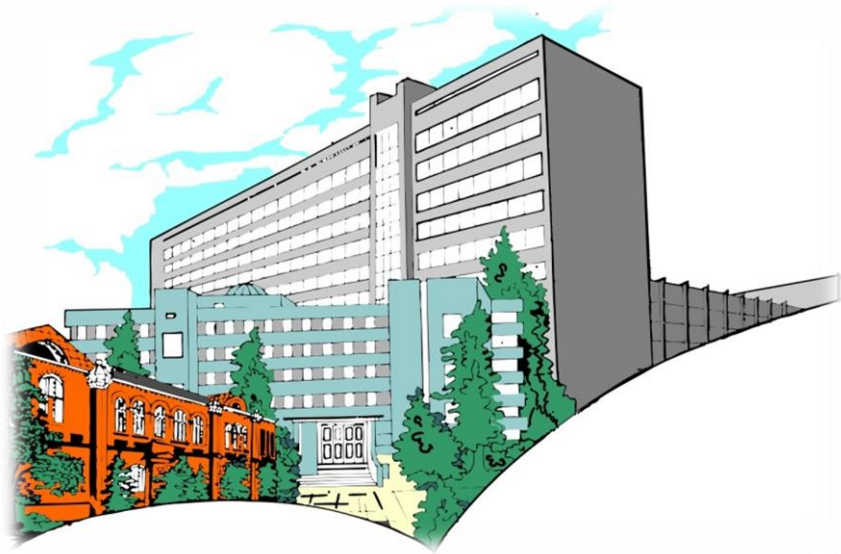


**Міністерство освіти і науки України
Херсонський державний університет**



**Методичні рекомендації
до дисципліни вільного вибору студентів
«ЕРИСТИКА»**

**для здобувачів ступенів вищої освіти «бакалавр» і
«магістр» усіх спеціальностей**

Херсон, 2019

УДК 378.147.091.31:162.6 (072)

ББК 83.7

М 29

Методичні рекомендації до дисципліни вільного вибору студентів «Еристика» для здобувачів ступенів вищої освіти «бакалавр» і «магістр» усіх спеціальностей / О. П. Карабута, С. А. Мартос. – Херсон, 2019. – 60 с.

Рецензенти:

Гавриш М. М. – кандидат філологічних наук, доцент кафедри української філології Хмельницького національного університету;

Пентилюк М. І. – доктор педагогічних наук, професор кафедри мовознавства Херсонського державного університету

Експерт:

Александрова Г. М. – кандидат психологічних наук, доцент кафедри педагогіки, психології й освітнього менеджменту імені проф. Є. Петухова Херсонського державного університету

Коректор:

Мандич Т. М. – старший лаборант кафедри української мови Херсонського державного університету

*Рекомендовано вченою радою Херсонського державного університету
(протокол № 5 від «25» листопада 2019 р.)*

*як навчально-методичний посібник для викладачів, аспірантів і
студентів закладів вищої освіти*

Сучасна людина повинна бути професійним комунікантом, знати і вміти активно використовувати у своїй діяльності спеціальні прийоми впливу на людей, що дозволяють досягти комунікативної мети з найменшими втратами часу та енергії. Цьому сприяє вивчення курсу «Еристика», основною метою якого є формування практичних умінь і навичок успішної раціональної комунікації, особливо в ситуаціях, коли має місце зіткнення поглядів і позицій. Методичні рекомендації складено відповідно до нормативів Міністерства освіти та науки України із дотриманням принципів науковості, систематичності й послідовності, наступності у вивченні навчального матеріалу. Вони містять вступ, навчальну програму дисципліни, чотири основні теми курсу, модулі самостійної роботи, тематику рефератів і критерії оцінювання навчальних досягнень студентів.

Для викладачів, аспірантів та студентів закладів вищої освіти.

УДК 378.147.091.31:162.6 (072)

ББК 83.7

© Карабута О.П., Мартос С.А.,

ЗМІСТ

| | |
|---|----|
| ВСТУП..... | 4 |
| НАВЧАЛЬНА ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ..... | 5 |
| ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СУПЕРЕЧКИ..... | 10 |
| Термінологічний мінімум..... | 10 |
| Практичний модуль | 13 |
| Тестові завдання | 14 |
| АРГУМЕНТАЦІЯ І КРИТИКА | 16 |
| Термінологічний мінімум..... | 16 |
| Практичний модуль | 21 |
| Тестові завдання | 23 |
| ПРАВИЛА І ПОМИЛКИ В АРГУМЕНТАЦІЇ ТА КРИТИЦІ | 28 |
| Термінологічний мінімум..... | 28 |
| Практичний модуль | 30 |
| Тестові завдання | 32 |
| ПРИЙОМИ МАНІПУЛЮВАННЯ В СУПЕРЕЧКАХ | 34 |
| Термінологічний мінімум..... | 34 |
| Практичний модуль | 42 |
| Тестові завдання | 44 |
| МОДУЛІ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ..... | 47 |
| ТЕМАТИКА РЕФЕРАТІВ..... | 54 |
| КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ..... | 55 |

ВСТУП

У сучасних умовах суттєво змінюється ставлення до комунікації. Новий комунікативний простір потребує рівноцінних співрозмовників, які не залежать один від одного, і можуть обстоювати у комунікативних процесах власну позицію.

Культура суперечок, які спостерігаємо по телебаченню, радіо, у пресі, не витримує жодної критики. Співрозмовники не можуть чітко висловити свої думки, побудувати переконливо аргументацію, грамотно розкритикувати точку зору супротивника, не володіють прийомами переконання, ведення різних типів суперечок. Це свідчить про нагальну необхідність розвитку комунікативної культури сучасної людини, зокрема випускника закладу вищої освіти, який повинен мати не лише ґрунтовну підготовку з обраної спеціальності, але й уміти спілкуватися з іншими людьми. На розв'язання цієї проблеми спрямована еристика.

Основною метою дисципліни «Еристика» є формування у студентів практичних умінь і навичок успішної раціональної комунікації, особливо в ситуаціях, коли має місце зіткнення поглядів і позицій. Сучасна людина повинна бути професійним комунікантом, тобто знати і вміти активно використовувати у своїй діяльності спеціальні прийоми впливу на людей, що дозволяють досягти комунікативної мети з найменшими втратами часу та енергії.

Методичні рекомендації містять вступ, навчальну програму дисципліни, чотири основні теми курсу «Еристика», модулі самостійної роботи студентів, тематику рефератів і критерії оцінювання навчальних досягнень студентів (під час підсумкового контролю, аудиторної роботи студентів, самостійної роботи студентів, реферативних робіт та презентацій).

У структурі основних тем дисципліни виділено термінологічний мінімум до теми, практичний модуль, який містить теоретичні питання, контрольні питання та практичні завдання (домашнє завдання), тестові завдання з одним правильним варіантом відповіді.

У методичних рекомендаціях використано матеріали підручника Ірини Хоменко «Еристика» (К.: Центр учбової літератури, 2008), зокрема термінологічні мінімуми до теми та практичні завдання.

НАВЧАЛЬНА ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ

Предмет вивчення

Предметом вивчення навчальної дисципліни «Еристика» є теорія та практика суперечки.

