть, для другого — скриня з золотом. Прийом, що його застосував другий віщун, якщо звернутися до наукової термінології, саме й називається евфемізмом.

Евфемізми досить широко застосовуються не лише в легендах, а й у сучасному комунікативному просторі. Жодний ідеологічний або політичний текст не обходиться без них. Так, наприклад, під час війни у В'єтнамі для того, щоб створити більш-менш позитивний імідж американського втручання в цю південносхідну країну, в газетних випусках адміністрації Ніксона концентраційні табори називалися «*таборами для біженців*», дім, що його розбомбили, — «*військовим об'єктом*», саме бомбардування — «*захисним заходом*», особливо точні бомбардування — «*хірургічними ударами*», джонка, яка нічого собою не представляла і яку затопили у порту — «*морським транспортом*».

Наведемо ще один приклад застосування евфемізмів. 4 травня 1970 року під час масової акції протесту студентів Кентського університету національні гвардійці вбили чотирьох і поранили дев'ять 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 б несли повну відповідальність за дії гвардійців).

Подібні приклади можна також знайти і в книзі П. С. Пороховщикова (П. Сергеїча) «*Мистецтво суперечки в суді*». Так, наприклад, позначення «*грабіжників*» у судовій промові як «*осіб, що порушують перешкоди і заборони, якими громадяни намагаються охоронити своє майно*», «*рани*» як «*порушення тілесної недоторканості*» можна кваліфікувати як випадки мовного маніпулювання. «*Захиснику завжди вигідніше сказати: підсудний, Іванов, потерпіла, ніж: грабіжник, підпалювач, вбита*», — звертає увагу П. Сергеїч*.

Д. Болінджер наводить такий яскравий приклад для де-

* Сергеїч П. Искусство речи на суде. — М., 1988. — С. 23.

монстрації цього прийому. Це цитата із *«The Sonoma Country Realtor»* — видання для агентів з продажу нерухомості (Санта-Роса, Каліфорнія): *«Агент з продажу нерухомості повинен бути добрим психологом і вміти грамотно формулювати свої думки. Не варто говорити «плата готівкою», треба сказати «початковий внесок». Не вимагайте «опису майна», запитуйте «дозволу на продаж». Не треба говорити «повторна застава», промовляйте: «Ми спробуємо знайти додаткові можливості фінансування». Не використовуйте вислів «земельна ділянка», назвіть його «територією, де розташований будинок». Не говоріть «розпишіться тут», краще сказати «напишіть своє ім'я у тому вигляді, у якому ви хотіли б його бачити на документі»**.

Наведемо без коментарів ще декілька прикладів з сучасної преси: *війна — зачистка території; бомбардування — точкові удари; катастрофа — критичне становище, закритичне становище; траурна церемонія — урочисте покладення вінків; катастрофа — рятувальна операція; крадіжка — несанкціонований відбір газу; невідача зарплати — секвестр тощо.*

Евфемізми в процесі комунікації можна використовувати по-різному. Важливо, на що націлений цей прийом, тобто що за мету ставить собі людина, яка його застосує. Навряд чи хтось засудить Гая Юлія Цезаря, який у складний для нього момент життя промовив до солдат свого війська *«Громадяни!»* замість звичайного *«воїни»*. *«Одним цим словом він змінив їх настрої і схилив їх до себе: вони навипередки закричали, що вони — його воїни, і добровільно пішли за ним в Африку, хоча він і відмовлявся їх брати»**.*

Окрім евфемізмів в текстах також досить часто застосовують пейоративні вислови.

Назва терміну «пейоративний» походить з латини і означає «найпоганіший». Це немовби «зворотний евфемізм» — референт, денотат називається словом, яке завідомо містить негативну оцінку.

Так, наприклад, палестинців у США довгий час називали терористами. Це формувало суспільну думку в задано-

* «Consumer Reports», October 1972, P. 626.

** Гай Светоний Транквилл. Жизнь двенадцати цезарей. — М., 1990.

му напрямку: у свідомості людей слово «палестинець» отожднювалося зі словом «терорист».

Порівняйте також такі пари слів: «розвідка» — «шпіонаж»; «інформація» — «пропаганда»; «союз» — «пакт»; «патріотичний» — «шовіністичний», «націоналістичний»; «демократія» — «демократичні ігри»; «плюралізм» — «політична вседозволеність»; «свобода мистецтва» — «розбещеність мистецтва»; «щедрість» — «марнотратство»; «скупість» — «скнарість»; «свобода» — «свавілля»; «тверда влада» — «деспотизм» тощо. Кожне перше слово застосовується для опису своєї діяльності, а кожне друге або третє — для опису діяльності супротивника, опонента. Порівняйте у зв'язку з цим вислови: «Я дотримуюсь принципів» — «Ти наполягаєш» — «Він упирається».

Прийоми «розмивання смислового значення»

Сутність цих прийомів полягає у застосуванні в текстах мовних висловів без точного смислового значення.

У різних знакових ситуаціях різні люди можуть їх зрозуміти по-своєму. Окрім того, в різних ідеологіях смислове значення таких слів може значно відрізнятись. До таких висловів, як правило, відносять «лозунгові слова» і «пусті формули».

«Лозунгові слова» відіграють значну роль у створенні переконливості ідеологічного тексту. Їх функція передусім полягає у впливі не на розум людини, а на її почуття. Як приклад можна навести такі слова: *свобода, рівність, братерство, справедливість, демократія, безпека, мир, загальний добробут, громадське благо, цінність для суспільства* тощо. Усі вони в системі цінностей людини займають позитивне місце, тому тексти, де ці вислови застосовуються, також будуть сприйматися позитивно.

«Лозунгові слова» іноді ще називають символічними висловами, оскільки в текстах їхнє значення навмисно не визначається, припускається, що воно всім відоме, і тому визначати його не потрібно.

Разом з тим однією з особливостей політичної боротьби є прийом, відповідно до якого політичні діячі, угруповання, партії борються за так зване «правильне» вживання тих чи інших «лозунгових слів». При цьому їхніх опонен-

тів звинувачують у тому, що вони навмисно змінюють смислові значення таких слів, викривляють їх. Однак, як правило, жодна зі сторін не дає чіткого формулювання подібних висловів, 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» відрізняються від «лозунгових слів» тим, що слова, які їм відповідають, не займають центрального місця в системі цінностей людини, бо не несуть яскраво вираженої позитивної оцінки. Однак вони близькі до символічних слів тим, що застосовуються у контекстах, немовби маючи чітке смислове значення, хоча насправді його немає. Це, наприклад, такі вислови, як *якість життя, засіки Батьківщини* тощо.

Свого часу щодо «пустих формул» дуже чітко висловився відомий німецький логік ХІХ ст. Готтліб Фреге. *«Я вважаю, — писав він у своїй відомій роботі «Про смисл і значення», — що не менш небезпечні псевдоімена, які нічого не позначають. Псевдоімена, мабуть, навіть більшою мірою, ніж неоднозначні вислови, сприяють демагогічному зловживанню мовою. Таким, наприклад, є вислів «воля народу»... Тому мені уявляється виключно важливим закрити це джерело омани — хоча б в науці — раз і назавжди»**.

Такої ж думки дотримувався відомий політолог і правознавець Ф. А. Хайек, який неодноразово виступав проти застосування «пустих формул» в аргументативних процесах. Так, наприклад, аналізуючи термін *«соціально несправедливий»*, він писав: *«Не існує критерію, за допомогою якого ми могли б виявити, що таке «соціально несправедливий», бо не існує ані суб'єкта, який міг би допустити таку несправедливість, ані правил індивідуальної поведінки, дотримання яких в умовах ринкового ладу гарантувало б окремим людям і групам становище, яке само по собі (на відміну від процедури, що його зумовлює) здалося б нам справедливим. Це поняття належить не до категорії помилок, а до категорії абсурду, як термін «моральне каміння»***.

* Фреге Г. Смысл и значение // Фреге Г. Избранные работы. — М., 1997. — С. 27.

** Хайек Ф. А. Право, законодательство та свобода. — К., 1999. — Т. 2. Міраж соціальної справедливості. — С. 114.

Прийом «синтаксичне перетворення»

Сутність цього прийому полягає у виборі порядку слів у висловах, що застосовуються в процесі аргументації/критики як аргументи або теза.

Так, в одній із книг з питань мовленнєвого впливу розглядаються 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») змінюється 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*» («Фракціонність призводить до жертв»). В останньому заголовку, як видно, псевдопричина взагалі змінює подію, що відбулася.

Синтаксичний ефект граматичної форми є особливо помітним при порівнянні активної або пасивної форми подання інформації. Р.М. Блакар наводить для прикладу 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 поводитися активно і поліція вимушена була діяти проти них. Ще помітнішою ця різниця буде у таких висловах:

1. «*Police took action*» — «Поліція вжила заходів»;

2. «*Police had to take action*» — «Поліцію змусили взяти заходів».

Особливо треба відмітити роль вибору порядку слів у мовних конструкціях, де щось перелічується. Порядок перелічування може використовуватися в інтересах того, хто промовляє, для ранжирування мовного матеріалу, що пропонується співрозмовнику. Як приклад можна навести текст із «Повісті про Ходжу Насреддіна» Леоніда Соловйо-

ва: *«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 занепале водосховище!»

Прийом «маніпулювання з агентом дії»

Дуже часто для переконання співрозмовника у процесі суперечки застосовують мовні конструкції, в яких відсутній агент дії. Так, наприклад, у кожного на слуху такі вислови: *«Говорять, що...»*, *«Вважають, що...»*, *«Існує думка щодо...»* 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 достатньо ефективний прийом протистояння маніпулюванню з агентом дії.

Іноді агенти дії у мовних висловах вказуються, однак залежно від того, яке місце вони займають у мовній конструкції, можна також по-різному зобразити одну й ту саму ситуацію, викликати у слухача різні емоційні стани.

Так, наприклад, 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 відмічає, що він *«сильний, тренований і добре б'ється»*. У другому випадку увага переноситься на Петра і його оцінка в очах слухача буде зовсім іншою.

Дуже часто цей прийом застосовується в газетних заголовках. 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 опера-

ції шви, забувши перед цим витягнути тампони і скальпель. Шафнессі заявляє, що все це огидна брехня. В залежності від того, кого буде підтримувати редактор газети, заголовок буде звучати або як «Шафнессі звинувачується у злочинній недбалості» або як «Шенкс звинувачується у наклепі». При цьому в обох випадках читачу пропонується 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.

Приєм «емоційний вплив»

Слово може викликати певні почуття або емоції. Емоції можуть бути як позитивними, так і негативними, залежно від слів, які ми застосовуємо для позначення одного й того самого референта. Типовим прикладом такого роду є застосування в англійській мові слів: «black» — «чорношкірий», «negro» — «негр», «colored» — «кольоровий», «nigger» — «чорномазий», які застосовуються для позначення людини з темною шкірою, однак активізують зовсім різні почуття й емоції і видають зовсім різне ставлення до особи, що описується, з боку того, хто їх промовляє.

§ 3. Софізми в суперечках

До числа найбільш улюблених прийомів в суперечках належать так звані софізми, або навмисні помилки в аргументації або критиці.

Розглянемо софізми, пов'язані з аргументами в суперечці. Аргументи, які ми застосовуємо у спорі, можна поділити на дві великі групи. До першої групи входять аргументи, що стосуються предмету спору, тези, яка захищається або критикується. Такі аргументи називають *argumentum ad rem* — аргументи до справи, до суті справи. Їх кваліфікують як коректні, саме вони повинні застосовуватися в раціональній суперечці.

Аргументи другої групи не стосуються суті справи, вони не спрямовані на обґрунтування або критику тези суперечки. Їх застосовують лише з однією метою — одержати перемогу в спорі. Такі доводи отримали загальну назву *argumentum ad hominem* — аргументи до людини. Їх так на-

зивають тому, що вони спрямовані на людину, на співрозмовника, його переконання, дії, поведінку тощо. Аргументи такого типу вважаються некоректними, їх застосування свідчить про те, що суперечка зі спору заради істини (діалектичної суперечки) перетворюється на спір заради перемоги (еристичну суперечку).

Аргументів *ad hominem* існує дуже багато. Познайомимося з деякими з них.

Брехливий аргумент

Це прийом, який полягає у використанні в процесі аргументації/критики аргументу, хибність якого відома пропоненту/опоненту. Це може бути застосування як аргументу неіснуючого факту, посилення на подію, яка не мала місця в дійсності, вказівка на неіснуючих свідків, хибне узагальнення, хибна цитата тощо.

Існують різновиди цього прийому, до яких відносяться: частково брехливий аргумент; безглуздий аргумент; тактичний брехливий аргумент; неприкритий брехливий аргумент; неправомірне звернення до науки; брехливий аргумент як передумова запитання; брехливий аргумент, що не промовляється; подвійна бухгалтерія; зв'язок аргументів; адвокатський аргумент.

• Частково брехливий аргумент

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

Для прикладу розглянемо вислів «Ці люди були жорстоко побиті». Доля правди: ці люди дійсно були побиті; доля 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, однак для того, щоб це довести, необхідні час і нові доводи, яких у даний момент немає.

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

Таку саму роль відіграють у суперечці безглузді запитання. Саме вони дуже часто застосовуються на мітингах при великому скупченні людей.

Зі сперечальником, який застосував цей прийом, суперечку потрібно припинити. Можна висміяти такого співрозмовника, однак продовжувати з ним спілкування недоцільно.

• Тактичний брехливий аргумент

Цей прийом застосовується в процесі суперечки з супротивником, який намагається спростувати, заперечити всі ваші аргументи. Замість аргументу висувають твердження, яке є запереченням справжнього доводу. Супротивник доводить хибність висунутого положення. Ви заявляєте, що погоджуєтеся з його судженням і пропонуєте свій справжній аргумент. Противнику нічого не залишається, як визнати його істинним.

• Неприкритий брехливий аргумент

Сутність цього прийому полягає у тому, що як аргумент наводять явно брехливе твердження, сподіваючись, що опонент через страх, побоювання або інші обставини не буде заперечувати і промовчить. Досить часто такий прийом застосовують у виступах по телебаченню (прямий ефір, ток-шоу), по радіо, у пресі.

• Неправомірне звернення до науки

У суперечках як аргумент інколи використовують звернення до науки. Наприклад, сперечальник посилається на наукову монографію, хоч насправді ніколи її не читав, 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 застосовується у виступах так званих проповідників, гуру, основна мета яких полягає в обдурюванні слухачів. Цей прийом також зустрічається в низькосортній популярній літературі (про прибульців, про життя у потойбічному світі, в інших вимірах тощо).

• **Брехливий аргумент як передумова запитання**

На початку книги вже наводився приклад запитання, яке любили ставити софісти: «*Чи перестав ти бити свого батька?*» За будь-якої відповіді людина опинялася у пастці. Складність ситуації зумовлювалася хибною передумовою запитання, а саме: «*Ти бив свого батька*».

Ще один приклад. Йде суперечка щодо доцільності відміни смертної кари як кримінального покарання. Прихильники відміни замість того, щоб навести аргумент: «*Якщо ви за смертну кару, то ви повинні зараз же розстріляти людину, що засуджена до страти*», який є брехливим, задають запитання: «*Ви особисто, зараз, можете вбити людину, засуджену до страти?*»

Запитання такого гатунку іноді називають провокаційними.

Яким же чином треба на них відповідати? Насамперед слід з'ясувати передумови таких запитань і вказати співрозмовнику на їх хибність і логічну некоректність.

• **Брехливий аргумент, що не промовляється**

Аргументацію будують таким чином, що брехливий аргумент не промовляється, однак співрозмовник може вивести його самостійно. Наприклад, обговорюється питання щодо переходу від великих сільських господарств до сімейних ферм. Як аргумент наводиться твердження, що в США 80 відсотків господарств — це сімейні ферми. Однак нічого не говориться про те, що ці ферми виготовляють лише 2 відсотки сільськогосподарської продукції. Співрозмовник може зробити для себе зовсім інший висновок, що саме ці маленькі господарства виготовляють значну кількість продукції.

• **Подвійна бухгалтерія**

Сутність цього прийому полягає у тому, що один і той самий аргумент в одному випадку визнається як істинний, а в іншому — як хибний. Наприклад, 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 висловлюється думка 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 вже таке відношення у нього сформовано. Так, наприклад, говорячи про лідера певної партії, неодноразово згадують Гітлера.

• Адвокатський аргумент

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

Суб'єктивний аргумент

Від брехливого аргументу треба відрізнити суб'єктивний аргумент. За допомогою брехливого аргументу намагаються ввести у суперечку завідомо хибну думку, змусити співрозмовника прийняти її. Суб'єктивний аргумент також для нас може бути хибним твердженням, або недостатньо доведеним, однак при цьому ми знаємо, що наш співрозмовник вважає його істинним. Його не вводять у свідомість супротивника, а лише запозичають у нього.

На суб'єктивний аргумент можна спиратися відкрито і приховано. У першому випадку говорять приблизно так: *«Ви говорите так-то і так-то. Не будемо сперечатися з приводу того, істинною чи хибною є ваша думка. Однак з неї саме і випливає моя теза»*, або *«Припустимо, що ваша точка зору правильна...»*. Тут ми не приховуємо, що маємо сумніви щодо позиції супротивника. Однак якщо він вважає її істинною, то не може не погодитися з істинністю нашої тези. У цьому випадку ми намагаємося схилити противника до нашої точки зору, спираючись на логічну послідовність його дій.

Відкритий суб'єктивний аргумент з моральної точки зо-

ру є бездоганим, тому його застосування вважають коректним прийомом у суперечці. Однак на практиці частіше застосовуються приховані суб'єктивні аргументи.

Якщо в суперечці застосовується такий довід, то тактика поведінки сперечальників є зовсім іншою: нічого не говорять про ставлення до цього аргументу, навпаки, роблять вигляд, що погоджуються із супротивником, а далі починають обґрунтовувати свою тезу, спираючись на цей аргумент.

Аргумент до особи

Супротивнику приписуються такі недоліки, реальні або уявні, які зображають його у кумедному вигляді, критикують його розумові здібності, підривають довіру до його міркувань. Це дуже розповсюджений довід, який навіть має власну назву — *argumentum ad personam*.

Мета застосування аргументу до особи — відвернути увагу від змісту того, про що говорить супротивник, і представити його особу як предмет звинувачень та критики.

Навіть якщо зауваження щодо супротивника є слушними, цей прийом є некоректним, тому що змінює предмет суперечки.

Саме про цей аргумент йдеться в одній з гуморесок М. Жванецького. «Ми оволодіваємо значно вищим ступенем суперечки — суперечкою без фактів. Суперечкою на темпераменті. 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 чолов'яга без прописки? Впійманий на гарячому, він визнає себе переможеним. І взагалі, чи може нас цікавити думка людини лисої і з отаким носом?

Нехай спочатку виправить ніс, відростить волосся, набере вагу, виправить ходу, а вже потім висловить щось несуперечливе — ми його зрозуміємо».

Аргумент до особи має стільки ж різновидів, скільки якостей має людина. Можна нападати на особливості зовнішнього вигляду, на поведінку опонента, його дії тощо. Так, наприклад, ви доводите співрозмовнику, що заробітна платня у викладачів американських університетів значно вища, ніж у викладачів українських вузів. А ваш опонент замість аналізу вашої аргументації промовляє: «Що ж ви ще й досі не виїхали до Америки?»

Влучний приклад щодо застосування цього прийому наводить німецький філософ Гегель у своїй роботі «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 воші в канаві заїли, чи не твоя мати з французами крутила, чи не твоя бабка здохла у 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 у каталажці! Краще б дірки на панчохах заштопала!»

До числа аргументів до особи можна віднести випадки, коли з метою спростування обвинувачення намагаються навести позитивні якості підзахисного. З тонким гумором розкриває застосування таких аргументів А. П. Чехов в оповіданні «Випадок із судової практики».

«Коли товариш прокурора зміг довести, що підсудний винний і не заслуговує 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'явитися перед вами, ця людина вистраждала шість місяців ув'язнення. Протягом 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 є глибоко нещасними... Подивіться! Вони простягають до вас свої ручки, закликаючи вас повернути їм батька!..

Серед публіки почулись схлипування...

Захисник говорив і говорив... Факти він упустив, а налягав більше на психологію.

— Знати свою душу — означає знати особливий, окремий 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, наважтеся сказати, що він є винним?

Тут не витримав і сам підсудний. Настала і його черга заплакати. Він заблимав 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!»

Аргумент до публіки

Замість обґрунтування тези, її істинності чи хибності об'єктивними аргументами, намагаються спертися на думку, почуття, настрої слухачів, які присутні при спорі. 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, бо його дія перш за все 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. Апеляція до почуттів аудиторії будується за допомогою зовнішньо ефектних прикладів. Різновидом такого прийому є широко відомий пропагандистський трюк, коли промовець звертається до аудиторії і 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 сперечаєтесь зі своїм співрозмовником у коридорі своєї установи, повз вас проходить людина, ваш опонент хапає його за руку і намагається втягнути в суперечку: *«Ви тільки послухайте, що він говорить. Хиба це може бути істиною! Повтори ще раз свої аргументи!»*

Особливої значущості цей аргумент набуває, коли сперечальник намагається апелювати до матеріальної вигоди

присутніх. Якщо йому вдалося показати, що їх доходи знизяться, кар'єра піде прахом тощо, то будьте певні, що цей аргумент був застосований дуже ефективно. А. Шопенгауер називає такий прийом *«рубити дерево під корінь»*. Дійсно, якщо люди відчують загрозу своєму матеріальному становищу, ніякі раціональні аргументи не зможуть їх переконати у зворотному. Спробуйте у військовій частині читати лекцію про необхідність скорочення озброєних сил, а у викладацькій аудиторії говорити про підвищення педагогічного навантаження.

Аргумент до вигоди

Цей аргумент є найбільш ефективним для європейської та американської публіки. Апеляція до вигоди — це апеляція до того, що є природним для сучасної західної людини. Дуже часто аргумент до вигоди, що застосовується в аргументації, автоматично сприймається як істинний.

Кожний з вас у житті стикався з подібними аргументами і підпадав під їх владу. Однак не тільки звичайне життя людини наповнене аргументами до вигоди. На таких аргументах замішано чимало трагічних історичних подій. Згадаймо хоча б пропагандистську машину гітлерівської Германії. Необхідність завоювання Радянського Союзу обґрунтовувалася, зокрема, і аргументом до вигоди: *кожний, хто одягне мундир і буде воювати проти Радянського Союзу, отримує на території цієї великої країни маєток для себе і для своєї родини*. Це був один з основних пропагандистських лозунгів Гітлера.

Реклама будь-якого товару також будується 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 яким чином 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 і невигоди того, до чого вас закликають, а не покладатися тільки на почуття та емоції.

Аргумент до мас

Сутність цього прийому полягає у тому, що людина намагається схилити на свій бік широке коло слухачів, вико-

ристовуючи національні та расові забобони, неправдиві обіцянки, класові інтереси тощо. Найчастіше такі аргументи застосовуються у політичних диспутах. Іноді цей прийом ще називають демагогією.

Аргумент до людини

На підтримку власної позиції людина наводить підстави, які висуваються супротивною стороною в спорі, або такі, що впливають з прийнятих нею аргументів.

Аргумент до людини буде некоректним лише в тому випадку, коли той, хто його використовує, не поділяє точки зору супротивника, а лише робить вигляд, ніби приєднується до загальної платформи.

Аргумент до пихи

Цей прийом полягає у розхвалюванні супротивника з надією на те, що, зворушений компліментами, він подобішає, розм'якне і стане поступливішим. Для цього застосовуються різноманітні компліменти: *«Ви ж розумна людина, кваліфікований спеціаліст...»*, *«З вашим досвідом роботи ви мене зрозумієте...»*, *«Звичайно, такий аргумент не можна було б навести у суперечці з неосвіченою людиною, бо вона його б не зрозуміла і не оцінила б...»*, *«Ви, як людина розумна, не будете заперечувати, що...»*, *«Нам з вами, звичайно, зрозуміло, що...»*. Іноді не вживають жодних компліментів, а лише натякають на те, що до розуму співрозмовника ставляться з особливою повагою. Подібний прийом особливо часто застосовується у суперечках заради переконання. У літературі його ще називають *«підмазування аргументу»*.