Міждисциплінарні зв'язки

Курс «Еристика» найтісніше пов'язаний з прикладними мовознавчими дисциплінами. Так, курс «Загальне мовознавство» навчає студентів теоретичним основам походження, особливостей функціонування, виділення видів комунікації української та інших мов. Курс «Текстознавство» знайомить студентів-філологів з комунікативними одиницями та формами текстової структури. Курс «Практична стилістика» має навчити студентів визначати доцільність та вмотивованість використання мовних засобів у різних сферах та формах спілкування; підвищити рівень культури професійного мовлення.

Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета курсу – вивчення історії та теорії красномовства, практичне оволодіння прийомами і навичками мистецтва полеміки.

До основних **завдань курсу** можна віднести такі: засвоєння теоретичних основ науки про суперечку та вироблення практичних умінь і навичок, необхідних студенту в професійній діяльності; формування розуміння законів теорії аргументації, пов'язаних із засвоєнням мовних явищ, закономірностей, провідних ідей науки; вироблення умінь і навичок ведення суперечки на основі засвоєних знань з теорії аргументації.

Компетентності

Загальні компетентності:

- знання та розуміння предметної галузі та усвідомлення сфери професійної діяльності;
- здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел;
- здатність працювати в команді;

- здатність застосовувати набуті знання в практичних ситуаціях;
- здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

Предметні компетентності:

- володіння навичками ведення послідовної і результативної дискусії;
- володіння мовними і логіко-психологічними засобами ведення спору, дискусії, способами і засобами подолання конфліктних ситуацій;
- здатність аналізувати особливості сприйняття та засвоєння навчальної інформації;
- вироблення уважного та критичного ставлення до власного мовлення і суспільної мовної практики;
- володіння мистецтвом досягнення логічної та інтонаційної виразності в усному й писемному текстах.

Очікувані результати навчання

Студент повинен **знати**: ключові поняття, розділи та закони як класичного, так і сучасного мистецтва полеміки; основні правила логічної побудови аргументації; історію та джерела еристики та ораторської майстерності; логічні, семіотичні, психологічні, тактичні характеристики і прийоми ведення суперечок; зміст законів еристики, вимоги до їх застосування, причини порушення законів та засоби виправлення помилок.

Студент повинен **уміти**: аналізувати тексти (наукові, політичні, публіцистичні) щодо їх логічної правильності й аргументованості; формулювати мовлення відповідно до правил логіки і теорії спору; логічно правильно аргументувати і послідовно відстоювати свою позицію; будувати «переконливе» мовлення з використанням еристичних прийомів; оцінювати мовлення опонента з точки зору правил логіки і теорії спору; розпізнавати в процесі живої дискусії різні хитрощі, які застосовує опонент, і давати оцінку цим хитрощам.

Інформаційний обсяг навчальної дисципліни

Загальна характеристика суперечки. Із історії мистецтва суперечки. Поняття про суперечку. Види суперечок.

Аргументація і критика. Поняття про аргументацію. Структура аргументації. Форма аргументації. Дедуктивна аргументація. Недедуктивна (правдоподібна) аргументація. Види аргументації. Доказова та недоказова аргументація. Пряма та непряма аргументація. Техніка аналізу аргументації. Поняття про критику. Види критики. Критика тези. Критика аргументів.

Правила і помилки в аргументації та критиці. Правила і помилки щодо тези. Правила і помилки щодо аргументів. Правила і помилки щодо форми.

Прийоми маніпулювання в суперечках. Поняття про маніпулювання. Коректні і некоректні прийоми впливу на супротивника в суперечці. Прийоми мовного маніпулювання: «плавна зміна смислового значення вислову»; прийоми «розмивання смислового значення»; «синтаксичне перетворення»; «маніпулювання з агентом дії»; «емоційний вплив». Софізми в суперечках. Тактичні прийоми маніпулювання в суперечках: прийом «відтягування заперечення»; захисні прийоми; зворотний удар; контрзапитання; контрприклад; прийоми, призначені для виведення співрозмовника з рівноваги; прийоми, призначені для відволікання уваги супротивника; прийом «ставка на хибний сором». Психологічні прийоми маніпулювання в суперечках. Невербальні прийоми маніпулювання в суперечках.

Номер та назва змістових модулів
Змістовий модуль № 1
Тема: Еристика: мистецтво полеміки

Лекційні модулі

1. Загальна характеристика суперечки.
2. Аргументація: поняття, структура, форми і види.
3. Критика: поняття і види.
4. Правила і помилки в аргументації та критиці.
5. Прийоми маніпулювання в суперечках.

Семінарські модулі

1. Види суперечок.

2. Форми аргументації: дедуктивна і недедуктивна. Види аргументації: доказова і недоказова, пряма і непряма.
3. Види критики: критика тези, критика аргументів.
4. Правила й помилки щодо тези, аргументів та форми.
5. Прийоми мовного маніпулювання в суперечках.
6. Тактичні та психологічні прийоми маніпулювання в суперечках.

Модулі самостійної роботи

1. Техніка аналізу аргументації.
2. Невербальні прийоми маніпулювання в суперечках.

Рекомендована література

Основна література

1. Абрамович С. Д. Риторика загальна та судова / С. Д. Абрамович. – К.: Наук. думка, 2003. – 347 с.
2. Абрамович С. Д., Гураль М. И., Чикарькова М. Ю. Риторика / С. Д. Абрамович, М. И. Гураль, М. Ю. Чикарькова. – Ч.І. – Чернівці, 2000. – 254 с.
3. Абрамович С. Д., Чикарькова М. Ю. Риторика / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чикарькова. – К.: Наук. думка, 2001. – 356 с.
4. Арутюнов В. Х., Мішин В. М., Кирик Д. П. Логіка / В. Х. Арутюнов, В. М. Мішин, Д. П. Кирик. – К., 2000. – 142 с.
5. Бабич Н. Риторика: Практикум / Н. Бабич. – Чернівці, 1999. – 218 с.
6. Бандурка О. М., Тягло О. В. Курс логіки. Підручник / О. М. Бандурка, О. В. Тягло. – Харків, 1999. – 164 с.
7. Гурвич С. С., Погорелко В. Ф., Герман М. А. Основи риторики / С. С. Гурвич, В. Ф. Погорелко, М. А. Герман. – К.: Кондор, 1978. – 298 с.
8. Когут О. І. Основи ораторського мистецтва / О. І. Когут. – Тернопіль: Астон, 2005. – 298 с.
9. Куньч З. Риторичний словник / З. Куньч. – К.: Рідна мова, 1997. – 339 с.
10. Олійник О. Риторика / О. Олійник. – К.: Кондор, 2009. – 202 с.

11. Сагач Г. Риторика / Г. Сагач. – К.: Рідна мова, 2000. – 578 с.
12. Хоменко І. В. Еристика: Підручник / І. В. Хоменко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 280 с.
13. Хоменко І. В. Еристика. Мистецтво полеміки / І. В. Хоменко. – К.: Наукова думка, 2001. – 214 с.
14. Чибісова Н. Г., Тарасова О. І. Риторика / Н. Г. Чибісова, О. І. Тарасова. – К.: Наук.думка, 2003. – 243 с.

Додаткова література

1. Бабич Н. Д. Практична стилістика і культура української мови / Н. Д. Бабич. – Львів, 2003. – 272 с.
2. Богдан С. К. Мовний етикет українців: традиції і сучасність / С. К. Богдан. – К., 1998. – 263 с.
3. Бондаренко П. С. Судова промова / П. С. Бондаренко. – Львів, 1972. – 143 с.
4. Вагапова Д. Риторика в інтелектуальних іграх и тренінгах / Д. Вагапова. – М.: Наука, 2001. – 261 с.
5. Вступ до сучасної юридичної логіки / За ред. М. І. Панова. – Ксилон, 2001. – 196 с.
6. Дуцяк І. З. Логіка / І. З. Дуцяк. – Львів: Просвіта, 1996. – 127 с.
7. Жеребкін В. Є. Логіка / В. Є. Жеребкін. – Харків, 1995. – 153 с.
8. Жоль К. К. Вступ до сучасної логіки / К.К. Жоль. – К., 1992. – 178 с.
9. Івін О.А. Логіка / О. А. Івін. – К., 1996. – 233 с.
10. Ішмуратов А.Т. Вступ до філософської логіки / А. Т. Ішмуратова. – К.: Абрис, 1997. – 350 с.
11. Карнегі Дейл. Як здобувати друзів і впливати на людину / Дейл Карнегі. – К., 1990. – 194 с.
12. Конверський А. Є. Логіка / А. Є. Конверський – К.: Четверта хвиля, 1998. – 271 с.
13. Кохтев Н. Н. Риторика / Н. Н. Кохтев. – М.: Наука, 1994. – 356 с.
14. Кузнецов И. Н. Современная риторика / И. Н. Кузнецов. – М.: Гранд, 2003. – 487 с.
15. Культура фахового мовлення / За ред. Бабич Н. Д. – Чернівці, 2007. – 317 с.

16. Любимов А. НЛП. Мастерство коммунікації / А. Любимов. – М.: Наука, 2003. – 287 с.
17. Марценюк С. П. Логіка / С. П. Марценюк. – К., 1993. – 165 с.
18. Мацько Л.І., Мацько О. М. Риторика / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – К.: Наук. думка, 2003. – 365 с.
19. Михальская А. Педагогическая риторика: история и теория / А. Михальская. – М.: Искусство, 1998. – 341 с.
20. Сагач Г. М. Золотослів / Г. М. Сагач. – К.: Наукова думка, 1993. – 476 с.
21. Сергеечева В. Как говорить убедительно. Стратегия и тактика общения / В. Сергеечева. – М.: Наука, 2002. – 349 с.
22. Сопер Поль. Основы искусства речи / Поль Сопель. – М.: Наука, 1995. – 421 с.
23. Тофтул М.Г. Логіка / М. Г. Тофтул. – К.: Академія, 1999. – 335 с.
24. Хоменко І.В. Логіка – юристам / І. В. Хоменко. – К.: Четверта хвиля, 1997. – 391 с.
25. Хоменко І.В., Алексюк І.А. Основы логіки / І.В. Хоменко, І. А. Алексюк. – К., 1996. – 172 с.

Форма підсумкового контролю успішності навчання – залік.

Засоби діагностики успішності навчання – усне й письмове опитування, проблемно-пошукові завдання, реферативні повідомлення, тестові завдання.

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СУПЕРЕЧКИ

Термінологічний мінімум

Суперечка — це процес обміну протилежними думками. Будь-яка суперечка передбачає зіткнення думок або позицій. Кожна сторона активно обстоює свою власну точку зору й 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 щодо питання, яке обговорюється. Вона є основним об'єктом аргументативного впливу в спорі.

Дискусія (лат.— досліджую, розглядаю) — 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.

Полеміка (грецьк. — військова майстерність) — це суперечка, де є конфронтація, протистояння, протиборство 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. — досліджую, сперечаюсь) — 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. — 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 (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 цій 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, полягає 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 в 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.

Практичний модуль

Тема: ВИДИ СУПЕРЕЧОК

Теоретичні питання

1. Із історії мистецтва суперечки.
2. Поняття про суперечку.
3. Види суперечок.

Контрольні питання

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 бути суперечкою заради істини?
8. Чи може дискусія бути 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?

Практичні завдання

1. Проаналізуйте наведені вислови. Чи підтримуєте Ви їх? Обґрунтуйте свою відповідь.
 - «Супротивник, який викриває ваші помилки, більш корисний, ніж друг, який бажає їх сховати» (Леонардо да Вінчі).
 - «Сперечатися значно легше, ніж розуміти» (Г. Флобер).
2. Який тип суперечки наявний у наведеному прикладі? Обґрунтуйте свою відповідь.
 - Зараз люди одружуються занадто рано, воно занадто легко розлучаються і є справжніми егоїстами.
 - Чому занадто рано? Що ти маєш на увазі, коли говориш «занадто легко»? І я не зовсім зрозумів стосовно егоїзму.
3. Виконайте наведені нижче тестові завдання.

Тестові завдання

1. Стародавні греки розрізняли

1. Діалектичну, софістичну і еристичну суперечку.
2. Діалектичну і еристичну суперечку.
3. Суперечку заради істини, суперечку заради перемоги, суперечку заради суперечки.

2. Автором книги «Еристика або мистецтво сперечатися» є

1. Аристотель.
2. Кант.
3. Шопенгауер.

3.Обов'язковими учасниками суперечки є

1. Пропонент, опонент і аудиторія.
2. Опонент і пропонент.
3. Пропонент і аудиторія.

4.Комунікативна ситуація, де наявне активне ставлення до позиції співрозмовника, що виражається в її критичній оцінці, — це

1. Диспут.
2. Дискусія.
3. Суперечка.

5.Людину, яка заперечує, піддає сумніву істинність або слушність тези, називають

1. Пропонентом.
2. Опонентом.
3. Софістом.

6.Суперечки за формою поділяються на

1. Дискусію, полеміку, диспут.
2. Суперечку заради істини, суперечку заради переконання, суперечку заради перемоги і суперечку заради суперечки.
3. Суперечку-монолог, суперечку-діалог, суперечку-полілог.

7.Публічну суперечку, мета якої полягає у з'ясуванні й порівнянні різних точок зору, у знаходженні правильного рішення спірного питання, називають

1. Полемікою.
2. Диспутом.
3. Дискусією.

8.Визначення ставлення учасників обговорення до спільних для всіх тез виступу – це основна мета

1. Диспуту.
2. Дебатів.

3. Полеміки.

9.Суперечка, метою якої є переконання людини у мудрості співрозмовника, при цьому застосовуються різноманітні хитрощі, — це

1. Софістична суперечка.
2. Діалектична суперечка.
3. Суперечка заради перемоги.

10.Метою «парламентської суперечки» є

1. Досягнення істини.
2. «Взяти гору» над супротивником за будь-яку ціну.
3. Визначення ставлення учасників обговорення до спільних для всіх тез виступу.

11.За способом ведення боротьби думок суперечки поділяються на

1. Усні й письмові.
2. Діалектичні й софістичні.
3. Полемічні й дискусійні.

12.Еристична суперечка тотожна з

1. Софістичною суперечкою.
2. «Парламентською» суперечкою.
3. Суперечкою заради суперечки.

АРГУМЕНТАЦІЯ І КРИТИКА

Термінологічний мінімум

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 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 певного класу до загального знання про всі предмети цього класу.