Аргумент до авторитету

Людина з метою підтримки власної точки зору посилається на ідеї, імена і погляди людей, які є авторитетами для супротивника. Навіть якщо він не підтримує їх, аргумент до авторитету застосовується з огляду на те, що супротивник не наслідиться сперечатися з ним.

Аргумент до авторитету має багато різноманітних форм. Так, апелюють до авторитету суспільної думки: *«Вважається загальноновизнаним, що...»*, *«Ніхто не сумнівається в тому, що...»*. У таких випадках доцільно буде запитати, чо-

му людина, яка наводить такий аргумент, вважає його загальноновизнаним і чому ніхто не повинен сумніватися, коли ви, наприклад, маєте сумніви щодо цього положення.

Апелюють також до авторитету аудиторії: *«Присутні погодяться з тим, що...»*, до авторитету установи: *«А в інституті філософії НАН України вважають, що...»*, до авторитету посади: *«Я не можу помилятися, бо я ж все-таки професор»*, до авторитету віку: *«Коли вам буде стільки років, як мені...»*, до власного авторитету: *«Ну, знаєте, такого я взагалі не розумію...»*, до авторитету супротивника: *«Але ж ви самі говорили, що...»* тощо.

Особливо зухвалим цей прийом стає тоді, коли вигадують неіснуючі авторитети або великим людям приписують твердження, які їм не належать: *«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.

Цікаву думку про людей, які люблять застосовувати аргументи до авторитетів, висловив А. Шопенгауер: *«Люди, які так поспішно і з таким завзяттям хапаються за авторитети, щоб посиленням на них вирішити спірні питання, насправді радіють, що можуть пустити в діло чужий розсудок і чужу проникливість, бо не мають своїх власних. Число їх — легіон. Бо, як сказав Сенека: unus quisque mavult credere (кожний віддає перевагу вірі, а не міркуванню). Тому в їх спорах 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 і думати, вони зачаровані проти цієї зброї... Тому вони протиставлять вам у вигляді аргументів авторитети і закричать: «Перемога!»»*

Повне заперечення авторитетів

Цей прийом є протилежним попередньому. У дійсності є не дуже багато питань, в яких та чи інша людина досконало розбирається. У всіх інших випадках ми спираємося на певні авторитети, на знання, здобуте людством протягом всієї історії його розвитку.

Тому повне заперечення авторитетів можна кваліфіку-

вати тільки як недоумство, або софізм, якщо це робиться навмисно заради вигоди у суперечці.

Згадаємо уривок з роману І.С. Тургенева «Рудін».

— Я вже казав вам, дядечку, що ми не визнаємо авторитетів, — втрутився Аркадій.

— Мидіємо в силу того, що ми визнаємо корисним, — сказав Базаров. У теперішні часи корисніше за все заперечення, — ми заперечуємо.

— Все?..

— ... Все, — повторив Базаров.

П.П. витріщився на нього. Він цього не очікував, а Аркадій навіть почервонів від задоволення.

Убивчий аргумент

Убивчим аргументом називається твердження, яке завдає рішучого удару по тезі супротивника. Після застосування цього прийому подальше обстоювання тези стає безглуздим. Такий довід використовується тоді, коли інші прийоми не дали жодного ефекту. Убивчий аргумент стає сильнішим, якщо він співвідноситься з думкою авторитетної людини. Найчастіше його застосовують для припинення суперечки.

Як приклад, можна навести ситуацію, що склалася у 1957 році, коли М.С. Хрущова намагалися зняти з посади генерального секретаря ЦК КПРС. Маршал Г.К. Жуков, який мав тоді велику владу і шалену популярність серед військових, сказав: *«Армія проти цього рішення, і жодний танк не рушить з місця без мого наказу»*.

Аргумент до освіченості

Посилання на неосвіченість, неінформованість супротивника у питаннях, що належать до суті суперечки, згадування таких фактів або теоретичних положень, які невідомі нікому із сперечальників і які вони не мають можливості перевірити: *«Як писав І. Кант у «Критиці чистого розуму»... «, «У діалозі Платона «Горгій» саме йдеться... «, «Невже ви не читали А. Камю?»* Ставка робиться на те, що супротивнику буде соромно зізнатися в невідомості у певному питанні. Цей аргумент найбільш ефективно подається тоді, коли людина безапеляційно говорить про щось немовби стверджуючи, що всі повинні це знати: *«Ви, звичайно, читали Кумранські рукописи, де написано...»*

Протистояти цьому прийому не важко, бо хитрощі співрозмовника легко обертаються проти нього самого: «Які рукописи? Ні, я таких рукописів не читав і нічого про них не знаю. А де ви їх читали? Про що там ще йдеться? Розкажіть, це дуже цікаво!» Головне, ніколи не соромтеся 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.

Аргумент до жалю

Сутність цього прийому полягає у посиленні на тяжкі обставини, скрутне становище тощо. Його мета — викликати жаль та співчуття у супротивника. Цей аргумент дуже часто застосовують студенти для того, щоб розжалобити викладача на іспиті й отримати бажану оцінку.

Аргумент до городского

Апеляція до влади, державних органів, керівництва. «Ось я розкажу керівництву, як ти ставишся до цієї проблеми!», «А ти не боїшся, що твої міркування зацікавлять відповідні органи!» тощо.

Аргумент до сили

Погроза неприємних наслідків (зокрема, застосування насильства) або примушування чи шантаж. Застосовуючи цей аргумент, потрібно пам'ятати, що як тільки небезпека зникне, опонент знову почне вам суперечити або діяти так, як він хоче. Тому цей довід для переконання супротивника є малоефективним.

Якщо аргумент до городского передбачає тільки вихід з суперечки, то аргумент до сили використовують для того, щоб переконати людину, домогтися від неї того, щоб вона хоча б на словах погодилася з точкою зору противника. Такі доводи іноді ще називають «палічними доводами».

Для ілюстрації наведемо приклад Сергія Поварніна. За часів інквізиції можливі були такі суперечки: «Вільнодумець стверджує, що «Земля обертається навколо Сонця»; супротивник заперечує: «А ось в псалмах написано: ти поставив землю на тверді основи, не зрушиться вона ніколи. Як ви думаєте, — запитує він, — чи може Святе Писання помилятися чи ні?» Вільнодумець згадує інквізицію і припи-

няє сперечатися. Він навіть для більшої безпеки, як правило, «переконується». У даному випадку «паличним доводом» є звернення до інквізиції.

Ще одним прикладом аргументу до сили є *ultima ratio regum* — останній аргумент королів. Цей напис латиною робили на французьких гарматах за часів Людовіка XIV за наказом кардинала Рішельє. Пізніше такий самий напис за наказом Фрідріха II був зроблений і на пруських гарматах.

Прийом «надмірна причепливість до аргументів»

Цей прийом полягає у тому, що супротивник надмірно чіпляється до аргументів, які ви наводите, примушує вас доводити те, що є очевидним.

У відповідь на цей прийом можна звернутися до присутніх із запитанням: «*Чи усе вам зрозуміло?*» Як правило, присутні стверджувально відповідають на нього. Після цього доцільним буде назвати прийом, який застосував опонент.

Прийом «помноження аргументів»

Сутність цього прийому полягає у тому, що один і той самий аргумент повторюється декілька разів у різних формах та словах. Створюється ілюзія того, що сперечальник застосовує не один аргумент, а множину доводів. Цей прийом особливо часто використовують у суперечці при слухачах, у довгих промовах тощо. Як зазначає Сергій По-варнін, на аудиторію один аргумент, повторений п'ять разів, справляє враження як п'ять різних аргументів.

Прийом «бездоказова оцінка аргументів супротивника»

У суперечці часто, почувши аргументи супротивника, починають одразу ж давати їм негативну оцінку: «*Софізм*», «*Це не розумно*», «*Гра слів*», «*Дурниця*», «*Нісенітниця*» тощо. Причому такі оцінки, як правило, потім не обгрунтовуються, а стають аргументами тієї людини, яка їх проголошувала, без будь-яких доказів.

Іноді оцінки даються для того, щоб не відповідати на аргументацію супротивника. Тоді можна почути такі фрази: «*Цей аргумент занадто грубий і простий, тому його*

можна не враховувати», «Не будемо зупинятися на цьому найвному аргументі» тощо.

Однак 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.

* * *

А тепер розглянемо деякі софістичні прийоми, що застосовуються в процесі суперечки щодо тези і форми аргументації та критики.

Приєм «вимога надмірного уточнення тези»

Цей прийом полягає у вимозі пояснення цілком очевидних речей і понять. Таке уточнення може призвести до нескінченної низки запитань та відповідей. Мета цього прийому — затягування часу.

Приєм «умисне нерозуміння тези»

У цьому випадку опонент змінює значення термінів, що застосовує в своїй тезі пропонент. Мета — зміна смислу тези не на користь пропонента.

Приєм «необгрунтоване звинувачення в неясності»

Суть такого «звинувачення» полягає у тому, що з тези висмикуються окремі терміни, фрази, значення яких поза контекстом стає неясним; на підставі цього висувають звинувачення в неясності та заплутаності всієї тези пропонента.

Приєм «нечітке формулювання тези»

У цьому випадку пропонент навмисно формулює тезу нечітко, використовуючи, наприклад, невідомі опоненту вислови.

Такий прийом застосовували в полеміці проти сенатора від штату Флорида К. Пеппера, внаслідок чого останній отримав поразку на виборах. Його супротивник заявив: *«... все ФБР і кожний член конгресу знають, що Клод Пеппер — безсоромний екстраверт. Більш того, є підстави вважати, що він практикує непотизм стосовно своячки, сестра*

його була феспіанкою у гріховному Нью-Йорку. Нарешті, і цьому важко повірити, добре відомо, що до одруження Пен-пер практикував цілібат»*. (Екстраверт — товариська людина; непотизм — влаштування родичів на прибутковій посаді, кумівство; феспіанка — прихильниця драматичного мистецтва; цілібат — безшлюбність.)

Прийом «підміна критики тези критикою аргументів»

На підставі факту спростування аргументів говорять про спростування тези. Однак зрозуміло, що спростування аргументів свідчить лише про необґрунтованість тези, а не про її спростування.

Прийом підміни критики тези критикою аргументів дуже часто зустрічається в судовій практиці, коли, критикуючи аргументи обвинувачення, адвокат робить висновок про те, що обвинувачений взагалі не є винним.

Прийом «набір фраз, що не мають смислу»

Цей прийом пов'язаний з помилкою «не підтверджую», яка може виникнути, якщо між аргументами та тезою не існує логічного зв'язку.

Застосовуючи цей прийом, супротивника збивають з пантелику набором фраз, які не мають смислу. 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 все зрозуміло?» На що вона, як правило, відповідає: «Так!» І, врешті-решт, супротивник стверджує, що теза 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.

* Павлова К. Г. Искусство спора: Логико-психологические аспекты. — М., 1988. — С. 41.

§ 4. Тактичні прийоми маніпулювання в суперечках

Прийом «відтягування заперечення»

Іноді виникає така ситуація, коли супротивник наводить довід, проти якого не одразу можна знайти заперечення. У таких випадках намагаються по можливості непомітно для співрозмовника «відтягнути заперечення», наприклад, ставлять запитання у зв'язку з наведеним аргументом, немов би хочуть з'ясувати якісь деталі, починають відповідати здалеку, з чогось, що має відношення до даного питання, однак прямо з ним не пов'язане тощо.

Одночасно намагаються знайти потрібне заперечення, до якого одразу ж переходять.

Прийом відтягування заперечення є коректним, іноді його застосування в суперечці є необхідним (наприклад, людина розгубилася, перебуває у стресовому стані: немов би всі думки кудись поділися тощо).

Однак дуже часто в суперечках цей прийом застосовують у некоректному вигляді. Це стосується тих ситуацій, коли супротивник висуває певний довід, він здається співрозмовнику правильним, однак погоджуватися з ним йому не хочеться. Тоді намагаються цей довід обійти: відхиляються від заперечення, замовчують його або навіть переводять суперечку на іншу тему.

Захисні прийоми

Захисні прийоми — це прийоми, які можна застосовувати для відповіді на некоректні прийоми супротивника.

Наприклад, вам потрібно у суперечці довести якусь важливу думку. Однак супротивник відчуває, що якщо ви обгрунтуєте її, то зможете довести і саму тезу. У зв'язку з цим він починає все заперечувати. Що в цьому випадку робити? При такому «відкритому запереченні» аргументів вам залишається або припинити суперечку, або застосувати захисний прийом. Розглянемо детальніше два характерних захисних прийоми.

1. Треба так провести аргументи щодо положення, яке ви доводите, щоб супротивник не помітив, що вони призначені саме для цієї мети. Тоді він не буде опиратися 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, часто потрібна велика майстерність, вміння володіти суперечкою, вести її відповідно до заданого плану, що в наш час зустрічається не дуже часто. Простішим у застосуванні є другий прийом.

2. Помітивши, що ваш супротивник злісно заперечує кожний ваш аргумент на підтримку положення, що обгрунтовується, 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 хочемо застосувати як аргумент. Якщо супротивник розпочав заперечувати всі ваші аргументи, то він може у захваті заперечити і цю думку. Саме тут пастка і спрацює. Заперечивши думку, яка суперечить вашому доводу, супротивник тим самим прийняв ваш аргумент, який ви хотіли провести.

Зворотний удар

«Зворотний удар» — це прийом, завдяки якому аргумент повертається проти того, хто його висловив.

Його сутність така: людину просять аргументувати якусь важку тезу, що її дискредитує, як правило, у вигляді запитання. Замість обгрунтування цієї тези вона починає критикувати особистість співрозмовника щодо заданого запитання.

Сутність цього прийому можна передати словами Аристотеля: *«Сказане проти нас самих ми обернемо проти того, хто це сказав»*.

Розглянемо декілька прикладів.

Приклад 1

— 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.

Приклад 2

Розглянемо, як застосовувався цей прийом в дискусії між А. Луначарським і митрополитом Введенським у 1925 р.

Митрополит Введенський: «Я зовсім не наполягаю на тій точці зору, що ми усі 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».

Приклад 3

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 й ще некрасивої зовнішності і вигукнула на весь зал: «Містере Черчилль, ви нестерпні! Якщо б я була вашою дружиною, то налила б 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 випив...»

Приклад 4

У червні 1979 року на віденській зустрічі у верхах Л. Брежнев 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. Стура — запитав: «Як справи з політичним здоров'ям президента Картера?» У залі вибухнув дружний сміх. Зміст питання був ясным для присутніх. Політичне майбутнє президента Картера було досить похмуре... Американський дипломат не розгубився і відповів: «Політичне здоров'я Картера таке саме, як здоров'я Брежнева».

Контрзапитання

Контрзапитання — це ефективний прийом нейтралізації супротивника. В результаті його застосування людина не дає чіткої та ясної відповіді на поставлене запитання і

кінець-кінцем переадресує його тому, хто це запитання задав. Цей прийом не руйнує тезу співрозмовника, але перешкоджає розвитку суперечки у неприємному напрямку, виключає на деякий час можливість критики.

Контрприклад

Не завжди треба відповідати на задане запитання. Для того, щоб не образити співрозмовника, можна застосувати контрприклад. Спочатку умовно погоджуються і схвалюють думку опонента, не повторюючи її, а потім наводять аналогічний приклад, випадок, добре знайомий усім учасникам суперечки. Асоціації будуть говорити самі за себе.

Під час бесіди 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

Для цього застосовують грубі прийоми, переходять на особистості, кривдять, зневажають співрозмовника, несправедливо звинувачують 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 «святая святих» або застосовують так званий «прийом артистів». Цей прийом полягає у тому, що деякі артисти для того, щоб «підрізати» свого супротивника перед виступом, повідомляли йому якусь дуже неприємну новину, чимось засмучували, виводили з рівноваги якоюсь образою. Вони вважали, що у такому стані артист не буде володіти собою і погано зіграє роль. Таким прийомом іноді користуються і 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 і правильно. Супротивник починає говорити дуже швидко, формулюючи свої думки у складній для розуміння формі, він намагається «ошарашити» співрозмовника, ввести його у стресовий стан. Потім, не давши йому отямитися, переможно робить висновок, який йому потрібен, і виходить з суперечки переможцем. Такий прийом найчастіше застосовується 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

Найбільш характерні прийоми мають такий вигляд.

Сперечальник хоче провести якусь думку без критичних зауважень супротивника. Для цього необхідно відволікти його увагу від неї. Це можна зробити таким чином: або зовсім не висловлювати цю думку, а тільки мати її на увазі, або висловити, однак дуже коротко, у непримітній, звичайній формі. Перед нею ж висловити 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 і 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 мається на увазі, що кожний сперечальник намагається знайти у супротивника слабкі місця, і більшість хапається за будь-яке слабе місце, без особливої уваги пропускаючи положення, які йдуть за ним.

Цей прийом має багато різноманітних видів. Так, наприклад, 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 зміст саме цих уривків промови запам'ятовується найгірше.

Прийом «ставка на хибний сором»

Дуже часто в процесі суперечки користуються такою слабкою рисою співрозмовника, як бажання «здаватися кращим, ніж є насправді», не показати супротивнику, що чогось не знають або не розуміють, тобто «не впасти в очах співрозмовника».

Якщо сперечальник бачить, що його супротивник не дуже розуміється на науці, то він зможе провести вигідну для нього думку, спираючись на «хибний сором», таким чином: «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 — він опиниться у 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». Як правило, якщо людина вважає себе професіоналом в певній галузі, то їй дуже важко визнати, що вона чогось не знає. Саме тут і буде плодотворний ґрунт для застосування прийому «ставка на хибний сором».

§ 5. Психологічні прийоми маніпулювання в суперечках

Існує багато психологічних прийомів впливу на співрозмовника. Ми не будемо розглядати кожний з них. Зупинимось на технологіях, що були запропоновані в рамках такого напрямку сучасної психологічної науки, як «нейролінгвістичне програмування» (НЛП).

Що ж таке НЛП? Як можна його визначити? Звернемося до публікацій представників цієї течії. Так, наприклад, Джозеф О'Коннор і Джон Сеймор визначають НЛП як мистецтво і науку про досконалість, результат дослідження того, як видатні люди у різноманітних галузях діяльності досягали своїх видатних результатів, як здатність ефективно взаємодіяти з іншими людьми і здатність розуміти та поважати їх картини світу*. Херрі Алдер дає таке

* О'Коннор Дж., Сеймор Дж. Введение в нейролингвистическое программирование. — Челябинск, 1998. — С. 13.

визначення: «НЛП — це мистецтво і наука удосконалення особистості. Це технологія досягнення досконалості»*.

Сама назва — нейролінгвістичне програмування — розшифровується досить просто.

«*Нейро*» свідчить про процеси, що протікають у нервовій системі людини, і відіграють важливу роль у формуванні людської поведінки, а також про нейрологічні процеси у сфері сприйняття.

«*Лінгвістичний*» — відсилає нас до мовних моделей, що відіграють важливу роль у взаєморозумінні між людьми.

«*Програмування*» — вказує на той спосіб, за допомогою якого ми організуємо наше мислення, включаючи думки і переконання, щоб врешті-решт досягти своїх цілей — подібно до того, як ми використовуємо комп'ютер для вирішення якихось конкретних завдань за допомогою відповідного програмного забезпечення.

НЛП з'явилося більш ніж двадцять років тому в університеті Санта-Круз в США. Його засновниками були американські вчені Джон Гріндер і Річард Бендлер, які у своїх дослідженнях спробували «змоделювати» діяльність трьох психотерапевтів, що у той час вже досягли міжнародного визнання. Це були Фріц Перлз, Вірджинія Сатір і Мілтон Еріксон. У подальшому коло досліджень значно розширилося. У наш час НЛП — це достатньо розгалужена галузь сучасного психологічного знання, результати якої застосовуються у комунікації, бізнесі, освіті, терапії тощо. Ми не будемо висвітлювати всі досягнення у цій галузі. Зупинимось лише на психотехнологіях, які суттєво пов'язані з удосконаленням комунікативних моделей, тобто з удосконаленням процесів спілкування між людьми.

Смисл будь-якого спілкування — у його результаті. Це вже стало істиною, яку не потрібно доводити. Одним з основних компонентів будь-якого спілкування є встановлення психологічного контакту між співрозмовниками. НЛП саме і займається тим, що розробляє ефективні способи встановлення і підтримки повноцінного контакту між людьми. Розглянемо деякі техніки, засвоєння яких допоможе вам навчитися встановлювати контакт з людьми і тим самим впливати на них в різноманітних комунікативних процесах, зокрема в суперечках.

* *Алдер Х. НЛП: современные психотехнологии.* — С.Пб., 2000. — С. 6—7.

Одним з найважливіших принципів встановлення контакту зі співрозмовником — це бути таким, як він. Згадайте, як легко спілкуватися з людиною, у якої схожі з вашими 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 з песимістом. Пунктуальній людині, яка звикла розбиратися у всьому до дрібниць, дуже важко спілкуватися з людиною широкої натури, яка не звертає увагу 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 підлаштуватися під співрозмовника або, якщо вжити терміни НЛП — 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 у 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 відсотків комунікації. Мова поз і жестів, тон голосу у цьому випадку є важливішими. Ви могли помітити, що люди, які знаходяться у рапорті, мають тенденцію до того, щоб віддзеркалювати і відповідати один одному в позах, жестах і поглядах. Чим глибше буде рапорт, тим більшою стає ця відповідність.

Професійні комунікатори свідомо намагаються пристосуватися до співрозмовника, скласти з ним успішний рапорт. Для цього вони в першу чергу копіюють мову поз, жестів, міміки, тон голосу партнера по комунікації.

Однак пристосування — це не просте наслідування, імітація невербальних характеристик співрозмовника. Ви, наприклад, можете пристосуватися до рухів руки слабким рухом долоні, до рухів тіла — відповідними рухами голови. Це називається «перехресним відображенням». Пристосу-

вання до дихання вважається сильним засобом встановлення рапорту. Мабуть, ви помічали, коли люди зацікавлено спілкуються, вони дихають в унісон.

Дуже ефективним способом є також пристосування до голосу партнера по комунікації. Ви можете пристосуватися до тону, темпу, гучності та ритму мовлення співрозмовника. Це схоже на приєднання до співу або гри на музичному інструменті: ви пристосовуєтесь і гармонійно зливаєтесь зі звучанням. Ви можете використовувати цей спосіб пристосування у телефонній розмові, коли не бачите свого співрозмовника і, звичайно, не можете у повному обсязі прослідкувати за невербальними аспектами бесіди. Потім ви можете припинити спілкування, змінивши темп або тон свого голосу наприкінці розмови. Це досить корисна навичка, бо завершити телефонну розмову природним шляхом іноді буває дуже важко.

При встановленні рапорту до уваги також береться і те, що люди говорять. Дуже ефективний спосіб пристосування полягає у тому, щоб виключити слово «але» зі свого словника. Замініть його на сполучник «і». «Але» вважається 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 в собі велику силу. І не тільки ті слова, в яких міститься зміст вашої промови, а й ті, які поєднують частини тексту. Ви повинні це враховувати і тоді дійсно зможете посилити свій рапорт.

Рапорт дозволяє побудувати місток до свого співрозмовника, отримати певну точку опори для подальшої бесіди. Коли рапорт встановлений, можна змінити свою поведінку, і повести партнера за собою у вигідному для вас напрямку. У НЛП це називається приєднанням і веденням.

Приєднання — це зміна власної поведінки для того, щоб інша людина послідувала за вами. Ведення не буде працювати без рапорта. Ви не зможете провести людину через місток перш, ніж його не побудуєте.