Розрізняють декілька видів індуктивних міркувань, серед них повну й неповну індукцію.

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

Неповна індукція — це міркування, в якому на підставі наявності певної ознаки у частини предметів цього 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 в деяких предметів цього класу і на цій підставі робиться висновок про її наявність у всіх предметів цього 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 звичайна послідовність подій уважається 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 із 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 непрямой 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.

Практичний модуль

Тема: ФОРМА ТА ВИДИ АРГУМЕНТАЦІЇ І КРИТИКИ

Теоретичні питання

1. Поняття про аргументацію.
2. Структура аргументації.
3. Форма аргументації:
 - Дедуктивна аргументація.
 - Недедуктивна (правдоподібна) аргументація.
4. Доказова та недоказова аргументація.
5. Пряма та непряма аргументація.
6. Поняття про критику.
7. Види критики.
8. Критика тези.
9. Критика аргументів.

Контрольні питання

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. Що таке доказова аргументація? Як пов'язати між собою поняття «доказова аргументація» і «доведення»?
10. Наведіть приклади доказової аргументації.
11. Що таке недоказова аргументація?
12. Які види недоказової аргументації ви знаєте? Наведіть приклади.
13. Що таке пряма аргументація?
14. Як можна визначити схему прямої аргументації?
15. Що таке непряма аргументація?
16. Які види непрямої аргументації ви знаєте? Наведіть їх схеми.
17. Чим відрізняються апагогічна та розділова аргументації?
18. Як співвідносяться поняття «аргументація» і «критика»? Як можна визначити критику?
19. Яка структура критики?
20. Чи може в аргументації та критиці бути одна й та сама теза? Якщо так, то за яких умов це може статися?
21. Чи можуть в аргументації та критиці застосовуватися однакові аргументи?
22. Чи може в аргументації та критиці застосовуватися одна й та сама форма?
23. Які види критики ви знаєте?
24. Що таке критика тези?
25. Чим відрізняється пряма та непряма критика тези?
26. Як ви можете пояснити метод «зведення до абсурду»? Наведіть приклади, де застосовується саме цей метод.
27. Наведіть схему непрямої критики? Чому вона називається непрямою?

28. Наведіть приклади критики, яка будується шляхом обґрунтування антитези.
29. Який вид критики, на вашу думку, є найбільш ефективним?

Практичні завдання

1. З'ясуйте, якою є наведена аргументація теоретичною чи емпіричною. Знайдіть у ній точку зору та аргументи.

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

2. Проведіть аналіз наведеної аргументації.

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

3. Проаналізуйте наведену аргументацію. Визначте, чи є вона дедуктивною або правдоподібною. За формами яких міркувань вона побудована?

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

4. Проаналізуйте наведену аргументацію. Визначте її структуру.

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

5. Виконайте наведені нижче тестові завдання.

Тестові завдання

АРГУМЕНТАЦІЯ

1. Популярна індукція є різновидом

1. Наукової індукції.
2. Доказової аргументації.

3. Неповної індукції.

2.Процес обґрунтування певного положення шляхом безпосереднього звертання до дійсності (експеримент, спостереження тощо) називають

1. Емпіричною аргументацією.
2. Дедуктивним міркуванням.
3. Теоретичною аргументацією.

3.У структурі аргументації розрізняють

1. Тезу й основні положення.
2. Пряму й непряму аргументацію.
3. Тезу та аргументи.

4.Спосіб, який застосовується для обґрунтування тези, називають

1. Доказовими міркуваннями.
2. Формою аргументації.
3. Прямою індукцією.

5.Міркування, яке спирається на логічний закон і в якому з істинних засновків отримують істинний висновок, називають

1. Дедуктивним міркуванням.
2. Індуктивним міркуванням.
3. Доказовим міркуванням.

6.Правдоподібна аргументація тотожна

1. Дедуктивній аргументації.
2. Недедуктивній аргументації.
3. Прямій аргументації.

7.Процес обґрунтування людиною певного положення (твердження, гіпотези, концепції) з метою переконання в його істинності, слушності називають

1. Емпіричною суперечкою.
2. Аргументацією.

3. Доказовою аргументацією.

8. Міркування, в якому на підставі наявності певної ознаки у кожного предмета цього класу робиться висновок про її наявність у всього класу предметів, — це

1. Повна індукція.
2. Неповна індукція.
3. Наукова індукція.

9. Обґрунтування тези, яка є членом певної диз'юнкції висловлювань, шляхом встановлення хибності й виключення всіх, інших конкуруючих з тезою положень — членів цієї диз'юнкції, — це

1. Розділова аргументація.
2. Непряма аргументація.
3. Доказова аргументація.

10. 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, називають

1. Науковою індукцією.
2. Популярною індукцією.
3. Повною індукцією.

11. «Після цього, отже, з цієї причини» — це

1. Логічна помилка, яка виникає в індуктивних міркуваннях тоді, коли звичайна послідовність подій вважається за їх причинний зв'язок.
2. Логічна помилка, яка виникає в індуктивних міркуваннях при узагальненні без достатніх на це підстав.
3. Логічна помилка, яка виникає у ході міркування, робиться висновок про наявність певної ознаки в одиничного предмета.

12. Положення, яке необхідно обґрунтувати, — це

1. Теза.

2. Індукція.
3. Міркування.

КРИТИКА

1.Спосіб, який застосовується для критики тези, називають

1. Видом критики.
2. Структурою критики.
3. Формою критики.

2.Теза критики – це

1. Положення, хибність або малий ступінь правдоподібності якого необхідно довести в процесі критики.
2. Твердження, за допомогою яких критикується теза.
3. Вид критики, який спрямований на обґрунтування безпідставності (хибності або малого ступеня правдоподібності) тези, яку висуває пропонент.

3.Розрізняють такі види критики:

1. Пряма й непряма критика.
2. Доказова й недоказова критика.
3. Критику тези, критику аргументів і критику форми.

4.Спростування є

1. Формою критики.
2. Видом критики.
3. Аргументами критики.

5.Встановлення хибності якогось положення з використанням логічних засобів та положень, істинність яких встановлена задалегідь, — це

1. Спростування.
2. Пряма критика тези.
3. Критика форми.

6.Обґрунтування безпідставності процесу аргументації, який відбувся раніше, називається

1. Спростуванням.
2. Критикою.
3. Критикою тези.

7.Вид критики, який спрямований на обґрунтування безпідставності аргументів, які застосовує пропонент для обґрунтування тези, називається

1. Критикою форми аргументації.
2. Критикою аргументів аргументації.
3. Непрямою критикою тези.

8.Пряма критика тези — це

1. Критика, яка будується у формі обґрунтування, що отримало назву «зведення до абсурду».
2. Критика, яка будується за допомогою обґрунтування антитези.
3. Критика, яка спрямована на обґрунтування безпідставності (хибності або малого ступеня правдоподібності) тези, яку висуває пропонент.

9.Вид критики, який спрямований на обґрунтування безпідставності форми аргументації, яку застосовує пропонент, називають

1. Прямою критикою тези.
2. Критикою форми аргументації.
3. Критикою аргументів аргументації.

10.Розрізняють такі види критики тези:

1. Доказова й недоказова критика тези.
2. Повна й неповна критика тези.
3. Пряма й непряма критика тези.