У реальних процесах спілкування ми приєднуємося повсякчасно, щоб пристосуватися до різноманітних кому-

нікативних ситуацій. Якщо ви хочете виглядати респектабельно, то одягаєте костюм, а не джинси. Ви не будете лаятися зі священником і прийдете на співбесіду у відповідному одязі, якщо серйозно хочете отримати запропоновану роботу. Ми кожного дня приєднуємося до емоцій співрозмовника. Якщо у людини горе, ви не станете сміятися і, навпаки, якщо людина у гуморі, то ви усвідомлюєте, що ваш сумний вигляд не сприятиме успішній бесіді.

Приєднання і ведення — основні ідеї НЛП щодо комунікації. Вони включають в 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 й успішно вести співрозмовника, вам треба уважно слідкувати за ним і бути достатньо гнучким у своїй поведінці і реакціях.

Іноді не вдається одразу встановити успішний рапорт. Причини цього можуть бути різними. Однак однією з основних є те, що ви і ваш партнер маєте різні репрезентативні системи.

Кожний з нас по-своєму сприймає оточуючий світ. Один, наприклад, мислить за допомогою зорових образів, другий — за допомогою звукових, а третій спирається на відчуття. Ця перевага може бути слабко вираженою, а може фіксуватися значний ступінь домінування якогось одного каналу. В НЛП люди, в яких переважає візуальне сприйняття світу, отримали назву *візуалів*, звукове — *аудіалів*, а ті, хто спирається на відчуття — *кінестатиків*.

У процесі спілкування ви можете значно збільшити ступінь контакту зі своїм співрозмовником, якщо зрозумієте, яким чином він створює свою карту реальності, і на підставі цього пристосуватися до нього.

Як же визначити, хто перед вами: візуал, аудіал чи кінестатик?

Це напрочуд легко зробити, якщо уважно проаналізувати вербальні і невербальні компоненти комунікативного процесу.

• Вербальна техніка

Вербальна техніка полягає у тому, що у процесі спілкування ви повинні звертати увагу не тільки на те, що гово-

рить ваш співрозмовник, але й як він це робить, які слова та фрази він використовує.

Для прикладу 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 у ній приклади, що **ЛІЮС-ТРУЮТЬ** предмет, і що вона написана з **БЛИСКОМ**.

Другому може не сподобатися **ТОН** книги, її **РІЗКИЙ** стиль. Він, фактично, не зміг настроїтися на ідеї автора і хотів би **ПОГОВОРТИ** з ним про це.

Третій **ВІДЧУЄ**, що предмет розбирається досить **ЗВАЖЕНО**. Йому імпонує манера, в якій автор **ПОРУШИВ** усі ключеві моменти, і він легко **СХОПИВ** усі нові ідеї. Він **ВІДЧУВАЄ** симпатію до автора.

Читачі читали одну й ту саму книгу. Однак кожний з них різними способами висловив власну думку з цього приводу. Незалежно від того, що вони думають про книгу, їх різнить 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 літературі по НЛП називаються *предикатами*. Звичне застосування вашим співрозмовником одного виду предикатів вкаже вам на репрезентативну систему, якій він віддає перевагу.

Отже, щоб успішно побудувати рапорт, можна застосувати техніку пристосування до предикатів партнера по комунікації. Ви будете розмовляти з ним на його мові 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, по-друге, від того, чи маєте ви достатній запас слів і висловів у кожній репрезентативній системі для адекватної реакції.

Звичайно, не всі комунікативні процеси, в яких ви будете брати участь, проходитимуть в одній репрезентативній системі, однак ви повинні пам'ятати, що пристосування до мови співрозмовника є надзвичайно важливим для успішного встановлення рапорту.

• Невербальні техніки

Поряд з аналізом мовних предикатів, 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 вищим тоном, ніж ті, хто думає по-іншому. Образи виникають у голові досить швидко, і вони змушені говорити швидко, щоб встигнути за ними. Дихання у візуалів, як правило, є поверхневим. Часто можна спостерігати напругу м'язів, голова піднята високо, обличчя бліде.

Аудіали, на відміну від візуалів, дихають повними грудьми. Тон голоса чіткий, виразний, резонуючий. Голова дуже часто схилена до одного плеча. Людина немов би прислуховується до чогось. Деяки аудіали навіть повторюють те, що вони тільки-що почули, в такт своєму диханню. Ви можете побачити, як у них ворухаться губи.

Кінестатиків 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 кінестатично.

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. НЛП-техніка базується 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 і наліво. Коли ми конструємо картинку зі слів, очі підіймаються вгору і направо. Очі рухаються по горизонталі вліво, коли ми згадуємо звуки, і по горизонталі направо при конструюванні звуків. Для кінестатиків типовими є рухи очей вниз і направо. Коли людина замислилася, розмовляє сама з со-

бою, то її очі найчастіше рухаються вниз і наліво. Розфокусований погляд, коли співрозмовник дивиться на вас і немов би вас не бачить, також свідчить про візуалізацію.

Підведемо тепер деякі підсумки. В літературі існує багато теорій про психологічні типи людей на підставі їх фізіологічних особливостей і способів мислення. Однак іноді за короткий проміжок часу дуже важко з'ясувати психотип співрозмовника, щоб грамотно побудувати з ним бесіду. НЛП пропонує іншу можливість. Звичні способи мислення залишають відбитки у мовленні людини і в невербальних проявах (пози, жести, міміка, дихання, темп і ритм мовлення, рухи очей). Люди, які представляють різні репрезентативні системи, у процесі спілкування можуть стикатися з проблемами налагодження контакту зі співрозмовником, у термінах НЛП — з проблемами встановлення рапорту з партнером по комунікації.

Якщо ви зможете, використовуючи психотехніки, наведені вище, 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 НЛП не є ще одним способом навішування ярликів. Не створюйте собі стереотипів. Якщо НЛП-узагальнення, які ви зробили стосовно свого співрозмовника, осліплюють вас, тиснуть на вас, перешкоджають вам з'ясувати суть комунікації, значить ви опинилися у пастці стереотипів. Реальні люди завжди значно багатші тих узагальнень, які робляться стосовно їх поведінки. Нейролінгвістичне програмування пропонує досить багатий набір моделей для того, щоб скласти опис, що люди роблять насправді, а не для того, щоб підганяти їх під стереотипи.

§ 6. Невербальні прийоми маніпулювання 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 у побудові успішного спілкування, зокрема, в суперечці.

Як правило, люди дуже уважно ставляться до текстів, що промовляють. Якщо попереду важливий виступ, то основна увага приділяється саме тексту виступу. Його ретельно готують, редагують, переписують, бо вважають, чим кращим він буде, тим краще виглядатиме людина.

Звичайно, тексти, які ми промовляємо, по можливості повинні бути бездоганними. Однак не слід забувати і про невербальні компоненти комунікації, тобто про ті фактори, які також присутні в процесі спілкування, однак тексту вони не стосуються.

Як це не буде дивно, але три чверті інформації про нашого партнера по спілкуванню, про його істинні почуття та наміри ми черпаємо не з того, що він говорить (вербальна комунікація), а безпосередньо спостерігаючи за деталями його поведінки, іноді на рівні підсвідомості. Інакше кажучи, процес спілкування здійснюється не тільки за допомогою вербального мовлення, а й невербальних засобів — паралельної і часто-густо 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 відсотків інформації, яку ми отримуємо з екранів телебачення, приходиться саме на візуальну комунікацію.

Як правило, невербальне мовлення дуже важко підробити, ми користуємося ним частіше за все на рівні підсвідомості, а тому і довіряти йому можна більше, ніж словам. Люди часто посилаються на інтуїцію, говорять про якесь шосте почуття, завдяки якому, наприклад, змогли відчутти неправдивість співрозмовника. Насправді це лише увага до незначних невербальних деталей, уміння читати сигнали мови жестів, міміки та поз і відмічати їх невідповідність з тим, що промовляється.

Багато людей володіють невербальним мовленням неповною мірою. Вони невпевнено «читають» і невпевнено «говорять» цією мовою. Професійний комунікатор ні в якому разі не повинен нехтувати знаннями в цій галузі. Володіння й управління невербальним мовленням так са-

мо важливе для нього, як і грамотна побудова вербальної комунікації.

Для ілюстрації цього факту наведемо приклад, що вже став хрестоматійним, однієї комунікативної перемоги, яка була отримана саме завдяки знанню мови невербаліки.

У 1962 році у США відбувалися вибори президента. На фінішну пряму вийшли два претенденти — Дж. Кеннеді і Р. Ніксон. Останнім кроком в їх 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, бо, як з'ясувалося, його сорочка відблискувала 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 вербальному компоненту, 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 на декілька розмірів більшою. 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 студії і врешті-решт потік під час теледебатів.

За таких умов Кеннеді виглядав значно краще, ніж Ніксон. Саме його сприйняла американська публіка як впевненого у собі політика, людину, яка знає, чого хоче для своєї держави. Зовнішній вигляд Ніксона, навпаки, став досить важливою причиною, через яку американці не підтримали його на цих теледебатах.

Слід зазначити, що невербальні, або немовленнєві, комунікації специфічні у кожній культурі. Дії, рухи людини, розташування предметів у просторі несуть інформацію самі по собі без всяких слів. До невербальних аспектів комунікації відноситься вплив контексту на сказане або написане. У низькоконтекстуальній культурі (наприклад, євроамериканській) більша частина інформації передається-

ся явно, за допомогою власне слів. У висококонтекстуальній культурі (наприклад, японській) значення сказаного визначається не стільки словами, скільки контекстом — позами, жестами, ситуацією, оточенням тощо. Наприклад, для американців точні, ясні формулювання у 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 японцями інтерпретуються з контексту дискусії, а не зі слів, що були промовлені.

Що ж можна віднести до невербальної комунікації? Серед її складових виділяють мову жестів і поз, мову міміки, парамовленнєві характеристики (тон, тембр, темп мовлення), мову простору тощо. Розглянемо ці складові 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 їх послідовності у сукупності з мімікою та текстом, що промовляється. Вихоплені з контексту один-два невербальні сигнали можуть дати неправильну, неадекватну картину того, що відбувається у дійсності.

Звернемося до історичного прикладу. Коли відомий дослідник капітан Кук вперше висадився у Новій Зеландії, маорі зустріли його своїм традиційним «войовничим ритуалом» (так само у наші дні вони вітають англійську королеву). Англійці, неправильно витлумачивши це висловлення дружніх почуттів, у відповідь застрелили декількох аборигенів, що у свою чергу ускладнило встановлення дипломатичних відносин. Відголос цих подій відчувається і по сьогодні.

Поведінка, яка в одній культурі розглядається як груба і неприпустима, може позитивно оцінюватися в іншій. Так, наприклад, американський звичай куйовдити дитині волосся був би неприйнятним на Сході, де голова вважається священною. Розповсюджений і прийнятний для амери-

канців звичай (для чоловіків) — сидючи, перехрещувати ноги, показуючи підошву туфлі, є надзвичайно образливим у східних країнах. Там підошву ноги або туфлі ніколи не показують.

Західна культура розглядає прямий погляд в очі співрозмовника як свідство відкритості намірів, щирості і прямої. Але у східних, зокрема в Японії, і в мусульманських культурах прямий погляд оцінюється 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 являє собою 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. Вважається, що людина, яка виграла перші чотири хвилини спілкування, виграла мінімум рік: якщо їй вдалося справити позитивне враження у перші миті комунікації, повернути до себе співрозмовника, то у 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 відсотків інформації, яку отримують люди в процесі першої зустрічі один про одного, визначається тим, що вони бачать і насамперед мовою жестів і поз;

- 38 відсотків інформації визначається тим, що вони чують. До уваги беруться парамовленнєві характеристики, тобто тон і висота голоса, темп промовляння, чіткість дикції, акцент;

- 7 відсотків інформації визначається тим, що вони говорять. До уваги беруться тексти співрозмовників.

Отже, при першій зустрічі ми оцінюємо інших людей

скоріше за зовнішністю і невербальною поведінкою, ніж за словами, які вони промовляють. Наведемо два приклади:

- 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 зжаті, підборіддя висунуто вперед, на обличчі гримаса роздратування. Голос звучить напружено, він промовляє слова вибачення різко і голосно.

- 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 складення позитивного враження на співрозмовника. Однак дуже часто люди не усвідомлюють, що їх уявлення про себе й уявлення про них оточуючих можуть не співпадати.

Для ілюстрації цього факту наведемо такий приклад. Поетеса Ірина Одоєвцева у мемуарах «На берегах Неви» 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 бокової двері, стояв Гумільов... Він стояв нерухомо, дивлячись прямо перед собою... Мені здалося, що довго. Потім рушив до лекторського століку, сів, акуратно поклав на стіл свій строкатий портфель і тільки тоді обома руками зняв з голови — як митру — свою шапку з оленя і водрузив її на портфель. Все це він зробив повільно, дуже повільно, з явним розрахунком на ефект. «Панове!» Почав він глухим голосом, що уходив 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 шествує до бокових дверей».

Яке ж враження на слухачів справив виступ Гумільова?

Які висновки вони зробили? Звернімося знову до спогадів Ірини Одоєвцевої.

«Я з недовірою і незрозумінням 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...»

Декілька 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 схолював 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 у розпачі поклав шапку на портфель, а зняти її і перекласти на інше місце у мене не ставало більше сил... Не знаю, не пам'ятаю, як я закінчив. Я усвідомлював тільки, що назавжди знеславнений».

У зв'язку з цим треба пам'ятати, що ваш імідж складається з трьох основних 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, наприклад, вважається, що у процесі бесіди не слід застосовувати закриті жести і пози (схрещені руки, схрещені ноги, тримати документи перед собою тощо), бо на рівні підсвідомості вони можуть бути сприйняті співрозмовником як небажання подальшого спілкування, невпевненність, нервування. Хоча ви можете і не відчувати цих почуттів, а, наприклад, схрестити руки, тому що вам холодно, ви змерзли 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 карманах;
- стукаєте або клацаєте ручкою;
- часто поправляєте окуляри;
- часто моргаєте.

Агресивність

- схрещуєте руки на грудях;
- пильно дивитесь в очі співрозмовнику;
- 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

- запрокинута назад під час розмови голова;
- закриті очі;
- погляд собі під ніс;
- погляд поверх окулярів;

- піджаті губи;
- розмахування окулярами;
- вітаєте того, хто зайшов, сидючи;
- відкинувшись у кріслі, закладаєте руки за голову;
- не звертаєте уваги на привітання.

Ці жести часто супроводжуються фразами на зразок: «Я розумію, що ви намагаєтеся сказати..., але...», «Це все добре, але...», «Якщо у вас занадто багато часу...»

Доброзичливі жести

- жести розкритими руками у 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 постава, піднята, але не запрокинута голова;
- стойка на обох ногах (відстань між ними не більше 20 см) з рівномірним розподілом ваги тіла;
- широка, зручна посадка на всю поверхню стільця.
- при рукостисканні рука подається вперед прямо, кисть слугує продовженням лінії всієї руки.

Звичайно, вище не були перераховані всі негативні та позитивні пози і жести. Однак ви вже самі можете продовжити кожний зі списків. А якщо хочете поглибити свої знання, зверніться до спеціальної літератури, список якої наведений у кінці підручника.

Окрім мови поз і жестів, професійний комунікатор повинен також володіти мовою міміки. Люди мають дуже багату міміку. Розрізняють декілька тисяч виразів обличчя, що передають різноманітні відтінки настрою.

Мімічні сигнали універсальні, вони не так залежать від культурних традицій, бо є практично всезагальною комунікативною мовою. Вважають, що існує шість основних видів емоцій, які цілком однаково відображають обличчя людей у будь-якій точці земної кулі, хоча у різних культурах можуть існувати різноманітні правила стосовно того,

чи слід проявляти ці емоції публічно, і якщо так, то де і коли. До таких емоцій відносять:

- страх;
- радість;
- здивування;
- гнів;
- печаль;
- відразу.

Однак у житті не все так просто. Міміка людей не завжди відображає їх почуття та емоції. Так, наприклад, посмішка може бути штучною. У цьому випадку вона, звичайно, не буде відображати емоцію радості.

У зв'язку з цим виникає питання: якщо обличчя людей дуже часто не відображають їхні істинні почуття, то чи можна за виразом обличчя відрізнити щирі почуття від нещирих? Відповідь: ймовірно, ні. Однак 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 у тому, що деякі мімічні вирази можуть не відповідати нашим очікуванням. Так, наприклад, фальшива посмішка може з'явитися раніше або пізніше, ніж ми думали. Недовіра може посилитися, якщо посмішка дуже довго залишається на обличчі співрозмовника.

Теоретично пропонується 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 права половина обличчя, як правило, виразніша, ніж ліва.

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 відсотків людей потрапляють у «правосторонню» групу, музиканти, майже всі великі композитори, співаки, оркестранти звичайно

належать до лівостороннього типу. Вчені, політики, танцори, актори, атлети є переважно правосторонніми.

Окрім 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 встановлюють просторову дистанцію і визначають своє положення щодо співрозмовників, є досить сталими, хоча у багатьох випадках формуються на рівні підсвідомості.

У найзагальнішому вигляді їх можна сформулювати так: чим прихильніше ви ставитеся до співрозмовника, тим ближче ви можете підійти до нього. Навпаки, якщо ви когось недолюблюєте і хотіли б уникнути спілкування, то будете збільшувати відстань, відвертатися від нього або повертатися спиною.

Артур Шопенгауер з цього приводу писав, що між людьми завжди повинна бути «дистанція неколючості», інакше вони будуть нагадувати двох дикобразів, які намагаються у холодну ніч зігрітися, обійнявши один одного.

Досліджуючи поведінку людей у різноманітних ситуаціях, вчені дійшли висновку про існування певних зон — дистанцій спілкування між 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, розглядати 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 достатньо близько.

Четверта дистанція — більше, ніж 2,8 м. Її називають «публічною зоною». Більшість з нас підтримує таку дистанцію, коли публічно виступає перед групою людей або хоче уникнути спілкування.

Наведемо кілька *правил розумного використання дистанції*.

1. Не треба починати спілкування, в якому ви зацікавлені з публічної відстані. Встановлення позитивного контакту у цьому випадку неможливе.

2. Перші фрази краще сказати, підійшовши на соціальну або формальну відстань. Оскільки така дистанція характерна для знайомих і друзів, співрозмовник підсвідомо налаштовується вислухати вас і допомогти.

3. Якщо під час розмови ви наблизилися до співрозмовника на один ступінь, 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 цих факторів щодо просторових характеристик спілкування дозволяє грамотно та ефективно їх використовувати для трансформації комунікації у вигідному для вас напрямку.

* * *

Наведені вище прийоми маніпулювання 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 прийомами впливу на співрозмовника в комунікативних процесах.

ПРАКТИКУМИ

до розділів

Загальна характеристика суперечки

1. Що ви знаєте про історію мистецтва суперечки?
2. Як ви можете визначити поняття «суперечка»?
3. Як співвідносяться поняття «суперечка» і «комунікація»?
4. Наведіть приклади комунікативних процесів, які можна назвати суперечками і які такими назвати не можна.
5. Назвіть основних учасників суперечки. Які функції вони виконують у процесі спору?
6. Які види суперечок ви знаєте?
7. Чи може полеміка виступати суперечкою заради істини?
8. Чи може дискусія виступати суперечкою заради перемоги?
9. Чому суперечку заради істини називають суперечкою про описи?
10. Чому суперечку заради перемоги називають суперечкою про цінності?
11. У чому схожі і чим відрізняються диспут і дебати?
12. Проаналізуйте вислови. Чи підтримуєте ви їх? Обґрунтуйте свою відповідь.

• «Не висловлюйте 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)

• «Якщо ви сперечаєтеся і заперечуєте, ви іноді можете домогтися перемоги, але це буде безглузда перемога, тому що ви ніколи не досягнете за допомогою цього доброго ставлення до себе з боку вашого супротивника» (Б. Франклін)

• «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)

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

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

- «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 допускаються помилки» (Б. Паскаль)

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

- «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 немає 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 у 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)

- «В одному випадку зі ста те чи інше питання посилено

обговорюється тому, що воно справді темне; в останніх дев'яносто дев'яти воно стає темним тому, що посилено обговорюється» (Е. По)

- «Сперечатися значно легше, ніж розуміти» (Г. Флобер)
- «Нема нічого дурнішого, ніж бажання бути розумнішим за всіх» (Ф. де Ларошфуко)
- «Сперечайтеся, помиляйтеся, але... розмірковуюйте, і хоча криво, але самі» (Г. Лессінг)
- «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)
- «Безглуздо змагатися з тими, хто кращі і сильніші за тебе» (Езоп)
- «Краще розбирати суперечку між своїми ворогами, ніж між своїми друзями, бо явно після цього один із друзів стане твоїм ворогом, а один із ворогів — твоїм другом» (Біант)
- «Мудрість значно краща, ніж сила...» (Ксенофонт)
- «Мовчи, або говори те, що краще, ніж мовчання» (Піфагор)
- «З тим, хто полюбляє сперечатися, не треба вступати в суперечку» (Сюнь-цзи)
- «Краща філософія — все заперечувати і ні про що не висловлювати певну думку» (Цицерон)
- «Краще визнати, що ти не знаєш того, чого не знаєш, ніж нести якусь нісенітницю та безглуздя і самому собі бути огидним» (Цицерон)
- «Непереможним можеш бути, якщо не вступиш у жодну битву, де перемога залежить не від тебе» (Епіктет)
- «Виказувати свій розум — це означає опосередкованим чином підкреслювати нездатність і тупоумство інших. До того ж вульгарна натура завжди обурюється, коли бачить свого антипода, і роль підбурювача в цьому обуренні належить заздрості» (Артур Шопенгауер)
- «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 будь-що інше на світі» (Дж. Рокфеллер)

Аргументація і критика

1. Як можна визначити термін «аргументація»?
2. Яка структура аргументації?
3. Що таке дедуктивне міркування? Які види дедуктивних міркувань ви знаєте?
4. Що таке недедуктивне міркування? Які види недедуктивних (правдоподібних) міркувань ви знаєте?
5. Назвіть характерні ознаки дедуктивної аргументації.
6. Назвіть характерні ознаки недедуктивної (правдоподібної) аргументації.
7. Чи можна за допомогою дедуктивної аргументації обґрунтувати істинність тези?
8. Чи можна за допомогою недедуктивної аргументації обґрунтувати істинність тези?
9. Установіть відношення між такими поняттями:
 - аргументація, обґрунтування, міркування, форма аргументації;
 - міркування, дедуктивне міркування, недедуктивне міркування, індуктивне міркування, повна індукція, неповна індукція, популярна індукція, наукова індукція, міркування за аналогією, аналогія предметів, аналогія відношень.
10. Що таке доказова аргументація? Як пов'язати між собою поняття «доказова аргументація» і «доведення»?
11. Чи можуть бути в доказовій аргументації:
 - аргументи — недостовірні твердження;
 - деякі аргументи — достовірні твердження, а деякі — ймовірні;
 - форма — неповна індукція;
 - форма — повна індукція;
 - теза — імовірне твердження?
12. Наведіть приклади доказової аргументації.
13. Що таке недоказова аргументація?
14. Які види недоказової аргументації ви знаєте? Наведіть приклади.

15. Проаналізуйте завдання 11 стосовно недоказової аргументації.

16. Що таке пряма аргументація?

17. Як можна визначити схему прямої аргументації?

18. Що таке непряма аргументація?

19. Які види непрямої аргументації ви знаєте? Наведіть їх схеми.

20. Чим відрізняються апагогічна та розділова аргументації?

21. Чи може бути:

- доказова аргументація — прямою;
- апагогічна аргументація — недоказовою;
- розділова аргументація — непрямою і недоказовою?

22. Як співвідносяться поняття «аргументація» і «критика»? Як можна визначити критику?

23. Яка структура критики?

24. Що таке спростування? Як співвідносяться поняття «критика» і «спростування»?

25. За яких умов критика не може бути визнаною спростуванням?

26. Які висловлювання з наведених нижче ви вважаєте істинними? Обґрунтуйте відповідь.

- Критика — це вид аргументації.
- Критика — це процес, протилежний аргументації.
- Аргументація може бути спростуванням.
- Спростування — це окремий випадок критики.

27. Чи може в аргументації та критиці бути одна й та сама теза? Якщо так, то за яких умов це може статися?

28. Чи можуть в аргументації та критиці застосовуватися однакові аргументи?

29. Чи може в аргументації та критиці застосовуватися одна й та сама форма?

30. Чи може спростування будуватися за схемою:

- індуктивного міркування;
- дедуктивного міркування;
- міркування за аналогією?

31. Чи можуть аргументи в спростуванні бути недостовірними твердженнями?

32. Які з запропонованих висловлювань істинні? Обґрунтуйте відповідь.

- Мета спростування — руйнування аргументації.
- Мета спростування — встановлення малого ступеня правдоподібності тези аргументації.
- Мета спростування — встановлення хибності тези аргументації.

33. Які види критики ви знаєте?

34. Що таке критика тези?

35. Чим відрізняється пряма та непряма критика тези?

36. Як ви можете пояснити метод «зведення до абсурду»? Наведіть приклади, де застосовується саме цей метод.

37. Наведіть схему непрямої критики? Чому вона називається непрямою?

38. Наведіть приклади критики, яка будується шляхом обґрунтування антитези.

39. Який вид критики, на вашу думку, є найбільш ефективним?

40. Проаналізуйте наведені тексти. З'ясуйте, які з них є аргументацією, а які — критикою. Визначте їхню структуру, форму і вид.

• «Отже, афіняни, якщо б ці панове говорили правду й існувало б два закони про присвоєння нагород, то архонти-законодавці безсумнівно б їх знайшли, а чергові голови передали б їх законовиправникам, і один з законів був би скасований: або той, що дозволяє таку угоду; або той, що забороняє її. Але у зв'язку з тим, що цього немає, стає очевидним: ці панове не тільки говорять неправду, а й стверджують речі, які є взагалі неможливими» (*Есхил «Против Ктесифонта о венке»*)

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

• «На твою думку, у світі є тільки три нещастя: жити взимку в холодному помешканні, влітку носити вузькі чоботи і ночувати у кімнаті, де кричить дитина...; у мене немає ні першого, ні другого, ні третього. Отже, немає у мене нещастя» (*И. С. Тургенев «Рудин»*)

• «Смерть нічого для нас не означає. Бо те, що розкладається, позбавлене почуття, а тіло, що позбавлене почуття, нас зовсім не обходить» (*Епікур*)

• «Віслюк знаходиться між двома однаковими оберемками 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 у таких випадках віслюки не помирають, то можна стверджувати, що вони мають свободу волі. Отже, свобода волі існує» (*Бурідан*)

• «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*)

• «Порожнечі зовсім нема. Бо порожнеча — ніщо. Отже, те, що є нічим, існувати не може» (*Мелісе*)

• «Якщо люди хороші, то покарання зайве; якщо вони дурні, то покарання не має сенсу. Але люди або хороші, або дурні. Отже, покарання або не має сенсу, або марне»

• «Милосердя тільки вбиває, пробачаючи вбивць»

• «Одного разу з'явилася на Сонці пляма, і в той же день мене побили в трактирі «У Банветов». З того часу, перед тим як куди-небудь піти, я дивлюся в газету: чи не з'явилася знову якась пляма. Тільки пляма з'являється... я нікуди не йду і вичікую. Коли вулкан Монпеле знищив цілий острів Мартінік, один професор написав у «Національній політиці», що давно вже попереджав читачів про велику пляму на Сонці. А «Національна політика» вчасно не була доставлена на цей острів. Ось вони і заgrimіли!» (*Я. Гашек «Пригоди бравого солдата Швейка»*)

• Історія зберегла оповідання Плутарха з приводу несподіваного розлучення консула Павла Емілія: «Римлянин, розлучаючись з дружиною і чуючи осуд друзів, які твердили йому: «Хіба вона 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?»

• Існує легенда про те, що коли одного разу у Стародавньому Римі збунтувалися плебеї, сенатор Мененій Агріппа втихомирював їх так: «Кожний з вас знає, — говорив він, — що в організмі людини існують різні частини, причому кожна з них виконує певну роль: ноги переносять людину з одного місця в інше, голова думає, руки працюють. Держава — це також організм, в якому кожна частина призначена для виконання своєї певної ролі: патриції — це мозок держави, плебеї — це її руки. Що було б із людським організмом, якщо б його окремі частини збунтувалися і відмовилися виконувати призначену для них роль? Якщо б руки людини відмовилися працювати, голова — думати, тоді людина була б приречена на загибель. Те ж саме трапиться і з державою, якщо її громадяни будуть відмовлятися виконувати те, що є їх природним обов'язком»

• «Якщо вмер Сократ, то він вмер або коли жив, або коли вмер. Якщо — коли жив, тоді він не вмер, тому що одна й та сама людина жила б і була б мертвою. Але й не тоді, коли вмер, бо він був би двічі мертвим. Отже, Сократ не вмер» (*Секст-Емпірік*)

• «Якщо смерть — це перехід у небуття, то вона благо. Якщо смерть — це перехід в інший світ, то вона благо. Смерть — це перехід у небуття або в інший світ. Отже, смерть — це благо» (*Сократ*)

• Доведення провини обвинуваченого незаперечне, — сказав слідчий. — Міркуйте самі. По-перше, потерпіла під час дізнання однозначно вказала на підозрюваного. По-друге, підозрюваний був затриманий під час спроби продати валюту, якої у нього ніколи не було. Це підтвердили всі знайомі підозрюваного. А в сумочці у померлої була чимала сума у валюті. По-третє, у той день, коли було здійснено пограбування, підозрюваного бачили десь за півгодини до цього недалеко від місця злочину.

• У місті протягом місяця було скоєно шість квартирних крадіжок. Ознайомившись з обставинами, за яких ці крадіжки були вчинені, слідчий зазначив, що в усіх випад-

ках за один-два дні до крадіжки в квартирі побував невідомий мешканцем чоловік: податковий інспектор, слюсар-сантехнік, електромонтер і навіть дільничний міліціонер. Портрет невідомого, якого описували потерпілі, збігався в багатьох рисах. Слідчий зробив висновок, що саме цей чоловік і був тим, хто вчинив злочин.

• Виступаючи у справі Сапогова, відомий російський адвокат М.Г. Казарінов сказав: «У кожному злочині, що скоїла нормальна людина, ми можемо розрізнити: по-перше, достатній мотив, по-друге, внутрішню боротьбу людини, яка замислила злочин, з усім запасом його моральних сил; далі завжди наявне почуття самозахисту, що рекомендує людині здійснити злочин найбільш безпечним для себе, частіше за все таємним способом. І, нарешті, можемо розрізнити з боку злочинця деяку зваженість, деяку економію зла. Будь-якій людині притаманний жах перед злом і ніхто не стане вчиняти зло надмірно, а обмежиться злом необхідним. У справі, яка розглядається, я не бачу мотиву для вбивства, не можу вловити жодних ознак внутрішньої боротьби, або почуття самозахисту. За моїм переконанням Сапогов — суб'єкт із душевною хворобою, який стоїть на межі між злочином через пристрасть і злочином психічно ненормальним» (*«Речи известных русских юристов»*)

• Виступаючи у справі Бартенєва відомий адвокат Ф.М. Плевако заявив про те, що підсудний не міг вчинити злочин через ревнощі. Цю тезу він доводив таким чином: «Ревнощі до генерала Паліцина або через Паліцина — ось перше припущення. Воно не витримує критики. Якщо б Вісновська цікавилася генералом і надавала йому перевагу, а не Бартенєву, вона не заплуталася б в своїй історії... Якщо б Бартенєв ревнував до генерала Паліцина і ненавидів його за залицання до Вісновської, смерть могла загрожувати генералу, а не Вісновській... Відсутність мотиву з боку Бартенєва доводять також і зовнішні дані: отруту і знаряддя вбивства везе той, кому вони потрібні для задуманої мети. Але ми не маємо жодного пристойного доказу, що їх приніс Бартенєв. Навпаки, покоївка Вісновської бачила револьвер загорнутим у пакунок, коли

Вісновська виходила з дому; вона ж визнала отруту, знайдену у кімнаті вбивства, як отруту, яку вона бачила в руках Вісновської» (*«Речи известных русских юристов»*)

• «...У цій справі немає середини: треба або визнати, що вона (Рибаковська) скоїла злочин із завчасно обдуманим наміром, або треба визнати, що вона вчинила злочин з необережності; для припущення, що вона вчинила цей злочин за раптовим поривом, немає місця, тому що, як за свідченням Рибаковської, так і за свідченням Лейхфельда, бачимо, що між зарядженням пістолета і пострілом був певний проміжок часу... Для того, щоб припустити, що у Рибаковської був завчасно продуманий намір вчинити той злочин, у якому вона обвинувачується... немає ніяких підстав. Визнання нею того, що вона зарядила пістолет, показує саме те, що вона не вважає цю обставину доказом, що викриває її у злочині. Це свідчить про те, що в цьому випадку вона говорить правду, хоч ця обставина за певних умов могла б бути обернена проти Рибаковської» (*В.И. Смолярчук «Гиганты и чародеи слова»*)

• Порівнюючи свідоцтво про хворобу Н. та інші медичні довідки, що містилися в пенсійній справі, слідчий звернув увагу на те, що хоча ці документи значилися як видані різними установами і в різний час, вони були виконані одним і тим самим почерком. Збігалися загальні ознаки почерку, особливо виділялися збіги у написанні букв «м», «б», «в», «я» і цифр «5», «3», «9».

У пенсійній справі були також дві заяви, написані Н. Коли слідчий порівняв почерк, яким написані ці заяви, із почерком у медичних документах, то виявив повний збіг як у загальних, так і в окремих ознаках почерку. Слідчий дійшов висновку, що документи в пенсійній справі підробив сам Н.

• «...У справі за обвинуваченням громадянина П. трое потерпілих упізнали у ньому людину, що їх пограбувала. Виступаючи в суді, адвокат, що захищав П., навів докази того, що потерпілі помилилися. Напад мав місце у темному під'їзді, тому потерпілі майже не бачили обличчя грабіжника. Окрім того, вони дуже налякалися і, звичайно, не змогли запам'ятати прикмети злочинця. Єдина прикмета, яку вони добре запам'ятали, — це куртка, котра бу-

ла на грабіжнику. Саме в таку куртку був одягнений і П., якого упізнали потерпілі, хоча такий одяг може бути «прикметою» багатьох молодих людей у наш час.

Аргументація процесу формування свідчень дозволила обґрунтувати висновок про сумнівність доказів-свідчень потерпілих, з якими повністю погодився суд» (Н.С. Алексеев, В.З. Макарова «Ораторское искусство в суде»)

• «Якщо б Ю.Л. Успенський насправді задумав убивство та ще й так хитро і довго готувався до нього, для того, щоб можна було б повірити, що Галина Муракова покінчила з собою, то дозвольте попросити вас поміркувати, чи став би він напередодні вбивства давати в руки того, хто бажає помститися за дочку, таку грізну зброю проти себе, чи став би він, повторюю, напередодні смерті дружини писати її матері, попереджаючи, що він задумав убивство її дочки?» («Ораторские речи в суде»)

• «Уявимо собі на хвилину, що Семенова отримала ці речі не злочинним шляхом, а їх насправді втиснули, насильно нав'язали. Простіше за все було б піти й розповісти про це поліції або хоча б дочекатися ранку, щоб дізнатися, у чому справа, зрозуміти, як з тим бути далі. Але ні! Зараз же виникає і поспішно здійснюється природний лише для крайніх випадків небезпеки засіб — втеча...» («Речи известных русских юристов»)

• «... в суспільстві вільних людей, членам якого дозволяється використовувати свої знання для власних цілей, термін «соціальна несправедливість» цілком позбавлений сенсу та змісту, — належить до тих ідей, що за самою своєю природою не можуть бути доведені. Негативні твердження взагалі неможливо довести. На певній кількості окремих прикладів можна показати, що посилення на «соціальну справедливість» аж ніяк не допомагають нам приймати необхідні рішення. Однак твердження, що в суспільстві вільних людей взагалі немає сенсу, можна висунути як певну проблему, що змусить інших поміркувати над значеннями уживаних ними слів, та як заклик не вживати слів, сенс яких їм невідомий. Якщо припустити, що такий широко вживаний вислів неодмінно має якесь зрозуміле значення, що можна спробувати довести, що намагання застосувати його в суспільстві вільних індивідів не-

минуче зробить це суспільство непрацездатним. Однак ці зусилля стають зайвими, якщо визнати, що в такому суспільстві відсутня фундаментальна передумова для застосування поняття справедливості до способу розподілу матеріальних благ поміж його членами: зумовлення цього розподілу людською волею або ж можливість виникнення життєздатного ринкового ладу внаслідок визначення винагород людською волею. Адже немає потреби доводити те, чого не існує» (Ф. А. Хайєк «Право, законодавство та свобода»)

41. Побудуйте самостійно аргументацію, яка б складалася принаймні з 15 речень і була б:

- доказовою аргументацією;
- недоказовою аргументацією.

42. Проаналізуйте тексти, наведені наприкінці підручника. З'ясуйте, які види аргументації та критики в них застосовуються. Знайдіть основні та похідні тези й аргументи.

Правила і помилки в аргументації та критиці

1. Сформулюйте основні правила щодо тези.
2. Які вимоги повинні бути виконані для того, щоб теза була сформульована чітко і ясно?
3. Що таке визначення?
4. Які види визначень ви знаєте?
5. Які правила явних визначень ви можете сформулювати?
6. Визначте структуру наведених визначень:
 - Функції держави — це основні напрямки діяльності держави, що характеризують її призначення в суспільстві.
 - Сепаратизм — політичний рух за відокремлення частини держави і створення нового державного утворення.
 - Бунт — стихійне повстання.
 - Дієздатність — здатність особи набувати права та створювати для себе юридичні обов'язки, а також нести відповідальність за вчинені злочини.
7. Визначте, чи є наведені визначення правильними? Якщо ні, то які правила в них порушуються?

• **Норми права** — це норми, які встановлюються і охороняються державою.

• **Правосвідомість** — це одна з форм суспільної свідомості.

• **Студент** — це людина, яка навчається.

• **Злочин** — це суспільно-небезпечне діяння.

• **Договір** — це юридична угода.

• **Злочин** — це дія, що визнана законом злочинною.

8. У чому полягає сутність помилки *ignoratio elenchi*? З яким правилом щодо аргументів вона пов'язана?

9. Чим відрізняються і в чому схожі помилки «втрата тези» і «підміна тези»? З'ясуйте їх сутність, наведіть приклади.

10. Сформулюйте основні правила щодо аргументів.

11. Які вимоги повинні бути виконані для того, щоб аргументи були сформульовані чітко і ясно?

12. Яка сутність помилки «необґрунтований аргумент»? З порушенням якого правила щодо аргументів вона пов'язана? Які різновиди цієї помилки ви знаєте? З'ясуйте їх сутність, наведіть приклади.

13. Яка сутність помилки «коло в обґрунтуванні»? Наведіть приклади.

14. Яка сутність помилки «надмірне обґрунтування»? З яким правилом щодо аргументів вона пов'язана? Наведіть приклади.

15. Яка сутність помилки «безпідставні аргументи»? З яким правилом щодо аргументів вона пов'язана? Наведіть приклади.

16. Сформулюйте правила щодо форми.

17. Яка сутність помилки «не підтверджую»? Наведіть приклади.

18. Проаналізуйте наведені тексти. Визначте правильність/неправильність аргументацій та критик, що в них містяться. Які помилки в них наявні?

• «Точно у вказаний час з'явився інспектор Стенлі Хопкінс... Молодий детектив був у захваті від своєї вдачі «Так ви насправді впевнені, що ваше пояснення правильне?» — звернувся до нього Шерлок Холмс. «А як же. Випадок цілком ясний... Я дізнався, що молодий Неліган прибув до

готелю «Бремблтай» у той самий день, коли був вчинений злочин... Його кімната знаходилася на першому поверсі і він міг піти, коли йому заманеться. У ту саму ніч він... зустрівся у хатинці з Пітером Кері, посварився з ним і вбив його гарпуном...»

Холмс посміхнувся і похитав головою.

«Я бачу у вашій версії один недолік, Хопкінсе: вона абсолютно неправдоподібна. Ви хоч раз намагалися проткнути тіло гарпуном? Ні? Так ось, дорогий сер, ви повинні звернути особливу увагу на цю деталь. Мій друг Уотсон міг би розповісти вам, як я вправлявся з цим цілий ранок. Це не так-то легко, тут потрібна сильна тренована рука! А удар капітану був заподіяний з такою силою, що гарпун глибоко встромився у стіну, пройшовши його тіло наскрізь. Чи можна припустити, що цей кволий юнак здатний нанести такий страшний удар? І що це саме він — та людина, яка вночі пила ром із Чорним Пітером? І що це його профіль бачили на завісі за два дні до того? Ні, ні, Хопкінсе, доведеться вам пошукати когось страшнішого».

(А. Конан-Дойль «Записки о Шерлоке Холмсе»)

• «Одного разу Вінсент Ван Гог на великому аркуші малював вирубку лісу: на передньому плані він зобразив самотнє дерево, що стояло біля струмка. Один з лісорубів час від часу підходив до нього і дивився через плече на малюнок, посміхався, а потім і зовсім зареготав. Вінсент працював над цим малюнком декілька днів, і селянин сміявся над ним все відкритіше. Вінсент вирішив дізнатися, що ж його так забавляє.

— Вам смішно, що я малюю дерево? — чемно запитав він.

Лісоруб у відповідь знову зареготав і сказав:

— Звичайно смішно. А ти, мабуть, дурень.

Вінсент замислився на хвилинку і запитав:

— А був би я дурнем, якщо б посадив дерево?

Обличчя селянина відразу ж стало серйозним.

— Ні.

— А був би я дурнем, якщо став би доглядати це дерево?

— Звичайно, ні.

— А якщо б зібрав з нього плоди?

— Ти з мене просто смієшся?

— Ну, а дурень я чи ні, якщо зрубаю дерево, як роблять отут?

— Чому ж? Деревя треба рубати.

— Отже, саджати дерева можна, доглядати за ними можна, знімати плоди можна, рубати можна, а якщо я їх намаю, то я вже дурень. Чи правильно це?

Селянин знову посміхнувся.

— Звичайно, ти дурень, якщо гайнуеш час на таку справу. І усі говорять, що ти дурень. (*Ірвінг Стоун «Жажда жизни»*)

• На засіданні Академії наук було запропоновано обрати в дійсні члени малограмотного військового міністра Аракчеєва, який прославився жорстокістю і реакційністю. Коли один з академіків вказав на відсутність у нього наукових заслуг, йому відповіли: «Зате він близький до государя». «У такому випадку прошу обрати і кучера Іллю Петрова», — зауважив академік. (Спосіб аргументації виявився таким ефективним, що академік опинився у засланні).

19. Проаналізуйте тексти, наведені у кінці підручника, і з'ясуйте, чи порушуються в них правила щодо аргументації та критики. Якщо порушуються, то визначте, які саме помилки допускаються.

Прийоми маніпулювання в суперечках

1. Що таке маніпулювання?
2. Який прийом можна назвати прийомом маніпулювання?
3. За якими характеристиками прийоми впливу на співрозмовника у суперечці поділяються на коректні та некоректні?
4. У чому полягає суть мовного маніпулювання?
5. Які прийоми мовного маніпулювання вам відомі?
6. У чому сутність прийому «плавна зміна смислового значення вислову»? Наведіть приклади його застосування.
7. Що таке евфемізм? Наведіть приклади.
8. Що таке пейоративний вислів? Наведіть приклади.
9. У чому полягає сутність прийому «розмивання смислового значення»? Наведіть приклади його застосування.
10. У чому полягає сутність прийому «синтаксичне перетворення»? Наведіть приклади його застосування.

11. У чому полягає сутність прийому «маніпулювання з агентом дії»? Наведіть приклади його застосування.

12. У чому полягає сутність прийому «емоційний вплив»? Наведіть приклади його застосування.

13. Як можна визначити софізм? Які софізми застосовують у суперечках?

14. Назвіть приклади різноманітних софізмів, пов'язаних з аргументами.

15. Наведіть приклади різноманітних софізмів, пов'язаних з тезою та формою аргументації/критики.

16. Які тактичні прийоми маніпулювання в суперечках ви знаєте?

17. Наведіть приклади застосування прийому «відтягання заперечення».

18. Наведіть приклади застосування захисних прийомів.

19. Наведіть приклади застосування прийому «зворотний удар».

20. Чим відрізняються прийоми «контрзапитання» і «контрприклад»? Наведіть приклади їх застосування.

21. У чому сутність прийомів, призначених для виведення співрозмовника з рівноваги?

22. У чому сутність прийомів, призначених для відволікання уваги супротивника?

23. У чому суть прийому «ставка на хибний сором»?

24. Про застосування яких прийомів маніпулювання йдеться у наведених нижче прикладах:

• «Панове присяжні засідателі, пане суддя! Мій клієнт зізнався, що крав. Це цінне і щире визнання. Я б навіть сказав, що воно свідчить про надзвичайну цілісність і глибину натури, про людину сміливу і чесну. Але чи можливо, панове, щоб людина, яка має такі рідкісні якості, була злодієм?»

• В. Леоненко у книзі «Професіональна етика учасників уголовного судопроизводства» наводить приклад із судової практики одного з районних судів міста Києва. Під час судового розгляду справи, в той момент, коли адвокат, виступаючи із захисною промовою, сказав: «Товариші судді, якщо по совісті говорити...», прокурор, піднявшись зі свого місця, кинув адвокату репліку: «А у вас є совість?»

• «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 легко-важно 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 служити єдиній ієрархії цілей. А це, безумовно, буде тоталітарна система, в якій відсутня особиста свобода» (Ф. А. Хайек «Право, законодавство та свобода»)

• «...Кожного разу, коли свідок дає двояку міру чогонебудь, у словах сторін бракує логічної дисципліни. Свідок показав, що підсудний розтратив від восьми до десяти тисяч; обвинувач завжди повторить: було розтрачено десять тисяч, захисник завжди скаже: вісім. Треба відучуватися від цього наївного прийому, бо немає сумніву, що суддя і присяжні кожного разу в думках виправляють оратора не до його вигоди. Треба робити як раз навпаки в ім'я лицарської ввічливості до супротивника або повторити свідчення повністю; в цьому виявиться повага оратора до своїх слів» (П. Сергєич «Искусство речи на суде»)

25. Проаналізуйте поради двох видатних філософів. Про які хитрощі в них говориться? Як ви вважаєте, чи є вони коректними?

Порада Л. Шестова:

«Кращий і переконливіший спосіб доведення — почати свої міркування з необразливих, усіма визнаних тверджень. Коли підозрілість слухача достатньо приспана, коли у нього навіть народилася впевненість, що ви збираєтеся підтвердити найулюбленіші його ідеї — тоді настав

момент відкрито висловитися, але неодмінно немов би нічого не сталося, спокійним тоном, так само, як говорилися раніше трюїзми. Про логічний зв'язок можна не турбуватися. На людину звичайно значно більше діє послідовність інтонації, ніж послідовність думок. Отож, якщо ви зможете, не порушивши тону, слідом за банальностями висловити заготовлену заздалегідь підозрілу й неприйнятну думку, вашу справу зроблено. Слухач не тільки не забуде ваших слів — він буде ними каратися, мучитися, доки не погодиться з вами».

Порада А. Шопенгауера:

«Треба показати, що твердження супротивника, видимість спростування якого ви хочете створити, суперечить тому, що він сам робить або не робить. Наприклад, якщо супротивник виправдовує самогубство, обов'язково треба запитати його, чому він сам до цього часу не повісився, або якщо стверджує, що Берлін недобре місто і що в ньому неможливо жити, запитайте його, чому він сам не їде звідси з першим же потягом».

26. Як можна визначити нейролінгвістичне програмування?