11.За наведеним ходом міркувань визначте вид критики: (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.

1. Непряма критика тези.
2. Пряма критика тези.
3. Критика аргументів аргументації.

12. Твердження, за допомогою яких критикується теза, — це

1. Спростування.
2. Аргументи критики.
3. Форми критики.

ПРАВИЛА І ПОМИЛКИ В АРГУМЕНТАЦІЇ ТА КРИТИЦІ

Термінологічний мінімум

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 « $A \in B$ », де A — вислів, що визначається (дефінієндум), а B — 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.

«Втрата тези» — це помилка, якої допускаються у тому випадку, коли людина ненавмисно (іноді підсвідомо) у процесі суперечки підміняє одну тезу іншою.

«Підміна тези» — це помилка, якої допускаються у тому випадку, коли людина свідомо, з наміром увести в оману опонента, обґрунтовує не те твердження, яке висувається як теза, а те, яке вигідно їй, підміняє 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 обґрунтовані, (3) обґрунтування аргументів повинно 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 принаймні 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.

Практичний модуль

Тема: ПРАВИЛА Й ПОМИЛКИ ЩОДО ТЕЗИ, АРГУМЕНТІВ ТА ФОРМИ

Теоретичні питання

1. Правила і помилки щодо тези.
2. Правила і помилки щодо аргументів.
3. Правила і помилки щодо форми.

Контрольні питання

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. Чим відрізняються і в чому схожі помилки «втрата тези» і

- «підміна тези»? З'ясуйте їх сутність, наведіть приклади.
7. Сформулюйте основні правила щодо аргументів.
 8. Які вимоги повинні бути виконані для того, щоб аргументи були сформульовані чітко і ясно?
 9. 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.
 10. Яка сутність помилки «коло в обґрунтуванні»? Наведіть приклади.
 11. Яка сутність помилки «надмірне обґрунтування»? З яким правилом щодо аргументів вона пов'язана? Наведіть приклади.
 12. Яка сутність помилки «безпідставні аргументи»? З яким правилом щодо аргументів вона пов'язана? Наведіть приклади.
 13. Сформулюйте правила щодо форми.
 14. Яка сутність помилки «не підтверджую»? Наведіть приклади.

Практичні завдання

1. Проаналізуйте наведений приклад. З'ясуйте, які правила в ньому порушені, які помилки допущені.
Сперечальник доводить опоненту, що заробітна платня у викладачів американських університетів значно вища, ніж у викладачів українських вищих освітніх закладів. Опонент у відповідь промовляє: «Що ж Ви й досі не виїхали до Америки?».
2. Про які правила й помилки в суперечці йдеться в наведеній цитаті?
«Не так кажіть, щоб міг зрозуміти, а так, щоб не міг вас не зрозуміти суддя» (П. Сергеїч).
3. Про яку неясність може йтися в наведених виразах?
 - Відповідь комісії буде надана до 1 вересня.
 - Він вміє примусити себе слухати.
 - Ви можете легко вислухати мене і погодитися з доводами розуму.
4. Виконайте наведені нижче тестові завдання.

Тестові завдання

1. Помилка, суть якої полягає в тому, що тезу обґрунтовують за допомогою аргументів, які, в свою чергу, обґрунтовуються цією ж тезою, — це

1. «Надмірне обґрунтування».
2. «Коло в обґрунтуванні».
3. «Заміна аргументів тезою».

2. Правило заборони кола стосується

1. Правил явних визначень.
2. Правил щодо аргументів.
3. Правил неявних визначень.

3. Логічна операція, завдяки якій мовним висловам надається строго фіксований смисл, — це

1. Визначення.
2. Індукція.
3. Дефінієндум.

4. «Відношення між аргументами та тезою повинно бути принаймні відношенням підтвердження» — це правило

1. Щодо структури аргументації.
2. Щодо форми аргументації.
3. Щодо видів аргументів.

5. Вислів, за допомогою якого здійснюється визначення, називають

1. Дефінієнсом.
2. Дефініцією.
3. Дефінієндумом.

6. Помилку, якої допускаються в тому випадку, коли людина ненавмисно (іноді підсвідомо) у процесі суперечки підміняє одну тезу іншою, називають

1. «Необґрунтованою тезою».

2. «Втратою тези».
3. «Підміною тези».

7. Помилку, яка полягає в застосуванні як основного аргументу твердження, істинність якого ще не доведена, називають

1. «Випередження основи».
2. «Безпідставні аргументи».
3. «Хибний аргумент».

8. «Не підтверджую» — це помилка, яка виникає в тому випадку, коли

1. Для обґрунтування тези наводять забагато аргументів.
2. Між аргументами та тезою аргументації/ критики не існує зв'язку.
3. У процесі аргументації або критики застосовується хибний аргумент.

9. У реченні «Числівник – це самостійна частина мови» слово *числівник*

1. Дефінієндум.
2. Дефінієнс.
3. Аргумент.

10. 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, — це

1. «Хибний аргумент».
2. «Не підтверджую».
3. «Безпідставні аргументи».

11. Неявне визначення — це

1. Визначення, яке задається конструкцією «А є В», де А — вислів, що визначається, а В — вислів, за допомогою якого здійснюється визначення.

2. Визначення, завдяки якому мовним висловам надається багатозначність.
3. Визначення, в якому значення певного терміна виводиться (встановлюється) з системи відношень цього терміна до інших термінів у певному контексті.

12.«Хибний аргумент» — це різновид помилки

1. «Випередження основи».
2. «Коло в обґрунтуванні».
3. «Необґрунтований аргумент».

ПРИЙОМИ МАНІПУЛЮВАННЯ В СУПЕРЕЧКАХ

Термінологічний мінімум

Маніпулювання — це вид взаємодії між співрозмовниками, коли один із них свідомо намагається проконтролювати поведінку, дії іншого, спонукає його поводитися так, як йому вигідно.

Прийом 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 й цілеспрямованого використання тих чи інших особливостей побудови і застосування мовних висловів.

Прийом «плавна зміна смислового значення вислову» — це прийом, сутність якого полягає в 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. — 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 таких слів може значно відрізнятись. До таких висловів, як правило, відносять «лозунгові слова» і «пусті формули».

Приєм «синтаксичне перетворення» — це прийом, сутність якого полягає у виборі порядку слів у висловах, що застосовуються в процесі аргументації/ критики як аргументи або теза.

Приєм «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 у мовній конструкції для того, щоб у вигідному для себе світлі зобразити реальну ситуацію, викликати у слухача різні емоційні стани.

Приєм «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.

Коректні — це аргументи, що стосуються предмету суперечки, 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.

Аргументи до людини — 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 пропоненту/ опоненту.

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.

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 вигоди людини. 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 висувуються 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 в 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 небагато 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 безглуздом. 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 в 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 городового — 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. 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 «необґрунтоване звинувачення в неясності» — це прийом, сутність якого полягає в 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 необґрунтованість 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 непомітно для співрозмовника «відтягнути заперечення», наприклад, ставлять запитання у зв'язку

з наведеним аргументом, немовби 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 в 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 обґрунтовується, 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 обґрунтування 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. У 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 у 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.