27. Які НЛП-техніки ви знаєте?

28. Що таке репрезентативна система? Які репрезентативні системи можуть мати люди?

29. Які техніки застосовуються для визначення репрезентативної системи співрозмовника?

30. Наведіть приклади висловів (предикатів), що звичайно застосовують візуали, аудіали і кінестатики?

31. Проаналізуйте текст промови Андрієвського у справі М. Адреєва і його ж текст щодо братів Келеш. З'ясуйте предикати, які він частіше за все застосовує? Визначте репрезентативну систему адвоката.

32. Що таке невербальна комунікація?

33. Які прийоми невербальної комунікації ви знаєте?

34. Як впливають жести на успіх в комунікації? Дайте загальну характеристику мови жестів.

35. Які пози і жести збільшують шанси на успіх у переговорах?

36. Як використовувати невербальну мову в процесі створення власного іміджу?

37. Як управляти дистанцією під час спілкування?

38. Охарактеризуйте психологічні стани людей, які проявляються в таких зовнішніх формах?

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.

2

- різкий нахил, підняття голови;
- тулуб, раніше зручно відкинутий на спинку, переходить у пряму посадку на краю стільця;
- опора на стіл широко розставленими руками.

3

- вертикальні зморшки на лобі;
- звужений, замкнений рот;
- твердий погляд;

4

- горизонтальні зморшки на лобі;
- дуже широко розплющені, уважні очі;
- ледве позначений кивок голови;

5

- підняття і опущення пліч;
- нахил голови з боку на бік;
- зчеплені руки.

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.

7

- слабке напруження;
- схилена голова;
- повільні рухи рук ззовні-донизу долонями до себе;
- опущені очі;
- трохи відкритий рот;
- зменшення швидкості промовляння і жестикуляції.

8

- опора на що-небудь руками;
- закрита посадка, готовність підскочити;
- рука закриває обличчя або його частину, руки у кишенях, прямий вказівний палець торкається краю губ;
- почервоніння.

9

- «порожній», спрямований у простір погляд;
- схилена голова; слабке напруження;
- високо підняті плечі, прижаті до тіла лікті;
- морщення носу, «страждальні» зморшки на лобі;
- дуже широко відкриті очі;
- палець, що упирається в рот.

10

- горизонтальні зморшки на лобі;
- дуже широко відкриті очі, на сильнішій стадії — відкритий рот і бліде обличчя.

11

- притиснення або схрещення рук на грудях; особливо, якщо вони залишаються нерухожими;

12

- підборіддя спирається на долоню;

• вказівний палець витягнутий вздовж щоки, інші розташовані нижче рота;

• погляд поверх окулярів, які опущені на кінчик носа.

38. Проаналізуйте наведені тексти з точки зору невербальних аспектів.

• «Щойно присяжні влаштувалися, головуючий сказав їм промову стосовно їх 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 вирівнював краї паперу, то гладив розрізний ніж, то торкався олівця» (*Л. Толстой «Воскресение»*)

• «Інженер нерухомо лежав у ліжку, задихаючись від люті і стискуючи кулаки» (*И. Ильф, Е. Петров «Золотой теленок»*)

• «Лежньов замовк, провів по скроні і, немов би втомлений, опустився в крісло» (*И. Тургенев «Рудин»*)

• «Усі прислухалися. Каменський трохи нахилив голову... і по його обличчю було видно, що він хоче вникнути у кожне слово» (*И. Бунин «На даче»*)

• «Олександр Іванович рішуче рубив повітря долонею, слова його здавалися переконливими, проект був вірним і вигідним» (*И. Ильф, Е. Петров «Золотой теленок»*)

• «Чому в обличчя не дивишся, коли подаєш? Хіба ти що-небудь вкрав?» (*М. Булгаков «Мастер и Маргарита»*)

• «Він засміявся сухо, холодно, неприємно, як він завжди сміється — одним ротом, а не очима» (*Л. Толстой «Война и мир»*)

• «Це була дитина ніжна, делікатна, смирна. Він завжди виходив на двір трошки боязко, жмурився від сонця й соромливо посміхався своїми невинними синіми очима» (*В. Винниченко «Федько-халамидник»*).

Тексти для самостійного аналізу

Проаналізуйте наведені тексти: з'ясуйте структуру і вид аргументацій та критик, що в них містяться; визначте, чи не допущені в них помилки; з'ясуйте, які прийоми маніпулювання в них застосовуються.

Із промови Ліни Костенко

«Гуманітарна аура нації, або дефект головного дзеркала»*

... І тут я маю нагадати підзаголовок цієї лекції. Повністю, з підзаголовком, її назва виглядає так: ГУМАНІТАРНА АУРА НАЦІЇ, або ДЕФЕКТ ГОЛОВНОГО ДЗЕРКАЛА.

Річ у тім, що коли американці свого часу запустили з мису Канаверал дослідну станцію з якимось особливо потужним телескопом, що мав прецизійно точну систему дзеркал, то, виявивши в останній момент дефект головного дзеркала, призупинили запуск, усунули дефект і лише тоді запустили цей телескоп на орбіту.

В переносному значенні таким телескопом, з такою системою дзеркал у кожній нації, в кожному суспільстві повинен бути весь комплекс гуманітарних наук, з літературою, освітою, мистецтвом, — і в складному спектрі цих дзеркал і віддзеркалень суспільство може мати об'єктивну картину самого себе і давати на світ невикривлену інформацію про себе, сфокусовану в головному дзеркалі. Ефект головного дзеркала, точність його оптики, грають вирішальну роль.

У нас же цей телескоп давно застарів, ніколи не модернізується, його обслуга часом не дуже й грамотна, а часом і недобросовісна й упереджена, так що нація відбивається не в системі розумно встановлених дзеркал, фокусується не в головному дзеркалі, а в шкельцях некоректно поставлених лінз і призм. Що заломлюють її до невпізнання. Маємо не ефект, а дефект головного дзеркала, місцями воно розбите, уламки розкидані скрізь по світу. Та й взагалі цей телескоп встановлений не нами. Запрограмований на систему анахронічних уявлень, він умисно спотворює обличчя нації. Відтак і живемо в постійному відчутті

* Костенко Ліна. Гуманітарна аура нації, або дефект головного дзеркала. — К., 1999. — С. 12—15.

негараздів, психологічного дискомфорту, викривленої істини. В той час, коли справжня дослідна станція з потужним нашим телескопом давно вже повинна пролітати над світом, вивчати світ об'єктивно, і об'єктивно ж віддзеркалювати світові нас.

Раніше це було неможливо. Ми були у складі імперії, вона робила свій імідж на експорт, коригувала систему ідеологічних дзеркал, створювала ілюзію своєї, а відтак і нашої, присутності у світі. Насправді ж ми були на світовій сцені лише по цей бік залізної завіси. Чманіли в ідеологічній риторичі, самі собі аплодували, не бракувало й запевнень, що ми великий народ, носії передових ідеалів, що у нас всесвітньо відомий Шевченко etc. Водночас відбувався нечуваний за цинізмом геноцид нації шляхом репресій, голодоморів та асиміляції, послідовна її дискредитація в очах народонаселення, індексування чіпких ідеологем типу «націоналісти», «сепаратисти», «зрадники», і все це на сліпучих перехресних променях добре відшліфованих імперських лінз.

Коли ж з гуркотом упала залізна завіса, виявилось, що по той бік завіси нас нема. Україну мало хто знає, її все ще плутають з Росією, її проблеми для світу не актуальні, за нею тягнеться шлейф історичних упереджень, не спростованих нами і досі.

Для багатьох це було страшним відкриттям, для деякого прикрою несподіванкою, а дехто буквально пережив шок. А надто тяжко це було, я думаю, для молодих, амбітних людей, що саме входили у життя, не обтяжені тягарем ретроспекцій, ані жодним з національних комплексів, готові гідно жити і працювати. А тут раптом така гнітюча і принизлива реальність.

Виявилось, що майже ніде в університетах світу немає українських кафедр, все сприймається крізь призму русистики, що в діаспорі молодь українського походження захищає докторати з російської літератури, бо інакше матиме комплікації з працевлаштуванням, що українські наукові і культурні інституції — це такі капсули українства в психологічно дистанційованому середовищі, без стабільних контактів зі значно престижнішими інституціями інших діаспор. Що негативні імпульси щодо української

культури пустили глибоке і розгалужене по світу коріння. І що ставлення до українців як до нації дуже специфічне, часто закамують до того, що самі його носії майже не усвідомлюють своєї новіністичної інфікованості.

Що повинна була відразу зробити Україна? Насамперед — об'єктивно оцінити ситуацію. Поставити свою оптику, свою систему дзеркал. Розробити свою гуманітарну політику, її стратегію та пріоритети. Зафіксувати себе у свідомості людства парадоксом молодій державі з тисячолітньою культурою, що була досі заблокована в силу історичних причин. Бути відкриттям для світу, а не морально ущербним народом в аберациях чужих віддзеркалень. Перш за все треба було знати, що в Росії головне імперське дзеркало стоїть точно, протирається до блиску регулярно, і механізми системи гостронаправлених антен чітко відрегульовані. І ставити нашвидку свої так-сяк змонтовані рефрактори, тобто телескопи, що заломлюють світло в мінімальній кількості лінз, нерозумно і неефективно. Тим більше, якщо це робиться з простодушною «точністю до навпаки», за принципом — не «Россия родина слонів», а ми — батьківщина індиків.

Ефективне не те, що заперечує чуже, а те, що утверджує своє.

Замість цього у нас пішли за інерцією. Прийняли добродушно дотепну формулу Л. Кравчука: «Маємо те, що маємо», і не зробили рішучої спроби змінити ситуацію. Більш того, ще й поглибили її за останні роки. Не протиставивши дезінформації про Україну потужної гуманітарної думки, розпочали входження у Європу з оберемком анахронічних проблем. Знайшлися «будителі», які зчинили великий шум і витворили добрячий таки мультиплікат — націю, що хропе, стоячи на колінах. Або двох українців, з яких неодмінно вегетуються три гетьмани. Стало мало не правилом доброго тону повернути щось несхвальне про менталітет цілої нації. Розгулялися некеровані стихії взаємних звинувачень, дразливі рефлексії щодо історії України та її видатних діячів. Невідь з якого нафталіну видобуто комплекс меншовартості.

Нація виявилася незахищеною...

Із книги Ф. А. Хайєка «Право, законодавство та свобода»*

Право та суверенітет

Поняття «суверенітет» цікавить нас насамперед завдяки тому, що тлумачення позитивістами (мається на увазі позитивістська теорія права. — *Авт.*) суверенітету як доконечно необмеженого права якогось вищого законодавчого органу стало однією з основних підпор теорії народного суверенітету, тобто необмежених повноважень демократичного законодавчого органу. Для позитивіста, який визначає право в такий спосіб, аби поставити його життєвий зміст у залежність від акту законодавця, ця концепція насправді стає логічною необхідністю.

Якщо термін право вживається у цьому сенсі, то будь-яке обмеження влади вищого законодавця виключається за визначенням. Однак якщо влада законодавця виводиться не з якоїсь уявної базової норми, а зі стану поширеної громадської думки щодо типу норм, які йому надано встановлювати, то його повноваження цілком можна обмежити без втручання якогось вищого авторитету, здатного висловлювати недвозначні акти волі.

Логіка аргументації позитивістів була б невідпорною лише в тому разі, якби їхнє твердження про походження будь-якого закону від волі законодавця означало виведення з певного акту свідомої волі не тільки його чинності (як у системі Кельзена), а й змісту. Однак насправді це часто не так. Законодавець, який намагається підтримувати неперервний спонтанний порядок і хоче досягти своєї мети, не може надавати чинності будь-яким обраним на його смак нормам. Його влада обмежена, бо ґрунтується на тому факті, що деякі з норм, забезпечених ним правовою санкцією, громадяни вважають за правильні, й визнання ним цих норм логічно обмежує його повноваження забезпечувати правовою санкцією інші норми.

Поняття суверенітету, як і поняття «держави», може становити необхідний інструмент міжнародного права, хоча я не впевнений, що, визнавши там це поняття за ви-

* Хайєк Ф. А. Право, законодавство та свобода. — К., 1999. — Т. 2. Міраж соціальної справедливості. — С. 91—92.

хідний пункт, ми тим самим не зробимо безглуздою саму ідею міжнародного права. Однак для дослідження проблеми внутрішнього характеру правопорядку обидва поняття здаються мені однаково зайвими та хибними. Адже вся історія конституціоналізму, принаймні починаючи від Джона Локка, яка становить те саме, що й історія лібералізму, — це історія боротьби з позитивістською концепцією суверенітету й спорідненої з нею концепції всемогутньої держави.

Із захисної промови С. Андрієвського у справі М. Андреева*

Панове присяжні засідателі!

Убивство дружини чи коханки, так само і вбивство чоловіка чи коханця, інакше кажучи, позбавлення життя найближчої людини на світі, щоразу викликає у нас найглибші душевні переживання. Вам слід зрозуміти обох і сказати про них щирю правду, зважаючи на те, що вони один одного не зрозуміли, тому що завжди домінує істина: «Чужа душа — темний ліс». А в шлюбі, де, здавалося б, у чоловіка і жінки одне тіло, — це загальне правило підтверджується особливо часто.

До речі, навряд чи знайдеться інша пара, така гармонійна зовні і така роз'єднана зсередини, як Андреев і Зінаїда Миколаївна.

Подивимося, як же склалися і поєдналися їхні долі.

Почнемо з чоловіка.

Перший раз він одружився у 23 роки. Шлюб був спокійний, без особливого захоплення. Дівчина була з гарної сім'ї, на три роки молодша за Андреева. Подружжя жило дружно. Андреев був вірним чоловіком. Різноманітності в жінках він не шукав, не любив і навіть не розумів. Він був із породи «однолюбів». Так тривало більше десяти років. Лише на тридцять п'ятому році перед Андреевим з'явилася спокуса в образі Сари Левіної. Всупереч своїй волі був він одурманений. У ньому заговорила, якщо хочете, «друга молодість», тому що перша пройшла непомітно. Це фатальне почуття, природний потяг до жінки, заволоділо стриманого і нерозпущеного чоловіка значно глибше і

* Судебные речи известных русских юристов. — М., 1988. — С. 126—135.

повніше, ніж перше. Скромний чоловік, який пропустив мимохідь бурхливу пристрасть юності, у таких випадках думає собі: «Нарешті, справжнє щастя, яке у кожного є, а у мене ще не було»...

Я назвав Андреева «однолюбом», а тепер ніби суперечу сам собі. Який же «однолюб», якщо «друга молодість»?

Але люди зовсім чисті в статевому питанні зустрічаються рідко. Тобто, звичайно, є на світі бездоганні жінки, що не знали нікого, окрім свого чоловіка. Бувають і чоловіки, які залишаються вірними своїм дружинам, взявши з ними шлюб після всілякого бешкетування. Але навряд чи була колись така подружня пара, яка і з'єдналася при взаємній цнотливості, і залишається такою до смерті. Тому Андреева, який знав протягом 30 років лише двох жінок, можна назвати цнотливим, чистим, схильним до однолюбства.

Перша зустріч Андреева зі своєю «судженою» відбулася в Лісному, на товариському гулянні. Йому охарактеризували її як загальнодоступну «панночку».

Багато любителів розваг залицялися до неї. Але вся вона, з голови до ніг, якимось одразу пройняла його серце. Пояснити це почуття неможливо. У кожного є своя призначена жінка, від якої не врятуєшся... Такою була і Сара Левіна для Андреева. З кожною новою зустріччю він захоплювався все більше. Він робив їй подарунки, висловлював свої почуття. Вона, очевидно, приглядалася до нього і подавала надії. Нарешті, його ніжність і захоплення зробили свою справу. Вона відчула в ньому щось стійке, надійне — і віддалася... Вона не була цнотливою. Як завжди в таких випадках, у минулому коханні виявилось щось невизначене: чи то короткочасні романи, чи необережність. Андреев не заглиблювався і нічого не хотів знати. Перші розкриті йому обійми вирішили його долю. Він уже не міг бути вірним своїй дружині, він міг бути вірним тільки Левиній.

Довелося з'ясувати стосунки з дружиною. Почалося руйнування сім'ї. Дружина нелегко віддавала свого вірного чоловіка, тим більше, що суперниця бешкетувала і всіляко ображала її. Зустрічаючись на вулиці, Левіна показувала їй язика. Якщо заставала біля її під'їзду готовий

екіпаж, сідала в нього і наказувала кучерові везти її, а не бариню. А Андреева лише дивувалася, куди подівся її екіпаж...

Андреев був між двома вогнями. Усвідомлюючи себе невірним грішником, він мучився через заподіяні дружині образи і водночас не міг звинувачувати Левіну, бо бачив у тому бешкетуванні доказ її ревності, її взаємності, її бажання поєднатися з ним безроздільно, чого і він сам прагнув усім серцем. Тяжкі часи переживав він.

Тим часом Левіна завагітніла. Андреев зрадив, бо побачив у цьому нове зміцнення їхніх стосунків. Становище ускладнювалося, бо дружина, обурена нахабством Левіної, вживала всіх заходів для того, щоб звільнити від суперниці чоловіка. Вона домоглася того, що поліція «пристрахала» Левіну... Нічого не підозрюючи, Андреев застав одного разу свою вагітну коханку непритомною, з повісткою про висилку з Петербурга. Він терміново пустив у хід всі свої зв'язки і йому пощастило паралізувати висилку, завдяки втручанню в справу градоначальника Грессера.

Прагнучи надалі убезпечити кохану жінку від подібних випадків, Андреев одразу ж записав її в гільдію. Нарешті, дружина скорилася своїй долі. Андреев сповна забезпечив її і доньку. Було вирішено, що дружина не перешкоджатиме спільному життю Андреева з Левіною, але розлучення не буде, доки донька від першого шлюбу не вийде заміж. Величезними зусиллями перша сім'я була влаштована і фактично відпала...

Щойно у Левіної народилася донька, вона прийняла християнство і отримала ім'я Зінаїда. Хрещення було необхідне для того, щоб Андреев міг узаконити новонароджену. Водночас, на вимогу Андреева, і він, і його подруга склали заповіт на користь цієї дитини. З того часу, вже 17 років, як баришня, яку ви бачите, є єдиною спадкоємницею після своїх батьків.

І ось з'явилася у Андреева нова сім'я. Здавалося, пара була цілком підходящою. Різниця — років дванадцять — дуже гарна. Обидва з купецького середовища, не дуже освічені. Вона вже встигла пожити без грошей, без певного заробітку і до зустрічі з Андреевим ризикувала, як кажуть, «ходити по руках». Їй зустрілася людина поважна, вірна,

яка обожнювала її, оточила її достатком, любов'ю, ніжними турботами. Чого ще можна було бажати? І дійсно, Андреев більше нічого не бажав.

У пресі, не знаючи справи, уже розпустили плітки про цю пару. Дивувалися, що біржовий маклер став героєм кримінального роману. Припускали, що тут проза заїла поезію, що егоїстичний, заможний крамар занапастив емоційну жіночу натуру.

Нічого подібного тут не було. Андреев мав повне право вважати себе щасливим чоловіком. Запитують: «Як чоловіком? Адже Левіна майже 14 років була у нього на утриманні...» Чи варто заперечувати. У сумісному житті, із лицемірства, люди придумали багато фальшиво-презирливих слів. Якщо чоловік повинчався з жінкою, про неї кажуть: «дружина», «жінка». А якщо ні, її називають: «утриманка», «наложниця». Але хіба законна дружина не знає, що таке «ложе»? Хіба чоловік майже завжди не утримує свою дружину? Справжнім шлюбом я називаю такий любовний союз між чоловіком і жінкою, коли ні їй, ні йому нічого іншого не потрібно, — коли він для неї заміняє всіх чоловіків, а вона для нього — всіх жінок. І в такому розумінні для Андреева обрана ним подруга була справжньою дружиною.

До речі, перша дружина дотримала слова: після заміжжя їх доньки відбулося розлучення і за три роки до катастрофи Зінаїда Миколаївна обвінчалася з Андреевим. Всі в один голос говорять, що Андреев «шалено» кохав свою дружину. Чому? Якщо комусь з вас не зрозуміло, я вам доведу.

Візьміть все життя Андреева. Ви побачите, що він працював невтомно і працював успішно. Заробляв дуже великі гроші. Але грошима не дорожив. Розкошів не розумів. Збиткових захоплень не мав. Ні гравець, ні пияка, ні ненажера, ні честолюбець. Власне кажучи, вся робота йшла на інших. Більшу частину грошей він віддавав першій дружині. Крім того, брав участь у всіх можливих благодійних спілках і заслужив різні почесні звання. Вищі духовні інтереси — наука, мистецтво — були чужі для нього.

Скажіть: потрібно ж було мати і цій гарній людині щось таке, що складало його особисте життя, його щастя, від-

починок, утіху. І його потягло до такого щастя, яке вкладене в нас самою природою, — до коханої жінки, яка б скрасила самотність чоловіка. Що не кажіть, але «не личить чоловікові бути одному». Це закон життя, основа всього світу. Яку б дружбу до ближнього ми б не відчували, ми однаково почуваємо себе віддаленими від них. Тільки в істоті іншої статі ми знаходимо ніби частину свого серця, яке стукає нам назустріч і зливає нас з цією істотою нероздільно. Цю найвищу радість Андреев знайшов у своїй другій дружині. Він не знав, як віддячити їй... Виконував усі її примхи. Віддавав їй усе, що у нього було. Не зважав на всі її різкості, завжди вмів виправдати її жорстокість.

За своїми відчуттями він міг поклястися, що цій жінці ніхто інший не потрібен. І оскільки він ніякої іншої жінки не мав, то він зрісся з дружиною, він бачив у ній і в собі дві нерозривні половини одного створіння.

Не маю сумніву, що Сара Левіна, завдяки своєму легковажному поглядові на чоловіка і хтивому темпераменту, віддалася своєму здоровому чоловікові з найповнішою для нього ілюзією гарячої взаємності. Що ще він міг вимагати? І в такій омани він прожив, наскільки це можливо, щасливо, протягом майже сімнадцяти років... І раптом!

Але тут ми залишимо чоловіка і звернемося до дружини.

Важко говорити про мертвих. Можна було б говорити неправду про них, бо вони не можуть заперечити. Але оскільки «мертві сорому не мають», то говорити про них правду не тільки можливо, а навіть необхідно, тому що кожен померлий є повчання для живих.

Отже, придивимося до Сари Левіної.

Зв'язавшись з Андреевим, приживши від нього дитину і переманивши його до себе на правах чоловіка, Зінаїда Миколаївна «зметикувала», що вона стала заміжною, але при цьому зовсім не втратила своєї свободи. Зовні вона все так влаштувала, що, як їй задавалося, ніколи і нічим не ризикувала.

Майже увесь день в її розпорядженні, через те, що чоловік працював у місті з ранку до обіду. Крім того, їй іноді щастило їздити одній в Михайлівський театр, куди чоло-

вік не заглядав. Нарешті, для неї стало звичайним жити влітку в Царському, куди чоловік приїздив тільки двічі на тиждень. Всюди, де з'являлася, вона завжди справляла своєю ефектною зовнішністю враження на чоловіків. Це їй подобалося. Легкість поведінки з ними у неї залишилася ще з першої молодості. Ми знаємо від інженера Фанталова, що домогтися взаємності Андрєєвої було неважко. Можливо, тому вона не раз обманювала чоловіка. Але нас цікавить лише один її роман, повністю доведений і вельми давній, з генералом Пістолькорсом. Хочу, втім, додати, що я розумію тут роман лише з боку генерала, який був дійсно закоханий в Андрєєву. А вона?

Я не бачу в її житті жодного випадку, де б вона любила когось окрім себе. І якби це не видавалося прикриттям для генерала Пістолькорса, слід сказати, що і його вона не кохала. Генерал атестує покійну з найкращого боку: «Правдива, чесна, розумна, скромна»... Чи не так? «Правдива»? Вона його обдурила, що заміжня. «Чесна»? Вона ще в 1903 році, коли жила в достатку, взяла від Пістолькорса, невідомо за що, 50 тисяч рублів. «Розумна»? В практичному розумінні так, вона була не промах. Але в розумінні інтелектуального рівня вона була страшенно дріб'язковою, гоноровою. Нарешті, «скромна»... Про цю скромність генерал тепер може зробити висновок з розповідей інженера Фанталова...

Безцеремонність Зінаїди Миколаївни в її подвійній грі між коханцем і чоловіком дивовижна... І, однак, якщо подумати, чи можемо ми суворо звинувачувати її? Згадайте: вона виросла і розцвіла в такому середовищі, де легка поведінка дівчини не вважалася ганебною. Природа дала їй чудове тіло. Вона використала цю зброю. Їй все давалося легко, і вона уявила, що крім особистих задоволень, їй нема про що думати в житті. Вона перетворилася на розбещену егоїстку... Людина виховується тільки в нещасті. А вона його ніколи не знала, і навряд чи могла збагнути чуже горе. Її трагічний кінець і заподіяні нею прикрощі пояснюються лише тим, що люди, багаті душею, її зовсім не розуміли.

Їй, наприклад, навіть на думку не спадало, що, закріпивши свій зв'язок з Пістолькорсом і пообіцявши йому

одруження, вона зруйнувала все життя свого нещасного чоловіка.

Їй здавалося, що має відбутися лише звичайна угода щодо неї між двома чоловіками — і нічого більше. Вона навіть додумалася до нісенітниці, що вони обидва будуть однаково раді, бо для неї цей перехід був вельми вигідний і приємний.

Інша мимоволі б занепокоїлася, передбачаючи страшне руйнування тривалих близьких стосунків з вірним товаришем. Вона б намагалася пом'якшити удар... Але для Андреевої все було дарма. За кордоном вона сміливо веде себе з Пістолькорсом як наречена... А в той же час чоловікові посилає листи «Милий Мишко», «Добрий Мишко». В листах продовжує вимагати різні суми на всілякі витрати... І в останньому пише: «Ми жалкуємо, що ти не з нами»... Ну, де ж тут було бідному Андрееву здогадатися, що з приїздом дружини може статися з ним жахлива катастрофа?

Про Пістолькорса він тільки чув від дружини, що вона десь давно з ним познайомилася. Сам він розмовляв з Пістолькорсом один раз у житті на якійсь виставці, де їх познайомила дружина. У своїй квартирі він ніколи його не бачив, і взагалі, все, що відбувалося між Пістолькорсом та його дружиною вже майже три роки, було від нього так приховано, що про Пістолькорса він думав стільки ж, як про будь-якого перехожого на Невському...

Нарешті, дружина приїхала... Наступного ж дня, за ранковим чаєм, розв'язно посміхаючись, вона раптом ляпнула чоловікові: «Знаєш, я одружуюсь з Пістолькорсом...»

Панове присяжні засідателі! Все, що я говорив досі, схоже на спокійну розповідь. Кримінальної драми ніби навіть здалеку не було видно. Проте якщо ви зрозумієте усе попереднє, то вам стане ясно, який страшний тягар навалився на душу Андреева. З цієї хвилини, власне, і починається захист.

У житті Андреева відбулося щось на зразок землетрусу, зовсім як у Помпеї чи на Мартініці. Чудовий клімат, всі блага природи, ясне небо. Раптом з'являється слабке світло, димок. Потім чорні клуби диму, сажа, кіптява. Дедали більше. Ось уже і сонця не видно. Полетіло каміння. Роз-

ливається вогненна лава. Загибель погрожує звідусіль. Грунт хитається. Безпорадний страх. Нарешті, несподіваний підземний удар, тріск — все загинуло.

Все це, від початку до кінця тривало протягом жакликих дванадцяти днів...

«Знаєш, я одружуюся з Пістолькорсом...»

У першу хвилину Андреев сприйняв слова дружини за найбезглуздіший жарт. Але вона їх повторила. Він витріщив очі. Далі — більше. Дружина продовжує розвивати свої плани. Її впертість проявляється чіткіше. Він все ще не хоче вірити. Але ім'я Пістолькорса все голосніше вривається в його дім, як ім'я людини, витискує його самого з дороги. Дружина відкрито телефонує Пістолькорсу. Нарешті, донька після довгих вагань повідомляє батькові про серйозні наміри матері, розкриває перед ним її давній роман. Андреев починає відчувати загибель. Він купує фінський ніж, щоб покінчити з собою. Довелося купити ніж, бо на купівлю револьвера потрібний дозвіл, а приплив відчаю міг настати кожної хвилини, і йому здавалося, що якщо він буде мати при собі смерть у кишені, то зможе ще триматися на ногах, йому легше буде упрощувати дружину, благати залишитися в сім'ї...

Весь звичайний спосіб життя зник! Чоловік втрачає дружину. Він не спить, не їсть від несподіваної біди. Він все ще за щось чіпляється, хоч і повторює своїй доньці: «Я цього не витерплю». Поки йому все ще здається, що дружина капризує. Суперник лише на рік молодший за нього. Коштів у самого Андреева достатньо. А головне, Зінаїда Миколаївна навіть не говорить про кохання. Вона, мов сорока, цокотить тільки про мільйони, про високе становище, про можливість потрапити до двору. Залишалася лише надія переконати її.

З'явився, нарешті, до Андреева і сам Пістолькорс з пропозицією про розлучення. Але Андреев і йому не давав ні позитивної, ні негативної відповіді: «Справа серйозна, треба подумати...»

Тим часом роздратована Зінаїда Миколаївна починає бити доньку за підтримку батька. Андреев непокоїться за доньку, замикає її від матері і все думає, думає... Про що він думає? Він думає, як страшно для нього зректися жін-

ки, заради якої він жертвував усім; якою жалюгідною буде його самотня старість, а головне, він не розуміє, заради чого все це робиться...

Дійсно, якби Андреева мала хоч трішки жіночої душі, якби вона насправді кохала Пістолькорса і якби вона хоч якось розуміла і цінувала серце свого чоловіка, вона могла б легко владнати все це. Звичайно, постраждав би чоловік, але сама Андреева досягла б бажаного без найменшої катастрофи для себе. Підготувавши чоловіка заздалегідь (про що я вже говорив), вона могла б щиро і з повним правом сказати йому: «Мишко, зі мною трапилось горе. Я покохала іншого. Не звинувачуй мене. Адже ж і ти пережив те саме. Дружина простила тебе. Прости ж і ти мене. Я віддала тобі свої кращі роки. Не змушуй мене бути такою люблячою, якою ти знав мене досі. Це все не від мене залежить. Щастя у нас не буде. Відпусти мене, Мишко. Ти бачиш, я сама не своя. Що я можу зробити?»

Невже не зрозуміло для кожного, що такі слова обеззброїли б Андреева цілком? Все було б ясно до безнайдійності. Він би відійшов і, можливо, наклав би на себе руки. Але Андреева нічого подібного не могла сказати саме тому, що не кохала Пістолькорса. Вона лише шаленіла від того, що чоловік наважується перечити її примхам.

І ось вранці 23 серпня вона вирішила розрубати вузол. У цей час чоловік після дванадцяти безсонних ночей, все ще на щось сподіваючись, вже збирався кудись вийти в справах, і, як автомат, натягнув пальто. Зінаїда Миколаївна в туфлях на босу ногу поспішила його затримати, щоб нарешті домогтися свого.

Нікому в домі, — ні їй, ні її чоловікові, — не могло б спасти на думку, що саме в цю мить вона прямо йде до своєї смертної кари і навіть робить останні кроки в житті.

Вона була занадто самовпевнена. Чоловік був занадто тихий і покірливий. Але вона вела себе як дике, тупе створіння, забувши про все людське. На безвинного і люблячого чоловіка вона накинулася з лютою лайкою...

Ця жінка, врятована Андреевим від висилки, піднята ним з бруду, викохана, опікувана ним як скарб протягом 16 років, — ця жінка хоче «скрутити його в баранячий ріг», знищити його без сліду, роздавити його!

Тоді Андреев швидким рухом скинув з себе пальто зі словами: «Чи довго ти будеш кривдити нас?», схопив дружину за руку, потягнув до кабінету — і звідти, біля самих дверей, почувся її відчайдушний крик...

За декілька секунд все закінчилося. Андреев вибіг у передпокій, кинув фінський ніж і оголосив себе злочинцем.

Що відбулося в його душі?

На це запитання не може бути тієї певної відповіді, яка необхідна для судового вироку, бо при такому невимовному потрясінні все в людині перевертається... Звідкись зсередини у Андреева піднялася могутня хвиля, яка поглинула і розум, і серце, і совість, і пам'ять про загрозовий закон.

Що тут було? Ревнощі? Злість? Запальність? Ні, все це не підходить. Гострі ревнощі уже були приборкані, бо Андреев міг діловито спілкуватися із своїм суперником. Злість і запальність знову ж таки не в'яжуться зі справою, бо Андреев був добрим і терплячим до останньої миті.

Якщо хочете, тут були жах і відчай перед раптово відкритими для Андреева жорстокістю і бездушністю жінки, якій він безповоротно віддав і серце, і життя. В ньому шалено заговорило почуття незбагненої неправди. Тут вже нуртувала сила життя, яка ламає все непридатне без прокурору і суду. Втекти від цієї неминучої кризи не було куди ні Андрееву, ні його дружині.

Я назву цей душевний стан Андреева «несамовитістю» — не тією несамовитістю, про яку говорить формальний закон (тому що там неодмінно потрібна душевна хвороба), але несамовитістю в загальноживаному розумінні цього слова. Людина «збожеволіла», була в «нестямі». Його ноги і руки працювали без його участі, бо душа була відсутня...

Невже люди цього не розуміють?

Яка глибока правда звучить у зізнанні Андреева, коли він говорить: «Крик дружини повернув мені розум». Значить, до цього крику він був у стані божевілля...

Чи бажав Андреев того, що він зробив? Ні, не бажав, бо наступного дня говорив своїм знайомим: «Я, здається, віддав би все на світі, аби цього не сталося...»

Карати будь-кого за вчинок, явно несвідомий — не по-людськи, та й не потрібно.

Ось і все, що я хотів сказати. Я намагався роз'яснити вам цю справу мовою вашого власного сумління. Правду кажучи, я не маю сумнівів, що ви не погодитеся зі мною.

І вірте, що Андреев вийде з суду з «опущеною головою»... У глибині його душі, як і долі, буде невігойна рана... Його гріх перед богом і закривавлений привід його дружини — у всій своїй жажливості — залишаться з ним нерозлучними до кінця.

* * *

Андреев був виправданий. Присяжні визнали, що вбивство здійснене в стані крайнього роздратування і запалу.

Россельс В. Л. Промова на захист Семенових*

Товариші судді!

Старий робочий, слюсар Семенов ніколи не забуде той холодний грудневий день, коли він зустрів давнього знайомого, поважну людину, що займала, з його точки зору, високе положення головного бухгалтера главку, — Любомудрова.

Знайомство з Віктором Івановичем Семенов цінував, воно здавалося йому навіть схвальним.

Зустрічі цієї йому не забути.

Назавжди залишиться у пам'яті Семенова і прохання, з яким звернувся до нього Любомудров. «Гавриїле Борисовичу, — сказав він, — друкарка наша передрукувала для установи роботу, що не входить в її обов'язки, а виплатити їй, штатній друкарці, понад заробітну платню тисячу рублів якось незручно. Чи не допоможете ви? У чому сумніваєтеся? Це ж зовсім просто. Я випишу по рахунку вашій дружині гроші на її ім'я, ви з її дорученням їх отримаєте, передасте мені, а я — друкарці. Ось так змушені обходити бюрократичні формальності», — зітхнув він.

Йокнуло, сильніше забилося серце у Семенова: «Чи добре це?» Але тут же одумався.

«У чому справа? Тисячу рублів отримаю, повністю віддам, і друкарка свого не втратить. Що ж тут поганого? Та і не хто-небудь просить, а Віктор Іванович...»

Погодився.

* Россельс В. Л. Речь в защиту Семеновых // Н. Н. Ивакина. Основы судебного красноречия. — М., 1997. — С. 362—367.

Як обіцяв, так і зробив.

Поліна Олександрівна на прохання чоловіка написала рахунок і доручення, а він, отримавши за виготовленою Любомудровим на ім'я його дружини дорученням тисячу рублів, передав їх Любомудрову.

«Дякую, Гавриїле Борисовичу!» — «Да що ви, нема за що, Вікторе Івановичу».

І тільки значно пізніше, у слідчого, Семенов дізнався, що не було ніякої роботи, ніякої друкарки, що старий знайомий, поважний головний бухгалтер главку Віктор Іванович Любомудров обманув його і дружину.

«Повірити не міг. Потемніло в очах, підкосилися ноги, стали як ватні», — згадував тут про це Семенов.

Все так, як було, розповіли Семенови слідчому, і він повірив і тому, що вони обмануті Любомудровим, і їх безкорисливості.

Та й як було не повірити Семеновим, котрим простіше було б стверджувати, що Поліна Олександрівна дійсно працювала і за роботу отримала законну винагороду.

Але Семенови говорять правду — ніякої роботи Поліна Олександрівна не виконувала, та і не в змозі була за обсягом своїх знань і компетенції виконати роботу, про яку вона й уявлення не мала.

Легко було перевірити Семенових ще й тому, що в аналогічному становищі опинилися й інші люди з простою душею, безкорисливість яких було вигідно використовувати Любомудрову і котрих він, як і Семенових, переконував, що вони роблять хоча за формою неправильну, але по суті добру справу.

Повірив Семеновим слідчий і, незважаючи на це, вніс їх у список тих, хто повинен опинитися на лаві підсудних з Любомудровим.

І ось вони перед вами.

Така гірка доля цих недосвідчених, занадто довірливих людей, що пройшли увесь свій довгий шлях прямими і світлими дорогами життя, не знаючи нічого про криві і темні його провулки, про звірині його стежини, де бродять хижакі.

Ми чули тут прокурора.

І він повірив Семеновим, але, не зважаючи на це, про-

понує засудити їх як співучасників Любомудрова, якого звинувачують у розкраданні.

І ось Семенови, усе життя проживши разом, і тут сидять поруч, похиливши голови, у розпачі, з сумом слухають промову прокурора, який витончено доводить, що Любомудров, який обманув, і Семенови, які були обмануті, з'язані одним спільним умислом, спрямованим на розкрадання тисячі рублів, немов би у рибака і риби, що тріпоче в його хитро сплетеній сіті, може бути спільний умисел.

Чи можна погодитися з прокурором, який стверджує, що «винні і повинні бути засуджені», або правим є захисник, що говорить «невинні, повинні бути виправдані»?

Вам доведеться вирішити, хто з нас правий.

Ви пам'ятаєте, товариші судді, що Семенов на питання, чи визнає він себе винним, відповів: «Тисячу рублів отримав і віддав їх Любомудрову, у цьому каюсь, але у мене і в думках не було сприяти йому у розкраданні».

Зміст цих простих, безхитросних слів має серйозне правове значення. «І в думках не було» — це означає мовою права «не було умислу».

Розкрадання — злочин умисний, і само по собі зрозуміло, що Семенови могли б бути засуджені за участь у цьому злочині тільки в тому випадку, якщо б була встановлена їх умисна провина.

Однак наявність умисної провини передбачає перш за все усвідомлення особою фактичних обставин, які утворюють склад злочину.

Проте прокурор погодився, що саме тут ті фактичні обставини, які утворюють склад злочину, і були приховані від Семенових.

Адже в їхній уяві, у протиріччі з дійсністю, існували і друкарка, і робота, за виконання якої їй законно належало отримати тисячу рублів.

Однак якщо у свідомості Семенових не створювалося уявлення про розкрадання, що готував Любомудров, то не може бути й мови про умисну їх провину.

Далі, в учасників розкрадання повинен бути спільний, спрямований на скоєння цього злочину, умисел.

Однак і цього не заперечує прокурор, прямий умисел Любомудрова був спрямований на розкрадання тисячі

рублів, а умисел Семенова — на сплату цієї суми друкарці за виконану роботу.

І, нарешті, ці міркування, що встановлюють відсутність умисної вини у Семенових, підкріплюються і тією обставиною, проти якої також не виступає прокурор, що Семенови не мали корисної або якоїсь іншої зацікавленості.

Цей факт робить припущення про співучасть Семенових у розкраданні державного майна повністю необґрунтованим, припущення це висить у повітрі без підґрунтя, на якому могла б вирости співучасть в тяжкому злочині, що торкається економічної основи держави, за яку злочинець повинен отримати сурове покарання.

Ось чому вважаю, що у суперечці з прокурором я правий. Обмануті Семенови не можуть бути засуджені за співучасть з Любомудровим у розкраданні державного майна.

Однак залишається ще серйозне кримінально-правове питання.

Семенови без умислу, спрямованого на розкрадання, безкорисливо передали Любомудрову тисячу рублів, але гроші ці вони отримали з каси главку шляхом підробки, за роботу, яку вони не робили.

Чи можна вважати їх дії байдужими з точки зору закону?

Відповідь знаходимо в законі.

Підробка передбачена статтями 72 і 120 Кримінального кодексу нашої республіки. Обидві ці статті не передбачають підробок, безкорисно скоєних приватними особами. Така підробка не є злочином і кримінально не карається.

Таким чином, Семенови не брали участі ні в розкраданні, ні у скоєнні підробки, за яку передбачається покарання, і повинні бути судом виправдані...

Промова прокурора при відмові від обвинувачення в кримінальній справі В. І. Чечка*

Шановний суд!

Згідно з вимогами ст. 36 Закону України «Про прокуратуру», ст. 264 Кримінально-процесуального кодексу України прокурор підтримує обвинувачення в судових дебатах, коли

* Молдован В. В. Судова риторика. — К., 1999. — С. 210—212.

винність підсудного у вчиненні злочину доведена судовим слідством, і відмовляється від обвинувачення, коли дійде висновку, що дані судового слідства не підтверджують обвинувачення.

Всебічне, повне, об'єктивне дослідження кримінальної справи щодо обвинувачення Чечка за ч. 3 ст. 140 Кримінального кодексу України свідчить, що дані судового слідства не підтверджують висунутого органом попереднього слідства обвинувачення. У зв'язку з цим вважаю, що сьогодні обов'язок прокурора в інтересах держави, суспільства, особи, яка притягується до кримінальної відповідальності, сприяти встановленню законності і справедливості, запобігти засудженню невинного і допомогти суду прийняти правильне рішення по справі.

Органи попереднього слідства обвинувачують Чечка Віктора Івановича у крадіжці індивідуального майна гр-ки Лучини Степаниди Іванівни з квартири 12 будинку № 4 по вул. Шевченка, яку підсудний скоїв 20 травня 1997 р. близько 14 години, тобто у вчиненні злочину, передбаченого ч. 3 ст. 140 Кримінального кодексу, — викрадення індивідуального майна громадян, що завдало значної шкоди потерпілому, із проникненням до житла.

Підсудний у судовому засіданні, як і на попередньому слідстві, своєї вини не визнав, заперечував докази, зібрані по справі, і викладав версію про свою непричетність до крадіжки.

Органи попереднього слідства вважали, що винність Чечка у крадіжці доведена зібраними по справі доказами:

- речовим доказом — золотою каблучкою, яка належала потерпілій, була викрадена разом з іншим майном і речами 20 травня 1997 р., а вилучена у Чечка при затриманні 20 липня;

- явкою з повинною Чечка, в якій він виклав обставини вчинення крадіжки майна з квартири Лучини;

- протоколом впізнання особи. Свідок Мовчан серед чоловіків, пред'явлених для впізнання, вказала на Чечка, як на чоловіка, якого вона бачила біля квартири Лучини 20 травня 1997 року після обіду з валізою.

У ході судового слідства Чечко стверджував, що він не вчиняв злочину. Гр-ку Лучину раніше не знав і не має

уявлення, де вона проживає. Явку з повинною написав за вказівкою робітника міліції, який затримав його і обіцяв відпустити, якщо він напише явку про крадіжку. Він написав про обставини крадіжки, як запропонував працівник міліції. Але його з міліції не відпустили і затримали. Він на попередньому слідстві заперечував свою причетність до крадіжки майна з квартири Лучини. Золоту каблучку він придбав десь три місяці тому, тобто у квітні, на базарі у незнайомого чоловіка за 300 грн.

Потерпіла Лучина суду пояснила, що вона 20 травня 1997 р. після 18 години повернулася з роботи додому, двері в квартиру були відчинені. Вона побачила, що в квартирі відсутні речі: відеомагнітофон, музичний центр, золота каблучка та інші речі, всього на суму близько 3000 грн. 25 липня її викликав слідчий і показав каблучку, яка була дуже схожа на ту, яку викрали у неї 20 травня 1997 р. Слідчий сказав, що чоловік на прізвище Чечко вчинив у її квартирі крадіжку. Вона Чечка не знала і ніколи не бачила біля свого будинку.

Свідок Мовчан Васирина суду пояснила, що 20 травня 1997 р. близько 14 години піднімалася сходами на свій поверх, біля дверей квартири 12, в якій мешкає Лучина, побачила незнайомого чоловіка років 30, чорнявого, одягненого в спортивний костюм. У нього була валіза. Наступного дня сусіди розповіли, що квартиру Лучини пограбували. 21 липня 1997 р. її запросив слідчий і показав через вікно чергової частини на чоловіка, років тридцяти, але вона не дуже була впевнена, що це той, якого вона бачила 20 травня з валізою. Слідчий сказав, що це він, у нього навіть вилучили золоту каблучку, яка була викрадена разом з іншими речами з квартири Лучини. Потім слідчий запропонував Мовчан впізнати цього чоловіка серед інших, що вона і зробила. Його прізвище Чечко. У судовому засіданні свідок Мовчан не стверджувала, що Чечко і чоловік, якого вона бачила 20 травня з валізою в руці біля дверей квартири Лучини, є одна й та сама особа.

Таким чином, судовим слідством встановлено, що при проведенні впізнання слідчий порушив вимоги Кримінально-процесуального кодексу України і до провадження даної процесуальної дії показав свідку особу, тоб-

то Чечка, яку необхідно було впізнати серед інших чоловіків, який вчинив крадіжку речей з квартири Лучини і якого свідок бачила з валізою біля дверей потерпілої 20 травня 1997 р.

При проведенні перехресного допиту у судовому засіданні підсудного Чечка і свідка Мовчан підсудний стверджував, що його не могла бачити Мовчан біля квартири Лучини, тому що він крадіжку не скоював. Свідок Мовчан не заперечила показання підсудного в суді, не може впевнено стверджувати, що Чечко і чоловік, якого вона бачила 20 травня біля дверей квартири Лучини з валізою в руці, це одна й та сама особа. Протокол очної ставки писав слідчий, вона була без окулярів і не читала протокол вголос, а тільки його підписала. Мовчан підтвердила показання Чечка на попередньому слідстві, зокрема при проведенні очної ставки Чечко заперечував вчинення крадіжки з квартири Лучини.

Шановний суд!

Обвинувачення не може ґрунтуватися на припущеннях. Аналізуючи докази, які були зібрані на попередньому слідстві і ретельно досліджені в суді, вважаю, що висунуте Чечку обвинувачення не підтверджується даними судового слідства. В основу обвинувачення не можуть бути покладені недостовірні та сумнівні докази. Усі сумніви щодо доведеності вини підсудного тлумачаться на його користь. Викладене дозволяє зробити висновок, що судовим слідством не доведена участь підсудного Чечка у вчиненні крадіжки індивідуального майна з квартири г-ки Лучини, оскільки не зібрано достатніх доказів його вини у скоєнні злочину.

Шановний суд!

Вважаю, що дані судового слідства дають підстави для винесення виправдального вироку за недостовірністю участі підсудного у вчиненні злочину.

У зв'язку з цим прошу виправдати Чечка Віктора Івановича, обвинуваченого за ч. 3 ст.140 КК України, на підставі ст. 213 п.2 КПК України за недоведеністю його вини у скоєнні цього злочину.