Практичний модуль

Тема: МОВНІ, ТАКТИЧНІ ТА ПСИХОЛОГІЧНІ ПРИЙОМИ МАНІПУЛЮВАННЯ В СУПЕРЕЧКАХ

Теоретичні питання

1. Прийоми мовного маніпулювання в суперечках:
 - прийом «плавна зміна смислового значення вислову»;
 - прийоми «розмивання смислового значення»;
 - прийом «синтаксичне перетворення»;
 - прийом «маніпулювання з агентом дії»;
 - прийом «емоційний вплив».
2. Тактичні прийоми маніпулювання в суперечках:
 - прийом «відтягування заперечення»;
 - захисні прийоми;
 - зворотний удар;
 - контрзапитання;
 - контрприклад;
 - прийоми, призначені для виведення співрозмовника з рівноваги;

- прийоми, призначені для відволікання уваги супротивника;
 - прийом «ставка на хибний сором».
3. Психологічні прийоми маніпулювання в суперечках.

Контрольні питання

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. Які тактичні прийоми маніпулювання в суперечках Ви знаєте?
14. Наведіть приклади застосування прийому «відтягування заперечення».
15. Наведіть приклади застосування захисних прийомів.
16. Наведіть приклади застосування прийому «зворотний удар».
17. Чим відрізняються прийоми «контрзапитання» і «контрприклад»? Наведіть приклади їх застосування.
18. У чому сутність прийомів, призначених для виведення співрозмовника з рівноваги?
19. У чому сутність прийомів, призначених для відволікання уваги супротивника?

20. У чому суть прийому «ставка на хибний сором»?
21. Як можна визначити нейролінгвістичне програмування?
22. Що таке репрезентативна система? Які репрезентативні системи можуть мати люди?
23. Які техніки застосовуються для визначення репрезентативної системи співрозмовника?
24. Наведіть приклади висловів (предикатів), що звичайно застосовують візуали, аудіали і кінестатики?

Практичні завдання

1. Про застосування яких прийомів впливу йдеться у наведених прикладах?
 - У 70-ті роки ХХ століття 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.
 - Фотограф, знімаючи У. Черчілля в день його вісімдесятиріччя, запитав:
 - Сподіваюся, сер, що і в наступному році в цей самий день я знову зможу Вас сфотографувати?
 - А чому ні? – посміхнувся Черчілль. – Сподіваюся, зі здоров'ям у Вас все добре.
 - «Нам не треба запускати на нашому підприємстві програму реїжинірингу. Це чергова бізнес-мода, яка прийшла з Америки».
2. Виконайте наведені нижче тестові завдання.

Тестові завдання

1.«Лозунгові слова» й «пусті формули» належать до прийомів

1. «Маніпулювання з агентом дії».
2. «Синтаксичне перетворення».
3. «Розмивання смислового значення».

2.Сутність прийому полягає у тому, що один і той же аргумент в одному випадку визнається як істинний, а в іншому — як хибний – це

1. Подвійна бухгалтерія.
2. Адвокатський аргумент.
3. Помноження аргументів.

3.Прийом, який полягає у використанні в процесі аргументації/критики аргументу, хибність якого відома пропоненту/опоненту, називають

1. Суб'єктивним аргументом.
2. Брехливим аргументом.
3. Адвокатським аргументом.

4.Прийоми, які можна застосовувати для відповіді на некоректні прийоми супротивника, називають

1. Коректними прийомами.
2. Некоректними прийомами.
3. Захисними прийомами.

5.Вид взаємодії між співрозмовниками, коли один із них свідомо намагається проконтролювати поведінку, дії іншого, спонукає його поводитися так, як йому вигідно, називають

1. Маніпулюванням.
2. Впливовим аргументом.
3. Прийомом маніпулювання.

6.Прийом «плавна зміна смислового значення вислову» — це прийом

1. Сутність якого полягає у застосуванні в текстах мовних висловів без точного смислового значення.
2. 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.

3. Сутність якого полягає у використанні властивостей мовних висловів викликати у людей певні позитивні або негативні емоції.

7.Прийом «набір фраз, що не мають смислу» належить до

1. Софізмів.
2. Тактичних прийомів маніпулювання в суперечках.
3. Мовних прийомів маніпулювання в суперечках.

8.Прийом «маніпулювання з агентом дії» належить до

1. Тактичних прийомів маніпулювання в суперечках.
2. Мовних прийомів маніпулювання в суперечках.
3. Психологічних прийомів маніпулювання в суперечках.

9.Прийом «вимога надмірного уточнення тези» належить до

1. Софістичних прийомів, що застосовуються в процесі аргументації до людини.
2. Софістичних прийомів, що застосовуються в процесі аргументації до справи.
3. Софістичних прийомів, що застосовуються в процесі суперечки щодо тези і форми аргументації та критики.

10.Мовні терміни, які дозволяють визначити репрезентативну систему співрозмовника, — це

1. Предикати.
2. Евфемізми.
3. Пейоративи.

11.Прийом, застосування якого пов'язане з ситуацією, коли супротивник наводить довід, проти якого не одразу можна знайти заперечення, називають

1. Прийомом «бездоказова оцінка аргументів супротивника».
2. Прийомом «відтягування заперечення».
3. Прийомом «необґрунтоване звинувачення в неясності».

12. Прийом, сутність якого полягає в тому, що на підтримку власної позиції людина наводить підстави, які висувуються супротивною стороною в спорі, або такі, що впливають із прийнятих нею аргументів, називають

1. Аргументом до особи.
2. Аргументом до авторитету.
3. Аргументом до людини.

МОДУЛІ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

ТЕХНІКА АНАЛІЗУ АРГУМЕНТАЦІЇ

Техніка аналізу аргументації 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.

Завдання: проаналізуйте 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 поставитеся до справи. Справа ця є повчальним прикладом того, що можуть накоїти плітки, недобррозичливість 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, незважаючи 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 із 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 й 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. Дробрини, 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, квартира 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 у ній почалася пожежа, і комірчина, як і раніше, була зачиненою, — ніхто до неї не входив і не міг увійти. Звідси випливає один можливий висновок, що невловима, не доступна для очей причина пожежі, мікроскопічна, але, на жаль, дійсна, вже таїлася в комірчині у ту хвилину, коли «пошабашили» 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 папіроска, 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 папіроси. Ось, припустимо, ви палите і працюєте, поклали біля себе запалену папіросу або сигару, іноді буває, що кожного разу, як ви її залишаєте, вона гасне, і вам доводиться її знову запалювати, а іншим разом захопитеся роботою — бач, а тим часом уся папіроска 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 папіросу 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 папіросами..., 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 матеріалів, то підпалювач неодмінно повинен був передбачити, що для успіху горіння треба зробити тягу, дати допуск повітрю, відкрити де-небудь кватирку 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...

НЕВЕРБАЛЬНІ ПРИЙОМИ МАНІПУЛЮВАННЯ В СУПЕРЕЧКАХ

Завдання: 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 нерухомими;

12

Підборіддя спирається на долоню;

вказівний палець витягнутий вздовж щоки, інші розташовані нижче рота;
погляд поверх окулярів, які опущені на кінчик носа.

Завдання: проаналізуйте наведені тексти з точки зору невербальних аспектів.

1

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 «Воскресіння»).

2

Інженер нерухомо лежав у ліжку, задихаючись від люті і стискуючи кулаки (І. Ільф, Е. Петров «Золотой теленок»).