Реклама знижує ціну на товари*

«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 цей захід дозволить визволити світову економіку від непомірного вантажу витрат на рекламу і сприятиме тим самим значному зниженню цін на товари і послуги в усіх областях». Це фантастичне припущення на перший погляд здається досить прогресивним. Однак насправді це був би згубний крок назад.

Так що ж могло відбутися? Саме навпаки: ціни на товари і послуги не тільки б не знизилися, вони б значно зросли. Існує ланцюг доведень, який базується на економічних законах розвитку, відповідно до якого реклама, якщо вона не суперечить законам ринку, стимулює попит споживачів; підвищений попит, в свою чергу, веде до зростання виробництва, до збільшення випуску продукції; зростання виробництва знижує ціну на продукцію. Адже чим більше продукції виробляється, тим раціональніше і дешевше це можна зробити.

Тому нема нічого дивного в тому, що раніше робочий змушений був витратити на придбання холодильника дві місячні зарплати, тоді як сьогодні лише частину місячної. Це стосується також купівлі пральних машин, меблів, автомобілів і багато чого іншого, що раніше для такого споживача було практично неможливим.

Відмова 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 складає всього лише пару копійок.

В усіх розвинутих країнах загальні витрати на рекламу (вулична реклама, реклама в засобах масової інформації)

* Вальтер Шенерт. Грядущая реклама. — М., 1999. — С. 15—16.

складає не більше 1—2 відсотків валового суспільного продукту.

Справа тут не в якихось законах, а в простій доцільності, яка не дозволяє підприємцю витратити на рекламу більше, ніж це необхідно».

СЛОВНИК ОСНОВНИХ ТЕРМІНІВ

Розділ 1. Загальна характеристика суперечки

Суперечка — це процес обміну протилежними думками. Будь-яка суперечка передбачає зіткнення думок або позицій. Кожна сторона активно обстоює свою власну точку зору і намагається розкритикувати точку зору супротивника. Отже, суперечка — це комунікативна ситуація, де наявне активне ставлення до позиції співрозмовника, що виражається в її критичній оцінці.

Учасники суперечки — пропонент, опонент і аудиторія.

Пропонент — це той, хто висуває, обстоює деяку тезу. Без пропонента не може бути ані спору, ані аргументативного процесу, оскільки спірні питання не виникають самі по собі, вони повинні бути кимось сформульовані і поставлені на обговорення. Пропонент може висловлювати власну думку або представляти колективну позицію з того чи іншого питання.

Опонент — це той, хто заперечує, піддає сумніву істинність або слушність тези, яку висунув пропонент. Опонент може бути безпосередньо присутнім і особисто брати участь у спорі. Але може виникнути й така ситуація, коли опонент безпосередньо не бере участі в суперечці.

Аудиторія — це не пасивна маса людей, а колектив, який має свої переконання, позиції, точки зору з приводу питання, що обговорюється. Вона є основним об'єктом аргументативного впливу в спорі.

Дискусія (лат. *discussio*, від *discutio* — досліджую, розглядаю) — це публічна суперечка, мета якої полягає у з'ясуванні і порівнянні різних точок зору, у знаходженні правильного рішення спірного питання. Дискусію можна також кваліфікувати як своєрідний спосіб пізнання.

Полеміка (грецьк. *polemicos* — військова майстерність) — це суперечка, де є конфронтація, протистояння, проти-

борство сторін, ідей, думок. У зв'язку з цим її можна визначити як боротьбу принципово протилежних думок з якогось питання, як публічну суперечку з метою захисту, обстоювання своєї точки зору і спростування протилежної.

Диспут (від лат. *disputo* — досліджую, сперечаюся) — це публічна суперечка, предметом якої є наукове або суспільно важливе питання. Організаційні форми диспуту можуть бути різноманітними: обговорення дисертації, публічний захист тез тощо. На відміну від дискусії диспут не тільки з'ясовує підстави, а й виявляє позиції сперечальників, причому останнє в диспуті часто стає головним.

Дебати (від франц. *debatre* — сперечатися) — це суперечки, які виникають при обговоренні доповідей, виступів на зборах, засіданнях, конференціях тощо. Мета дебатів — прояснення ставлення учасників обговорення до спільних для всіх тез виступу.

Суперечка заради істини, або діалектична суперечка — це суперечка, в якій дуже старанно підбираються та аналізуються доводи тих, хто сперечається, ретельно оцінюються позиції та точки зору протилежних сторін, тобто, по суті, ведеться спільне дослідження істини. Такий спір можливий лише між компетентними, освіченими в даній проблемі людьми, які зацікавлені в її вирішенні. Метою такої суперечки є передусім досягнення істини. Істина, як правило, пов'язана з певними описами, тому суперечка про неї — це суперечка про відповідність опису, що наводить сперечальник, реальному стану речей. У зв'язку з цим суперечку заради істини можна також назвати суперечкою про описи. Говорити про одержання перемоги у подібних суперечках немає сенсу: коли в результаті спору відкривається істина, то вона стає надбанням обох сторін, про «перемогу» тут можна говорити лише у переносному значенні слова.

Суперечка заради переконання — це суперечка, в якій основне завдання, що стоїть перед сперечальниками, по-

лягає в переконанні один одного в істинності або слушності певної тези. Одним з мотивів такого спору може бути переконання людини у мудрості співрозмовника. Якщо для цього застосовуються різноманітні хитрощі, то така суперечка називається софістичною.

Суперечка заради перемоги — це суперечка, в якій головне завдання, що стоїть перед сперечальниками, полягає у тому, щоб «взяти гору» над супротивником за будь-яку ціну, використовуючи будь-які методи. Така суперечка називається ще еристичною суперечкою. Характерною ознакою еристичної суперечки є те, що вона є суперечкою про цінності, про ствердження якихось власних оцінок і розкритикування протилежних. Тому метою такої суперечки завжди є перемога, а не досягнення істини.

Суперечка заради суперечки — це свого роду «мистецтво для мистецтва», своєрідний «спорт». Для людей, які ведуть подібний спір, все одно про що, з ким і з якою метою сперечатися. Головне для них — перебувати в стані сперечання.

Суперечка-монолог — це так званий внутрішній спір, коли людина сперечається сама з собою.

Суперечка-діалог — це суперечка, учасниками якої є дві особи.

Суперечка-полілог — це суперечка, учасниками якої є декілька осіб. Суперечка-полілог може бути масовою (усі присутні беруть участь в спорі) і груповою (спірне питання вирішує окрема група осіб у присутності всіх учасників).

Усна суперечка — суперечка, яка передбачає безпосереднє спілкування конкретних осіб. Такі суперечки обмежені за часом і замкнені у просторі: проводяться на конференціях, засіданнях, заняттях тощо.

Письмова суперечка — суперечка, яка передбачає опосередковане спілкування учасників спору. Такі суперечки триваліші за часом, ніж усні.

Розділ 2. Аргументація і критика

Аргументація — це процес обґрунтування людиною певного положення (твердження, гіпотези, концепції) з метою переконання в його істинності, слушності.

Емпірична аргументація — це процес обґрунтування певного положення шляхом безпосереднього звертання до дійсності (експеримент, спостереження тощо).

Теоретична аргументація — це процес обґрунтування певного положення за допомогою вже відомих положень (аргументів) шляхом побудови певних міркувань (доказів). У цьому випадку людина також певним чином звертається до дійсності, але вже не безпосередньо, а опосередковано.

Структура аргументації — теза, аргументи.

Теза аргументації — це положення, яке необхідно обґрунтувати.

Аргументи аргументації — це положення, за допомогою яких обґрунтовується теза.

Форма аргументації — це спосіб, який застосовується для обґрунтування тези. Аргументація може проводитись або у формі дедуктивного міркування (дедуктивна аргументація), або у формі недедуктивного/правдоподібного міркування (недедуктивна/правдоподібна аргументація).

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

Правдоподібне (недедуктивне) 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. Це означає, що за допомогою правдоподібних міркувань можна обґрунтувати лише певний ступінь ймовірності тези. Довести істин-

ність тези, спираючись на схеми правдоподібних міркувань, неможливо. Розрізняють два основні види правдоподібних міркувань: індуктивні міркування і міркування за аналогією.

Індуктивне міркування — це міркування, в якому здійснюється перехід від окремого знання про предмети певного класу до загального знання про всі предмети цього класу. Розрізняють декілька видів індуктивних міркувань, серед них повну і неповну індукцію.

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

Неповна індукція — це міркування, в якому на підставі наявності певної ознаки у частини предметів певного класу робиться висновок про її наявність у всього класу предметів. Розрізняють два основних види неповної індукції: індукцію шляхом переліку (популярну індукцію) та індукцію шляхом відбору (наукову індукцію).

Популярна індукція — це міркування, в якому шляхом переліку встановлюється наявність певної ознаки у деяких предметів певного класу і на цій підставі робиться висновок про її наявність у всіх предметів певного класу.

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

«Поспішне узагальнення» — це логічна помилка, яка виникає в індуктивних міркуваннях при узагальненні без достатніх на це підстав.

«Після цього, отже, з цієї причини» — це логічна помилка, яка виникає в індуктивних міркуваннях тоді, коли проста послідовність подій вважається за їх причинний зв'язок.

Міркування за аналогією — це міркування, у яких робиться висновок про наявність певної ознаки в одиничного предмета (ситуації, події), що досліджується, на підставі його подібності в суттєвих рисах до іншого одиничного предмета (ситуації, події). Розрізняють два основних види аналогії: аналогію предметів та аналогію відношень.

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

Аналогія відношень — це міркування, в якому об'єктом уподібнювання є схожі відношення між двома парами предметів, а переносною ознакою — властивості цих відношень.

Доказова аргументація — це не що інше, як доведення. Доведення можна визначити як встановлення істинності тези з використанням логічних засобів за допомогою аргументів, істинність яких вже встановлена заздалегідь. Формою такої аргументації повинно бути дедуктивне міркування. Теза в цьому випадку — достовірне твердження.

Недоказова аргументація буває трьох видів. *Перший вид*: істинність аргументів, зокрема деяких з них, не встановлена, тобто всі аргументи, або деякі з них, не є достовірними твердженнями; форма аргументації — дедуктивне міркування або міркування за схемою «повна індукція»; теза — правдоподібне твердження. *Другий вид*: аргументи є достовірними твердженнями, тобто їх істинність вже встановлена; форма аргументації — недедуктивне (правдоподібне) міркування; теза — правдоподібне твердження. *Третій вид*: аргументи не є достовірними твердженнями; форма аргументації — недедуктивне (правдоподібне) міркування; теза — правдоподібне твердження.

Пряма аргументація — це аргументація, яка прямує від аргументів до тези. Теза безпосередньо обґрунтовується аргументами.

Непряма аргументація — це аргументація, де істинність тези обґрунтовується шляхом встановлення хибності антитези. Непряма аргументація буває двох видів: апагогічна аргументація і розділова аргументація.

Апагогічна аргументація — це вид непрямої аргументації. Хід міркування у цьому випадку такий: (1) висувається твердження, яке є запереченням тези (антитеза); (2) з аргументів та антитези виводять протиріччя, тобто два твердження, одне з яких є запереченням іншого; (3) на підставі цього робиться висновок про хибність антитези й істинність тези.

Розділова аргументація — це обґрунтування тези, яка є членом певної диз'юнкції висловлювань, шляхом встановлення хибності й виключення всіх інших конкуруючих з тезою положень — членів цієї диз'юнкції. Розділова аргументація є видом непрямої аргументації.

Критика — це обґрунтування безпідставності процесу аргументації, який відбувся раніше.

Структура критики — теза, аргументи.

Теза критики — це положення, хибність або малий ступінь правдоподібності якого необхідно довести в процесі критики.

Аргументи критики — це твердження, за допомогою яких критикується теза.

Форма критики — це спосіб, який застосовується для критики тези.

Спростування — це встановлення хибності якогось положення з використанням логічних засобів та положень, істинність яких встановлена заздалегідь.

Види критики — це критика тези, критика аргументів і критика форми.

Критика тези — це вид критики, який спрямований на обґрунтування безпідставності (хибності або малого ступеня правдоподібності) тези, яку висуває пропонент. Розрізняють пряму та непряму критику тези.

Пряма критика тези — це критика, яка будується у формі обґрунтування, що отримало назву «зведення до абсурду». Хід міркування у цьому випадку такий: (1) умовно припускають, що положення, яке висунув пропонент, є істинним; (2) з наявних аргументів і тези виводять усі можливі наслідки і проводять їх аналіз. Під час такого аналізу може з'ясуватися, що наслідки суперечать або один одному, або об'єктивним даним (фактам дійсності); (3) на цих підставах доходять висновку про безпідставність тези, спираючись на правило: хибні наслідки завжди свідчать про хибний висновок.

Непряма критика тези — це критика, яка будується за допомогою обґрунтування антитези. Хід міркування у цьому випадку такий: (1) висувається твердження, яке є запереченням тези, тобто антитеза; (2) обґрунтовується її істинність за допомогою аргументів критики; (3) на підставі цього робиться висновок про хибність тези пропонента.

Критика аргументів аргументації — це вид критики, який спрямований на обґрунтування безпідставності (хибності або малого ступеня правдоподібності) аргументів, які застосовує пропонент для обґрунтування тези.

Критика форми аргументації — це вид критики, який спрямований на обґрунтування безпідставності форми аргументації, яку застосовує пропонент.

Розділ 3. Правила і помилки в аргументації та критиці

Правила щодо тези — правила, що стосуються тези аргументації/критики. Існує два основних правила щодо тези: (1) теза повинна бути сформульована чітко і ясно; (2) теза

повинна залишатися незмінною протягом всієї аргументації або критики.

Визначення — це логічна операція, завдяки якій мовним висловам надається строго фіксований смисл.

Неявне визначення — визначення, в якому значення певного терміна виводиться (встановлюється) з системи відношень цього терміна до інших термінів у певному контексті.

Явне визначення — це визначення, яке задається конструкцією «А є В», де А — вислів, що визначається (дефінієндум), а В — вислів, за допомогою якого здійснюється визначення (дефінієнс).

Правила явних визначень — це правила, які регулюють операцію визначення. Існує чотири основних правила явних визначень: (1) правило співмірності, (2) правило заборони кола, (3) правило однозначності, (4) правило несуперечності.

Ignoratio elenchi — це помилка, якої допускаються, коли у процесі суперечки одна теза підмінюється іншою. Існує два різновиди цієї помилки: «втрата тези» і «підміна тези».

«Втрата тези» — це помилка, якої допускаються у тому випадку, коли людина ненавмисно (іноді підсвідомо) у процесі суперечки підмінює одну тезу іншою.

«Підміна тези» — це помилка, якої допускаються у тому випадку, коли людина свідомо, з наміром ввести в оману опонента, обгрунтовує не те твердження, яке висувається як теза, а те, яке вигідно їй, підмінює одну тезу іншою.

Правила щодо аргументів — правила, що стосуються аргументів аргументації/критики. Існує п'ять основних правил щодо аргументів: (1) аргументи повинні бути сформульовані ясно і чітко, (2) аргументи повинні бути висловлюваннями, які повністю або частково обгрунтова-

ні, (3) обґрунтування аргументів повинне проводитися незалежно від тези, (4) аргументи повинні бути достатніми для обґрунтування тези, (5) аргументи повинні відповідати тезі, яка обґрунтовується.

«Необґрунтований аргумент» — це помилка, яка виникає, коли аргументи аргументації або критики не є обґрунтованими. Існують декілька різновидів цієї помилки. Серед них **«хибний аргумент»** і **«випередження основи»**.

«Хибний аргумент» — це помилка, яка виникає, якщо в процесі аргументації або критики застосовується хибний аргумент. Про те, що аргумент є хибним, пропонент або опонент можуть і не знати.

«Випередження основи» — це помилка, яка полягає у застосуванні як основного аргументу твердження, істинність якого ще не доведена (посилаються на чутки, чийсь думки або припущення). У дійсності достовірність таких доводів лише передбачається, але не встановлюється з необхідністю.

«Коло в обґрунтуванні» — це помилка, суть якої полягає у тому, що тезу обґрунтовують за допомогою аргументів, які, в свою чергу, обґрунтовуються цією ж тезою.

«Надмірне обґрунтування» — це помилка, яка виникає у тому випадку, коли для обґрунтування тези наводять забагато аргументів.

«Безпідставні аргументи» — це помилка, яка виникає в тому випадку, коли супротивники в процесі суперечки намагаються навести для обґрунтування власної точки зору такі аргументи, які не пов'язані з предметом суперечки.

«Правило щодо форми» — правило, що стосується форми аргументації/критики. Існує одне загальне правило щодо форми: відношення між аргументами та тезою повинно бути принаймі відношенням підтвердження (у випадку доведення/спростування це відношення повинно бути відношенням логічного слідування).

«Не підтверджую» — це помилка, яка виникає в тому випадку, коли між аргументами та тезою аргументації/критики не існує зв'язку.

Розділ 4. Прийоми маніпулювання в суперечках

Маніпулювання — це вид взаємодії між співрозмовниками, коли один із них свідомо намагається проконтролювати поведінку, дії іншого, спонукає його поводитися так, як йому вигідно.

Приєм маніпулювання у суперечці — це будь-який прийом, за допомогою якого намагаються облегшити суперечку для себе і ускладнити її для співрозмовника.

Мовне маніпулювання — це маніпулювання, яке здійснюється шляхом свідомого і цілеспрямованого використання тих чи інших особливостей побудови і застосування мовних висловів.

Приєм «плавна зміна смислового значення вислову» — це прийом, сутність якого полягає у тому, що одне й те саме явище (ситуація, подія, дія) може бути описане за допомогою мовних висловів, які мають різне смислове значення.

Евфемізм (від грецьк. *euphemismos* — *благоговійне мовчання, добра слава*) — використання більш «м'якого», «прийняттого» мовного вислову для позначення певного предмету. За допомогою евфемізму цей предмет уявляється адресату більш «приємним» і менш загрозливим.

Пейоративний вислів — це «зворотний» евфемізм. Референт, денотат називається словом, яке завідомо містить негативну оцінку.

Прийоми «розмивання смислового значення» — це прийоми, сутність яких полягає у застосуванні в текстах мовних висловів без точного смислового значення. У різних знакових ситуаціях різні люди можуть їх зрозуміти по-різному. Окрім того, в різних ідеологіях смислове значення та-

ких слів може значно відрізнятись. До таких висловів, як правило, відносять «лозунгові слова» і «пусті формули».

Прийом «синтаксичне перетворення» — це прийом, сутність якого полягає у виборі порядку слів у висловах, що застосовуються в процесі аргументації/критики як аргументи або теза.

Прийом «маніпулювання з агентом дії» — це прийом, який полягає у тому, що в процесі суперечки застосовують мовні конструкції, в яких відсутній агент дії, або, якщо агент дії вказується, то маніпулюють його місцем в мовній конструкції для того, щоб у вигідному для себе світлі зобразити реальну ситуацію, викликати у слухача різні емоційні стани.

Прийом «емоційний вплив» — це прийом, який полягає у використанні властивостей мовних висловів викликати у людей певні позитивні або негативні емоції.

Софізм — це навмисна помилка в аргументації/критиці.

Argumentum ad rem — це аргументи, що стосуються предмету спору, тези, яка захищається або критикується. Такі аргументи називають аргументами до справи, до суті справи. Їх кваліфікують як коректні, саме вони повинні застосовуватися в раціональній суперечці.

Argumentum ad hominem — це аргументи, що не стосуються суті справи, вони не спрямовані на обґрунтування або критику тези суперечки. Їх застосовують лише з однією метою — одержати перемогу в спорі. Такі доводи отримали загальну назву — аргументи до людини. Їх так називають тому, що вони спрямовані на людину, на співрозмовника, його переконання, дії, поведінку тощо. Аргументи такого типу вважаються некоректними, їх застосування свідчить про те, що суперечка зі спору заради істини (діалектичної суперечки) перетворюється на спір заради перемоги (еристичну суперечку).

Брехливий аргумент — це прийом, який полягає у використанні в процесі аргументації/критики аргументу, хибність якого відома проponentу/оponentу.

Існують різновиди цього прийому. До них відносяться: частково брехливий аргумент; безглуздий аргумент; тактичний брехливий аргумент; неприкритий брехливий аргумент; неправомірне звернення до науки; брехливий аргумент як передумова запитання; брехливий аргумент, що не промовляється; подвійна бухгалтерія; зв'язок аргументів; адвокатський аргумент.

Суб'єктивний аргумент — це аргумент, який суттєво відрізняється від брехливого аргументу. За допомогою брехливого аргументу намагаються ввести у суперечку завідомо хибну думку, змусити співрозмовника прийняти її. Суб'єктивний аргумент також для нас може бути хибним твердженням, або недостатньо доведеним, однак при цьому ми знаємо, що наш співрозмовник вважає його істинним. Його не вводять у свідомість супротивника, а лише запозичають у нього.

Аргумент до особи — це прийом, за допомогою якого супротивнику приписують такі недоліки, реальні або уявні, які зображують його у кумедному вигляді, критикують його розумові здібності, підривають довіру до його міркувань. Дуже розповсюджений довід, який навіть має власну назву — *argumentum ad personam*.

Аргумент до публіки — це прийом, за допомогою якого замість обґрунтування тези, її істинності чи хибності об'єктивними аргументами, намагаються спертися на думку, почуття, настрої слухачів, які присутні при спорі.

Аргумент до вигоди — це прийом, який полягає в апеляції до того, що є природним для сучасної західної людини, а саме її вигоди. Якщо в аргументації застосовується аргумент до вигоди, то він дуже часто автоматично сприймається як істинний.

Аргумент до мас — це прийом, сутність якого полягає у тому, що людина намагається схилити на свій бік широке коло слухачів, використовуючи національні та расові забобони, неправдиві обіцянки, класові інтереси тощо. Найчастіше такі аргументи застосовуються у політичних диспутах. Іноді цей прийом називають демагогією.

Аргумент до людини — це прийом, сутність якого полягає у тому, що на підтримку власної позиції людина наводить підстави, які висуваються супротивною стороною в спорі, або такі, що впливають із прийнятих нею аргументів.

Аргумент до пихи — це прийом, який полягає у розхвалюванні супротивника з надією на те, що, зворушений компліментами, він подобрішає, розм'якне і стане поступливішим.

Аргумент до авторитету — це прийом, який полягає у тому, що людина з метою підтримки власної точки зору посилається на ідеї, імена, погляди людей, які є авторитетами для супротивника. Навіть якщо він не підтримує їх, аргумент до авторитету застосовується з огляду на те, що супротивник не насмілиться сперечатися з ним.

Повне заперечення авторитетів — це прийом, який є протилежним попередньому. У дійсності є не дуже багато питань, на яких та чи інша людина досконало знається. У всьому іншому ми спираємося на певні авторитети, на знання, здобуте людством протягом всієї історії його розвитку. Тому повне заперечення авторитетів можна кваліфікувати тільки як недоумство, або софізм, якщо це робиться навмисно заради вигоди у суперечці.

Убивчий аргумент — це аргумент, який наносить рішучий удар по тезі супротивника. Після застосування цього прийому подальше відстоювання тези стає безглуздим. Такий довід використовується тоді, коли інші прийоми не дали ефекту. Убивчий аргумент стає сильнішим, якщо він співвідноситься з думкою авторитетної людини. Найчастіше його застосовують для припинення суперечки.

Аргумент до освіченості — це прийом, який полягає у посиленні на неосвіченість, неінформованість супротивника у питаннях, що належать до суті суперечки, згадування таких фактів або теоретичних положень, які не відомі нікому зі сперечальників і які вони не мають можливості перевірити. Ставка робиться на те, що супротивнику буде соромно зізнатися в необізнаності у певному питанні.

Аргумент до жалю — це прийом, який полягає у посиленні на тяжкі обставини, скрутне становище тощо. Він повинен викликати почуття жалю і співчуття у супротивника.