3

Лежньов замовк, провів по скроні і, немов би втомлений, опустився в крісло (І. Тургенєв «Рудін»).

4

Усі прислухалися. Каменський трохи нахилив голову... і по його обличчю було видно, що він хоче вникнути у кожне слово (І. Бунін «На дні»).

5

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

6

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

7

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

8

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»).

ТЕМАТИКА РЕФЕРАТІВ

1. Логічна культура мислення в комунікативних процесах.
2. Історія становлення еристики.
3. Майєвтика Сократа як метод еристики.
4. Внесок софістів у мистецтво суперечки.
5. Аристотель про мистецтво суперечки.
6. Мистецтво суперечки в середні віки.
7. Еристика в епоху Відродження.
8. Новий час і мистецтво суперечки.
9. Вчення про суперечку в творах представників німецької класичної філософії.
10. Еристична діалектика Артура Шопенгауера.
11. Вчення про суперечку Сергія Поварніна.
12. Видатні юристи про мистецтво суперечки.
13. Суперечка як вид комунікації.
14. Етичні норми суперечки.
15. Загальна характеристика суперечки. Види суперечок.
16. Дискусія: стратегія і тактика.
17. Полеміка: стратегія і тактика.
18. Ділові переговори як суперечка.
19. Мистецтво суперечки в суді.
20. Основні етапи суперечки.
21. Аргументація: сутність і види.
22. Дедуктивна аргументація.
23. Доказова і недоказова аргументація.
24. Пряма і непряма аргументація.
25. Критика: сутність і види.
26. Основні правила побудови аргументації і критики.
27. Помилки, що припускаються в аргументації та критиці.
28. Ділова культура в еристичній комунікації.
29. Як перемогти в суперечці. Прийоми маніпулювання в суперечках.
30. Мовне маніпулювання в суперечці.
31. Софізми в суперечках.
32. Паралогізми, софізми і парадокси в суперечках.
33. Мистецтво ставити запитання.
34. Психологічні прийоми маніпулювання в суперечках.

35. Техніки нейролінгвістичного програмування в суперечках.
36. Мистецтво атракції.
37. Невербальні прийоми маніпулювання в суперечках.
38. Мова поз і жестів у комунікації.
39. Мова міміки в комунікації.
40. Парамовленнєві характеристики комунікації.
41. Мова одягу. Діловий одяг.
42. Мова запахів у комунікації.
43. Імідж сучасної ділової людини.
44. Успіх мовленнєвої взаємодії: комунікативні стратегії і тактики.
45. Логічні основи еристики.
46. Еристичні принципи реклами.
47. Логічна структура агітаційної промови.
48. Еристичні методи ведення політичних дискусій.
49. Аргументативна структура аналітичних теле- і радіопередач.
50. Критична газетна або журнальна стаття з точки зору еристики.

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ

Система оцінювання знань студентів під час підсумкового контролю

| | |
|--|--|
| А 5 (відмінно) 100 – 90 балів | <p>Студент має глибокі міцні й системні знання з усього теоретичного курсу, може чітко сформулювати дефініції, використовуючи спеціальну термінологію, вільно володіє понятійним апаратом, знає основні проблеми навчальної дисципліни, її мету та завдання. Вміє застосовувати здобуті теоретичні знання у всіх видах практичних завдань.</p> <p>Використовує сучасні методи та підходи при вирішенні самостійних завдань усіх рівнів. Може самостійно обирати підходи та методи для вирішення завдань різного рівня складності.</p> <p>Широко застосовує основні категорії системного аналізу та системно-структурного та функціонального підходів. На основі знань про системи може самостійно охарактеризувати структуру системи та функціональні зв'язки між її компонентами.</p> |
|--|--|

| | |
|--|---|
| | Обсяг знань та рівень вмінь та навичок цілком відповідає та перевищує вимоги програми дисципліни. |
| В 4 (добре) 89-82 бали | Студент має глибокі міцні й системні знання з усього теоретичного курсу, може чітко сформулювати дефініції, використовуючи фахову термінологію, вільно володіє понятійним апаратом, знає основні проблеми навчальної дисципліни, її мету та завдання. Студент має міцні ґрунтовні знання, виконує практичну роботу без помилок. Обсяг знань та рівень вмінь і навичок відповідає обсягу програми дисципліни. |
| С 4 (добре) 81-74 бали | Студент знає програмний матеріал повністю, має практичні навички в фаховому аналізі, але не вміє самостійно мислити, не може вийти за межі теми. Обсяг знань відповідає програмі дисциплін, але допускає помилки в обсязі до 10%. Обсяг знань та рівень вмінь і навичок відповідає обсягу програми дисципліни. |
| D, E 3 (задовільно) 73-60 балів | Студент знає основні теми курсу, але його знання мають загальний характер, іноді не підкріплені прикладами. Замість чіткого визначення пояснює теоретичний матеріал на побутовому рівні. Має прогалини в теоретичному курсі та практичних вміннях. Обсяг знань відповідає програмі дисциплін, але допускає помилки в обсязі від 10% до 25%. |
| FX 2(незадовільно) 59-35 балів | Студент має фрагментарні знання з усього курсу. Не володіє термінологією, оскільки понятійний апарат не сформований. Не вміє викласти програмний матеріал. Мова невиразна, обмежена, бідна, словниковий запас не дає змогу оформити ідею. Практичні навички на рівні розпізнавання. Обсяг знань відповідає програмі дисциплін, але допускає помилки в обсязі до 50%. |
| FX 1(незадовільно) 34-1 бал | Студент повністю не знає програмного матеріалу, не працював в аудиторії з викладачем або самостійно. Не володіє термінологією, оскільки понятійний апарат не сформований. Не вміє викласти програмний матеріал. Мова невиразна, обмежена, бідна, словниковий запас не дає змогу оформити ідею. |

Критерії оцінювання аудиторної роботи студентів

| | |
|---|---|
| <p style="text-align: center;">А 5 (відмінно) 100 – 90 балів</p> | <p>Студент повинен відмінно володіти матеріалом, його відповідь відзначається повнотою і вичерпністю матеріалу курсу, вона повинна ґрунтуватись із різних поглядів. При цьому студент повинен уміти висловити й мотивувати власне бачення з аналізованих питань. Студент повинен знати повний обсяг запропонованого в курсі матеріалу. Для цього він має ознайомитись із рекомендованою до курсу науковою літературою. Обов'язковим є знайомство з додатковою літературою, опрацювання її і використання при висвітленні питання. Відповідь повинна бути логічною, зв'язною, послідовною й аргументованою. Теоретичні положення мають бути підкріплені конкретними прикладами. Студент повинен уміти застосовувати свої теоретичні знання на практиці, логічно й послідовно викладати матеріал, пов'язуючи із суміжними темами, бачити міжпредметні зв'язки, наводити приклади й коментувати їх. Студент робить самостійні висновки, висловлює гіпотези, дискутує, аргументує, посилаючись на першоджерела.</p> |
| <p style="text-align: center;">В 4 (добре) 89-82 бали</p> | <p>Відповідь студента повна й аргументована, що спирається на знання різних поглядів на обговорювану тему. Студент повинен знати весь обсяг запропонованого в курсі матеріалу, проте може помилятися у непринципових моментах, викладаючи теорії чи окремих концепцій. Студент повинен опрацювати і знати основну рекомендовану літературу до курсу. Відповідь повинна бути логічною, викладеною правильною літературною мовою. У разі труднощів з аргументацією висловлюваних тез студенту можуть бути задані додаткові питання, які допоможуть йому чіткіше сформулювати думку. Свої теоретичні знання студент повинен уміти застосовувати на практиці.</p> |
| <p style="text-align: center;">С 4 (добре) 81-74 бали</p> | <p>Студент висвітлює різні точки зору на обговорювану тему. При знанні повного обсягу матеріалу, студент може помилятися в окремих питаннях, викладаючи певну тему чи загальні питання. Аналізуючи рекомендовану літературу, може допускати помилки у значимості того чи іншого джерела. Студент повинен володіти усним і письмовим мовленням, щоб аргументовано давати відповідь. У разі необхідності студенту можуть задаватися додаткові питання, які допоможуть йому висловити думку. Теоретичні знання студент повинен застосовувати на практиці. Не завжди</p> |

| | |
|--|--|
| | дотримується логіки викладу, хоч і вільно орієнтується в матеріалі, але інколи припускається одиничних помилок |
| D, E 3 (задовільно) 73-60 балів | Відповідь студента неповна і недостатньо аргументована. Студент повинен знати значну частину матеріалу, запропонованого в курсі, але ці знання можуть мати несистемний характер. Питання викладача повинні нашоувхувати студента на правильну відповідь. У мові викладу можуть траплятися граматичні і стилістичні помилки. Матеріал студентом засвоєно на рівні невпевненого переказування, вивчене відтворює не завжди логічно й послідовно, але не губиться наводити приклади. Знає стандартні дефініції. |
| FX 2(незадовільно) 59-35 балів | У студента відсутні знання матеріалу, запропонованого в курсі. Він може частково відповідати на поставлені запитання, але сам не здатен викласти теоретичний матеріал і підкріпити його прикладами. Студент необізнаний з рекомендованою літературою, у його мовленні часто трапляються граматичні помилки, відчувається брак достатнього словникового запасу. |
| FX 1(незадовільно) 34-1 бал | Студент повністю не знає програмного матеріалу, не працював в аудиторії з викладачем або самостійно. |

Критерії оцінювання самостійної роботи студентів

| | |
|--|---|
| A 5 (відмінно) 100 – 90 балів | Студент повно і всебічно розкриває винесені для самостійного опрацювання питання теми, вільно оперує поняттями і термінологією, демонструє глибокі знання джерел, має власну думку щодо відповідної теми і може аргументовано її доводити; усі види практичних завдань правильно виконані та оформлені належним чином (у вигляді реферату або законспектовані в зошиті). |
| B 4 (добре) 89-82 бали | Загалом рівень знань студента відповідає викладеному для оцінки «відмінно», проте він припускається кількох помилок у розв'язанні завдань, винесених для самостійного опрацювання, обґрунтування неточні, не підтверджуються доказами; усі види практичних завдань правильно виконані та оформлені належним чином (у вигляді реферату або законспектовані в зошиті), проте трапляються поодинокі помилки у виконанні завдань. |
| C 4 (добре) | Студент розкриває теми, винесені для самостійного опрацювання, проте не всебічно, дещо поверхово; |

| | |
|--|---|
| 81-74 бали | припускається помилок у розв'язанні деяких завдань; усі види практичних завдань правильно виконані та оформлені належним чином (у вигляді реферату або законспектовані в зошиті), проте трапляються помилки у їх виконання; деякі завдання невиконані. |
| D, E 3 (задовільно) 73-60 балів | Студент розкриває не всі теми, винесені на самостійне опрацювання (приблизно 60% завдань), теми розкриті поверхово, студент припускається помилок у виконанні практичних завдань, завдання не оформлені належним чином, деякі завдання невиконані. |
| FX 2(незадовільно) 59-35 балів | Студент у загальних рисах розкрив питання, винесені для самостійного опрацювання, розуміє їх сутність, намагається робити висновки, але при цьому припускається грубих помилок, матеріал викладає нелогічно; студент виконав лише 50% завдань, винесених на самостійне опрацювання. |
| FX 1(незадовільно) 34-1 бал | Студент не може відповісти на поставлене запитання або відповідає неправильно, не розуміє суті запитання, не може зробити висновки, виконав менше 50% завдань, винесених на самостійне опрацювання; практичні завдання не оформлені належним чином. |

Критерії оцінювання реферативних робіт студентів

| | |
|--|---|
| A 5 (відмінно) 100 – 90 балів | Студент повністю розкрив тему реферату, аргументував її конкретними прикладами, положеннями, використав належний бібліографічний апарат, оформив роботу згідно вимог такого типу робіт, вільно володіє фактичним матеріалом теми, дає вичерпні відповіді з цієї теми. |
| B 4 (добре) 89-82 бали | Студент розкрив тему реферату, навів її доказову базу, є посилання на конкретні джерела, належне оформлення роботи, орієнтується в темі реферату і дає відповіді на поставлені запитання. |
| C 4 (добре) 81-74 бали | Студент не повністю розкрив тему реферату, допустив неточності у формулюванні головних думок. В оформленні роботи наявні незначні стилістичні невірності. |
| D, E 3 (задовільно) 73-60 балів | Розкриваючи тему реферату, студент не на належному науковому рівні висловлює її тези, положення, допускає помилки змістового характеру, наявні стилістичні невірності, робота оформлена неналежним чином. |
| FX 2(незадовільно) | Студент частково виконав реферат, не може аргументувати його основних положень, допускає помилки змістового |

| | |
|--|--|
| 59-35 балів | характеру. Оформлення роботи не відповідає вимогам, що висуваються до робіт такого типу. |
| FX 1(незадовільно) 34-1 бал | Студент не написав реферат. |

Критерії оцінювання презентацій

| | |
|--|--|
| A 5 (відмінно) 100 – 90 балів | Зміст презентації відповідає поставленим дидактичним цілям і завданням; дотримано прийняті правила орфографії, пунктуації, скорочень і правила оформлення тексту; відсутні фактичні помилки; достовірно представлена інформація; лаконічний текст на слайді; зміст кожної частини текстової інформації логічно завершений; інформація подана привабливо, оригінально; текст виразно видно на тлі слайда, використано контрастні кольори для фону й тексту. |
| B 4 (добре) 89-82 бали | Зміст презентації відповідає поставленим завданням; в основному дотримано правила орфографії, пунктуації, оформлення тексту; відсутні фактичні помилки; достовірно представлена інформація; не завжди лаконічний текст на слайді, є певні зауваження щодо привабливості поданої інформації. |
| C 4 (добре) 81-74 бали | |
| D, E 3 (задовільно) 73-60 балів | Презентація не завжди відповідає поставленим завданням; наявні орфографічні, пунктуаційні помилки, не повністю дотримано правила оформлення тексту; зміст кожної частини текстової інформації логічно завершено. |
| FX 2(незадовільно) 59-35 балів | У презентації порушена стислість і лаконічність викладу; текст має недостатню інформативність; зміст презентації не відповідає поставленим дидактичним цілям і завданням; наявні орфографічні та пунктуаційні помилки. |
| FX 1(незадовільно) 34-1 бал | |