Аргумент до городского — це прийом, який полягає в апеляції до влади, державних органів і керівництва.

Аргумент до сили — це прийом, який полягає у погрозі неприємними наслідками (зокрема, застосуванням насильства) або примусу чи шантажу.

Прийом «надмірна причепливість до аргументів» — це прийом, який полягає у тому, що супротивник надмірно чіпляється до аргументів, які ви наводите, примушує вас доводити те, що є очевидним.

Прийом «помноження аргументів» — це прийом, який полягає у тому, що один і той самий аргумент повторюється декілька разів у різних формах та словах. Створюється ілюзія того, що сперечальник застосовує не один аргумент, а множину доводів. Цей прийом особливо часто застосовується у суперечці при слухачах, у довгих промовах тощо.

Прийом «бездоказова оцінка аргументів супротивника» — це прийом, який полягає у тому, що в процесі суперечки, почувши аргументи супротивника, починають одразу ж давати їм негативну оцінку: «Софізм», «Це не розумно», «Гра слів», «Дурниця», «Нісенітниця» тощо. Причому такі оцінки, як правило, потім не обґрунтовуються, а стають аргументами тієї людини, яка їх проголошувала, без будь-якого доведення.

Прийом «вимога надмірного уточнення тези» — це прийом, який полягає у вимозі пояснення цілком очевидних речей та понять. Таке уточнення може призвести до нескінченної низки запитань та відповідей. Мета прийому — затягування часу.

Прийом «умисне нерозуміння тези» — це прийом, який полягає у зміні значення термінів, що застосовує супротивник. Мета прийому — зміна значення тези не на користь супротивника.

Прийом «необгрунтоване звинувачення в неясності» — це прийом, сутність якого полягає у тому, що з тези висмикуються окремі терміни, фрази, значення яких поза контекстом стає незрозумілим; на підставі цього висувають звинувачення в неясності та заплутаності всієї тези супротивника.

Прийом «нечітке формулювання тези» — це прийом, який полягає у навмисному нечіткому формулюванні тези, із застосуванням, наприклад, невідомих супротивнику висловів.

Прийом «підміна критики тези критикою аргументів» — це прийом, сутність якого полягає в тому, що на підставі факту спростування аргументів говорять про спростування тези. Однак зрозуміло, що спростування аргументів свідчить лише про необгрунтованість тези, але не про її спростування.

Прийом «набір фраз, що не мають смислу» — це прийом, який пов'язаний з помилкою «не підтверджую». Застосовуючи цей прийом, супротивника збивають з пантелику набором фраз, які не мають смислу. Ставка робиться на те, що людина, сприймаючи промову, навіть якщо вона її не розуміє, буде думати, що за словами співрозмовника все одно щось криється. Застосування цього прийому не має сенсу лише тоді, коли співрозмовник чітко розрізняє, що йому зрозуміло, а що — ні, і не соромиться в цьому зізнатися.

Прийом «відтягування заперечення» — це прийом, застосування якого пов'язане з ситуацією, коли супротивник наводить довід, проти якого не одразу можна знайти заперечення. У таких випадках намагаються по можливості непомітно для співрозмовника «відтягнути заперечення», наприклад, ставлять запитання у зв'язку з наведеним аргументом, немов би хочуть з'ясувати якісь деталі; починають відповідати здалеку тощо. У цей час намагаються знайти бажане заперечення, до якого одразу ж і переходять.

Захисні прийоми — це прийоми, які можна застосовувати для відповіді на некоректні прийоми супротивника. Найхарактернішими є два захисних прийоми.

Перший прийом полягає у тому, що треба провести аргументи щодо положення, яке ви доводите, так, щоб супротивник не помітив, що вони призначені саме для цієї мети. Якщо ви наведете всі свої аргументи ніби між іншим, то вам залишиться лише зібрати їх до купи — і ваша думка буде доведена.

Другий прийом є простішим. Помітивши, що ваш супротивник злісно заперечує кожний ваш аргумент на підтримку положення, що обгрунтовується, можна поставити 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 і хочемо застосувати як аргумент. Якщо супротивник розпочав заперечувати всі ваші аргументи, то він може у захваті заперечити і цю думку. Саме тут пастка і спрацює. Заперечивши думку, яка суперечить вашому доводу, він тим самим прийняв ваш аргумент, який ви і хотіли провести.

Зворотний удар — це прийом, завдяки якому аргумент повертається проти того, хто його висловив. Його сутність така: людину просять аргументувати якусь важку тезу (як правило, у вигляді запитання), що її дискредитує. Замість обгрунтування цієї тези вона починає критикувати особистість співрозмовника щодо заданого запитання. Сутність прийому можна передати словами Аристотеля: «Сказане проти нас самих ми обернемо проти того, хто це сказав».

Контрзапитання — це ефективний прийом нейтралізації супротивника. В результаті його застосування людина не дає чіткої та ясної відповіді на поставлене запитання і врешті-решт переадресує його тому, хто це запитання поставив. Цей прийом не руйнує тезу співрозмовника, але перешкоджає розвитку суперечки у неприємному напрямку, виключає на деякий час можливість критики.

Контрприклад — це прийом, який полягає у тому, що спочатку умовно погоджуються і схвалюють думку опонента, не повторюючи її, а потім наводять аналогічний приклад чи випадок, добре знайомий усім учасникам суперечки. Асоціації будуть говорити самі за себе.

Прийоми, призначені для виведення співрозмовника з рівноваги — це грубі, некоректні прийоми, в результаті застосування яких переходять на особистості, кривдять, зневажають співрозмовника, несправедливо звинувачують його, починають глумитися над «свята святих», застосовують так званий «прийом артистів» тощо.

Прийоми, призначені для відволікання уваги супротивника — це прийоми, які мають такий вигляд. Сперечальник хоче провести якусь думку без критичних зауважень супротивника. Для цього він або зовсім не висловлює її, а лише тільки має на увазі, або висловлює, однак в сірій, непомітній формі. А перед цим проголошує щось таке, що привертає особливу увагу супротивника. Якщо це зроблено успішно, то є багато шансів, що співрозмовник пропустить без критики ту думку, заради якої і був застосований цей прийом.

Прийом «ставка на хибний сором» — це прийом, який використовує таку слабку рису людини, як бажання «здаватися кращою, ніж є насправді», не показати супротивнику, що чогось не знаєш або не розумієш, «не впасти в очах співрозмовника».

Нейролінгвістичне програмування — це мистецтво і наука удосконалення особистості. У наш час НЛП — це досить

розгалужена галузь сучасного психологічного знання, результати якої застосовуються у комунікації, бізнесі, освіті, терапії тощо.

Дзеркальне відображення — пристосування до поведінки співрозмовника з метою встановлення тіснішого контакту.

Предикати — мовні терміни, які дозволяють визначити репрезентативну систему співрозмовника.

Рамка — певний контекст або спосіб витлумачення висловлювання, події, поведінки.

Візуали — люди, у яких переважає візуальне сприйняття світу.

Аудіали — люди, у яких переважає звукове сприйняття світу.

Кінестатики — люди, які сприймають світ переважно через відчуття.

Невербальні складники комунікації — мова жестів і поз, мова міміки, парамовленнєві характеристики (тон, тембр, темп мовлення), мова простору тощо.

Рекомендована література

- Акофф Р.* Искусство решения проблем. — М., 1982.
- Адлер Д.* НЛП: современные психотехнологии. — С.Пб., 2000.
- Алексеев А. П.* Аргументация. Познание. Общение. — М., 1991.
- Алексеев Н. С., Макарова З. В.* Ораторское искусство в суде. — Л., 1989.
- Алешина И.* Паблик рилейшнз для менеджеров и маркетеров. — М., 1997.
- Аллен Дж. Ф., Перро Р.* Выявление коммуникативного намерения, содержащегося в высказывании // Новое в зарубежной лингвистике. Теория речевых актов. — М., 1986. — Вып. 17. — С. 322—362.
- Аристотель.* О софистических опровержениях // Соч.: В 4-х т. — М., 1978. — Т. 2. — С. 533—593.
- Аррендондо Л.* Искусство деловой презентации. — Челябинск, 1998.
- Атватер И. Я.* Я вас слушаю: советы руководителю, как правильно слушать собеседника. — М., 1988.
- Бауэр В. и др.* Энциклопедия символов. — М., 1995.
- Берн Э.* Игры, в которые играют люди, люди, которые играют в игры. — С.Пб, 1992.
- Блажнов Е. А.* Паблик рилейшнз. — М., 1994.
- Блэк С.* Паблик рилейшнз? Что это такое? — М., 1990.
- Блэк С.* Введение в паблик рилейшнз. — Ростов-на-Дону, 1998.
- Бондаренко П. С.* Судова промова. — Львів, 1972.
- Браун Л.* Имидж — путь к успеху. — С.Пб., 1996.
- Борисов А.* Роскошь человеческого общения. — М., 1998.
- Бройнинг Г.* Руководство по ведению переговоров. — М., 1996.
- Брутян Г. А.* Аргументация. — Ереван, 1984.
- Брутян Г. А.* Новая волна интереса к философской аргументации // Философия и культура. — М., 1987.
- Введенская Л. А., Павлова Л. Г.* Культура и искусство речи. — Ростов-на-Дону, 1995.
- Введенская Л. А., Павлова Л. Г.* Человеческое слово могуще... — М., 1984.

Викентьев И. Л. Приемы рекламы и public relations. — С.Пб., 1995.

Войтасик Л. Психология политической пропаганды. — М., 1981.

Гарифуллин Р. Энциклопедия блефа. Манипуляционная психология и психотерапия. — Казань, 1995.

Гиргинов Г. Диалог: философско-политический анализ. — М., 1989.

Гольдинер В. Д. Защитительная речь. — М., 1970.

Гордон Д., Лакофф Дж. Постулаты речевого общения // Новое в зарубежной лингвистике. Лингвистическая прагматика. — М.: Прогресс, 1985. — Вып. 16. — С. 276—302.

Горелов И. Н. Невербальные компоненты коммуникации. — М., 1980.

Грачев Ю. Н. Ведение переговоров с инофирмами. — М., 1997.

Гуревич П. С. Приключения имиджа: типология телевизионного образа и парадоксы его восприятия. — М., 1991.

Давыдов Г. Д. Искусство спорить и острить. — М., 1923.

Данкел Ж., Парнхэм Э. Ораторское искусство — путь к успеху. — С.Пб., 1997.

Дейвиз Ф. Ваш абсолютный имидж. — М., 1997.

Дейк Т. А. ван. Язык. Познание. Коммуникация. — М., 1989.

Дерябо С., Ясвин В. Гроссмейсер общения: Иллюстрированный самоучитель психологического мастерства. — М., 1996.

Дзюбенко О. Г., Присяжный Т. В. Культура дискуссий. — К., 1990.

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.

Доти Д. Паблисити и паблик рилейшнз. — М., 1996.

Дридзе Т. М. Язык и социальная психология. — М., 1980.

Дэна Д. Преодоление разногласий. Как улучшить взаимоотношения на работе и дома. — С.Пб., 1994.

Еемерен Ф. Х. ван, Гроотендорст Р. Аргументация, коммуникация и ошибки. — Л., 1992.

- Ерастов Н. П.* Культура мышления лектора. — М., 1989.
- Журавлев А. П.* Звук и смысл. — М., 1981.
- Жмыриков А. Н.* Как победить на выборах. — М., 1995.
- Зарецкая Е. Н.* Логика речи для менеджера. — М., 1997.
- Зворыкин Ю. Н.* Юмор в публичном выступлении. — М., 1977.
- Зигерт В., Ланг Л.* Руководить без конфликтов. — М., 1990.
- Имидж лидера. Психологическое пособие для политиков. — М., 1994.
- Ивакина Н. Н.* Культура судебной речи. — М., 1995.
- Ивакина Н. Н.* Основы судебного красноречия (риторика для юристов). — М., 1999.
- Иванова С. Ф.* Вместе искать истину. — М., 1989.
- Ивин А. А.* Искусство правильно мыслить. — М., 1990.
- Ивин А. А.* Основы теории аргументации. — М., 1997.
- Ивин А. А.* Логика. — М., 1999.
- Ишмуратов А. Т.* Конфлікт і згода. — К., 1996.
- Кирсанов А. В.* Полемика служит убеждению. — М., 1980.
- Киселева Л. А.* Вопросы теории речевого воздействия. — Л., 1978.
- Колшанский Г. В.* Паралингвистика. — М., 1974.
- О'Коннор Дж., Сеймор Дж.* Введение в нейролингвистическое программирование. — Челябинск, 1998.
- Корнелиус Х. и др.* Выиграть может каждый. Как разрешать конфликты. — М., 1992.
- Крижанская Ю. С., Третьяков В. П.* Грамматика общения. — Ленинград, 1990.
- Культура парламентской речи. — М., 1994.
- Курбатов В. И.* Социально-политическая аргументация: логико-методологический аспект. — Ростов-на-Дону, 1991.
- Леонтьев А. А.* Психология общения. — Тарту, 1974.
- Лотман Ю. М.* Внутри мыслящих миров. Человек — текст — семиосфера — история. — М., 1996.
- Мартин Д. М.* Манипулирование встречами. — Минск, 1997.
- Михайловская Н. Г., Одинцов В. В.* Искусство судебного оратора. — М., 1981.

Михальская А. К. Основы риторики. Мысль и слово. — М., 1996.

Михальская А. К. Русский Сократ. Лекции по сравнительно-исторической риторике. — М., 1996.

Милич П. Как проводить деловые беседы. — М., 1983.

Молдован В. В. Судова риторика. — К., 1998.

Национальная культура и общение. — М., 1977.

Невзлин Л. Б. «Паблик рилейшнз» — кому это нужно? — М., 1993.

Нергеш Я. Поле битвы — стол переговоров. — М., 1989.

Ниренберг Дж. Маэстро переговоров. — Минск, 1996.

Ножин Е. А. Мастерство устного выступления. — М., 1989.

Об искусстве полемики. — М., 1982.

Оптимизация речевого воздействия. — М., 1990.

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. Poleмика. — М., 1991.

Пиз А. Язык телодвижений. — Нижний Новгород, 1992.

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

Почепцов Г. Г. Имиджмейкер. — К., 1995.

Почепцов Г. Г. Паблик рилейшнз. — К., 1996.

Почепцов Г. Г. Символы в политической рекламе. — К., 1997.

Проблемы эффективности речевой коммуникации. — М., 1989.

Прошунин Н. Ф. Что такое полемика? — М., 1985.

Психология цвета. — М.— К., 1996.

Речевое воздействие. Проблемы прикладной психолингвистики. — М., 1972.

Речевое воздействие в сфере массовой коммуникации. — М., 1990.

Родос В. Б. Теория и практика полемики. — Томск, 1989.

Родос В. Б. Спор и полемика. — М., 1985.

Роль дискуссий в развитии естествознания. — М., 1986.

Романов А. А. Грамматика деловых бесед. — Тверь, 1995.

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

- Рузавин Г. И.* Методологические проблемы аргументации. — М., 1996
- Рюкле Х.* Ваше тайное оружие в общении. Мимика, жест, движение. — М., 1996.
- Селекьюз Дж.* Секреты заключения международных сделок. Мастерство ведения переговоров. — М., 1994.
- Слемнев М. А., Васильков В. Н.* Диалектика спора. — Минск, 1990.
- Сергеич П.* Искусство речи на суде. — М., 1960.
- Скотт Д. Г.* Конфликты, пути их преодоления. — К., 1991.
- Скотт Д. Г.* Сила ума. — Л., 1991.
- Смолярчук Г. И.* Гиганты и чародеи слова. Русские судебные ораторы XIX — начала XX века. — М., 1984.
- Соколов А. Н.* Проблемы научной дискуссии. — Л., 1980.
- Сопер П.* Основы искусства речи. — Ростов-на-Дону, 1995.
- Сперанский М. М.* Правила высшего красноречия. — М., 1973.
- 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.
- Тимченко Н. И.* Искусство делового общения. — Харьков, 1992
- Чихачев В. П.* Лекторское красноречие русских ученых XIX века. — М., 1987.
- Чихачев В. П.* Речевое мастерство пропагандиста. — М., 1987.
- 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 выводов знаний. — К., 1998.
- Философские проблемы аргументации. — Ереван, 1984.

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.

Шепель В. М. Имиджелогия. — М., 1996.

Шерковин Ю. А. Психологические проблемы массовых информационных процессов. — М., 1973.

Шмидт Р. Искусство общения. — М., 1992.

Шопенгауэр А. Эристика или искусство спорить. — С.Пб., 1900.

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.

Юридическая конфликтология. — М., 1995.

Язык и моделирование социального взаимодействия. — М., 1987.

Яскевич Я. С. Аргументация в науке. — Минск, 1991.

Предметний покажчик*

А

- Аналогія предметів 32
 - відношень 32
- Аргументація 21
 - апагогічна 35
 - дедуктивна 27
 - доказова 33
 - недоказова 33
 - емпірична 21
 - непряма 34
 - пряма 34
 - розділова 35
 - теоретична 21
- Аргумент аргументації 22
 - argumentum ad hominen 79
 - argumentum ad rem 79
- критики 45

В

- Визначення 53
 - неявні (контекстуальні) 53
 - явні 53
- Вислов пейоративний 74

Д

- Дебати 16
- Дискусія 14
- Диспут 16

Е

- Еристика 4—5, 10
- Евфемізм 72

З

- Значення предметне 70
 - сміслові 70

І

- Індукція 28
 - наукова 29
 - неповна 29
 - повна 29
 - популярна 29

* У предметному покажчику містяться посилання на сторінки, де вводиться новий термін.

К

- Критика 45
 - аргументів 46
 - тези 45
 - непряма* 46
 - пряма* 45
 - форми 47

М

- Майєвтика 8
- Маніпулювання 68
 - мовне 69
- Міркування дедуктивне 26
 - недедуктивне (правдоподібне) 28
 - індуктивне 28
 - за аналогією 31

Н

- Нейролінгвістичне програмування 100

О

- Опонент 13

П

- Полеміка 15
- Помилка «безпідставні аргументи» 66
 - випередження основи 64
 - втрата тези 58
 - занадто багато доведено 62
 - занадто мало доведено 61
 - ignotatio elenchi* 58
 - коло в обґрунтуванні 65
 - коло у визначенні 54
 - надмірне обґрунтування 65
 - надмірний сумнів 66
 - надмірна точність 66
 - надто вузького визначення 54
 - надто широкого визначення 54
 - не впливає 67
 - не підтверджую 67
 - необґрунтований аргумент 64
 - підміна тези 58
 - після цього, отже, з цієї причини 30
 - поспішне узагальнення 30
 - тавтологія 54
 - хибний аргумент 64

Правила щодо аргументів	62
щодо тези	48
щодо форми	67
явних визначень	54
Прийоми маніпулювання	68
мовні	69
маніпулювання агентом дії	78
синтаксичне перетворення	77
плавна зміна смислового значення вислову	70
розмивання смислового значення	75
емоційний вплив	79
невербальні	107
психологічні	100
щодо аргументів аргументації/критики	
адвокатський аргумент	83
аргумент, що не промовляється	82
аргумент до авторитету	88
аргумент до вигоди	87
аргумент до городскогоого	91
аргумент до жалю	91
аргумент до людини	88
аргумент до мас	87
аргумент до особи (<i>argumentum ad personam</i>)	84
аргумент до пихи	88
аргумент до публіки	86
аргумент до сили	91
бездоказова оцінка аргументів супротивника	92
безглуздий аргумент	80
брехливий аргумент	80
брехливий аргумент як передумова запитання	82
зв'язок аргументів	83
надмірна причепливість до аргументів	92
неприкритий аргумент	81
неправомірне звернення до науки	81
повне заперечення авторитетів	89
подвійна бухгалтерія	82
помноження аргументів	92
суб'єктивний	83
тактичний брехливий аргумент	81
частково брехливий аргумент	80
убивчий	90
щодо тези і форми аргументації/критики	
вимога надмірного уточнення тези	93
набір фраз, що не мають смислу	94

- необґрунтоване звинувачення в неясності 93
 нечітке формулювання тези 93
 підміна критики тези критикою аргументів 94
 умисне нерозуміння тези 93
- тактичні** 95
 - відтягування заперечення 95
 - захисні прийоми 95
 - зворотний удар 96
 - Контрзапитання 97
 - Контрприклад 98
 - прийоми, призначені для відволікання уваги супротивника 99
 - прийоми, призначені для виведення співрозмовника з рівноваги 98
 - ставка на хибний сором 100
- Пропонент** 13
- Р**
- Репрезентаційні системи 104
- С**
- Слова лозунгові 75
- Софізм 9, 79
- Спростування 45
- Суперечка 13
 - заради істини (діалектична суперечка) 16
 - заради переконання (софістична суперечка) 18–19
 - заради перемоги (еристична суперечка) 6, 9–10
 - заради суперечки 20
 - письмова 20
 - суперечка-діалог 20
 - суперечка-монолог 20
 - суперечка-полілог 20
 - усна 20
- Т**
- Теза аргументації 22
- критики 45
- У**
- Учасники суперечки 13
- Ф**
- Форма аргументації 26
- Формули пусті 76

Навчальне видання

Ірина Вікторівна Хоменко

Еристика
мистецтво полеміки

Навчальний посібник

Юрінком Інтер — редакція наукової та навчальної літератури

Відповідальний за випуск *Т. А. Яскажук*

Редактор *О. Г. Пазюк*

Художнє оформлення *О. О. Кротков*

Комп'ютерний набір *Л. М. Сисоєва*

Комп'ютерна верстка *С.Л. Караваєв*

Підп. до друку 05.09.2001. Формат 84×108/32. Папір офсет. Гарн. Таймс.

Друк високий. Умов. друк. арк. 10,08. Обл.-вид. арк. 8,76.

Наклад 10 000 (1-й завод 4000) прим. Зам. № 1—395. Ціна договірна.

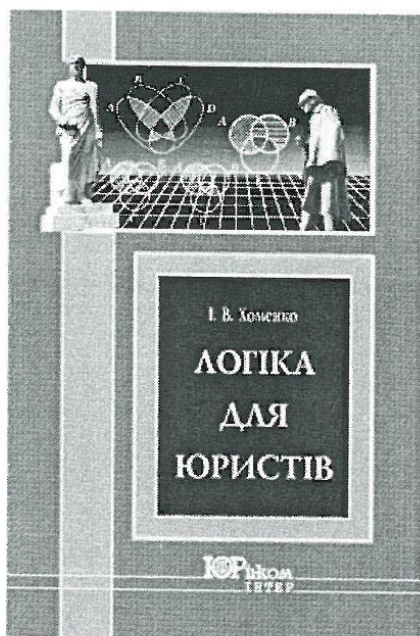
Оригінал-макет виготовлено комп'ютерним центром СП «Юрінком Інтер»

(Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції — серія ДК № 19 від 20.03.2000.)

З питань придбання літератури звертатися до видавництва «Юрінком Інтер»
за адресою: 04209, Київ-209, вул. Героїв Дніпра, 31-б; тел. 411-64-03

Віддруковано в АТ «Київська книжкова фабрика»
01054, Київ, вул. Воровського, 24

**Видавництво правової літератури
«Юрінком Інтер» пропонує**



Логіка для юристів : Підручн. / І.В. Хоменко. – К., 2001. – 224 с.

ISBN 966-7784-94-0

У підручнику викладаються основні положення сучасної логіки з урахуванням викладання цього курсу студентам юридичних вузів і факультетів.

Розрахований на студентів, аспірантів, викладачів вищих навчальних юридичних закладів. Він може стати також у нагоді студентам гуманітарних спеціальностей вузів, які вивчають логіку.

Наша адреса:

04209, м. Київ–209, вул. Героїв Дніпра, 31-Б.
Тел./факс (044) 412-36-18; тел. 411-69-08, 411-64-03
<http://www.yurincom.kiev.ua>;
e-mail: Sales@yurincom.kiev.ua

І. В. Хоменко

ЕРИСТИКА

Мистецтво
полеміки

ЮРІНКОН
ІНТЕР