



## Розділ 21

### ЛОГІЧНІ ОСНОВИ АРГУМЕНТАЦІЇ

---

*Мені не нависла Ваша думка,  
але я помру за те, щоб Ви  
мали право її висловити.*

**Вольтер**

**М**ета розділу – осмислення студентами основ теорії аргументації, визначення проблеми доведення та спростування, опанування мистецтва ведення суперечки. Тут поєднуються теоретичні і практичні висновки логіки, найбільш повно виражаються її пізнавальні можливості, розкриваються основи культури суперечки, принципи і правила її ведення, а також даються поради і рекомендації щодо удосконалення полемічного мистецтва.

**Ключові поняття:** суперечка, дискусія, діалог, дискурс, полеміка, доведення.

#### 21.1. Доведення і спростування

*Доведення* – це логічний прийом виведення одного знання з іншого, істинність якого раніше встановлена та перевірена практикою. Доведення (у змістовному плані) – це логічна дія, у процесі якої істинність окремої думки встановлюється за допомогою інших думок. Зазначена дія є зіставленням теоретичних положень і висновків із реальною дійсністю. Доведення – це мисленнєвий процес, спрямований на підтвердження деякого положення через раніше обґрунтовані. Доведення відрізняється від умовиводів спрямуваннями: якщо в умовиводі думка рухається від відомих засновків до нового висновку, то в доведенні теза-висновок уже відома. Метою доведення є підбір суджень, із яких за потреби буде слідувати дана теза. Тобто доведення – це ряд умовиводів, що мають однакову логічну будову незалежно від конкретного змісту об'єкта дослідження.

Кожне доведення має три *складові*: тезу, аргументи і демонстрацію. *Теза* – це твердження, яке потрібно довести. Теза –

центральный пункт доведення. *Аргументи* – це сукупність суджень, істинність яких вже встановлена, і які є достатньою підставою для доведення істинності тези. Основними типами аргументів є: аксіоми, постулати, закони, судження про достовірно відомі факти, загальноприйняті положення тощо. *Демонстрація* – це міркування, в процесі якого з аргументів виводиться істинність або хибність тези. Демонстрація – це процедура наведення аргументів, логічних доказів для обґрунтування. Розрізняють дедуктивну, індуктивну і традиційну демонстрацію. Вітчизняний логік А. Є. Конверський визначив аргументацію (демонстрацію) як спосіб міркування, що складається з доведення і спростування, в ході яких формується переконання в істинності чи хибності деякого положення як у самого автора, так і в опонентів. Тобто, *аргументація* є творчим процесом. Мистецтво її полягає в тому, щоб якомога переконливіше показати, як з основи за логічною потребою слідує відповідне положення. Гносеологічною основою аргументації є глибоке знання зазначеної проблеми та дотримання логічних вимог, що ставляться до будь-якого доказового міркування.

За способом аргументації (демонстрації) доведення поділяються на *прямі та непрямі*.

*Прямим* називається доведення, в якому теза обґрунтовується аргументом без використання суперечних тез і припущень.

*Непрямим* називається доведення, в якому істинність тези обґрунтовується із застосуванням припущення, що суперечить тезі (антитезі).

Прямі й непрямі доведення за умови підтвердження чи спростування тези здійснюються за допомогою різних прийомів. Розглянемо найуживаніший із них – метод підтвердження тези. За умови прямого підтвердження тези зазвичай застосовуються обумовлюючі та єднальні доведення. За непрямого підтвердження користуються розділовим та аналогічним методами доведення.

*Обумовлююче підтвердження тези* полягає у виведенні тези зі встановленої основи (сукупність аргументів).

*Єднальне підтвердження тези* досягається за допомогою методу повної індукції, через використання всіх можливих випадків істинності тези та узагальнення їх в одному висновку.

*Розділове підтвердження тези* збігається за формою із заперечувально-стверджувальним модусом простого розділового

умовиводу та здійснюється за схемою: *або S, або S<sub>1</sub>, або S<sub>2</sub> ∈ P; S<sub>1</sub> і S<sub>2</sub> не ∈ P; отже, S ∈ P.*

*Апагогічне підтвердження тези* означає непряме доведення «від супротивного». Воно полягає в тому, що досліджувати слід не саму тезу, а положення, що суперечить їй – антитезу.

Доведення тісно зв'язане зі спростуванням. **Спростування** – це логічна дія, в процесі якої встановлюється хибність тези або неспроможність доведення в цілому. Метою спростування є руйнація висунутого доведення. Спростування може бути спрямоване проти тези, аргументів або демонстрації.

*Спростування тези* – це логічна операція, за допомогою якої встановлюється хибність тези. До способів спростування тези відносять: 1) позбавлення основи (спростування на основі фактів); 2) доведення суперечливої тези; 3) виведення з тези висновків, що йому явно не відповідають.

*Спростування аргументів* передбачає: 1) встановлення хибності аргументів; 2) демонстрацію недостатності аргументів для доведення тези; 3) висловлення сумнівів щодо походження аргументів або їхньої неповноти.

*Спростування демонстрації* – це логічна операція з виявлення помилок у формі доведення.

### ***21.1.1. Правила та помилки в доведенні та спростуванні***

Розглянуті методи доведення та спростування забезпечують формально-логічну правильність доказового міркування й висновку. Водночас їх не слід відокремлювати від методів дослідження істинності чи хибності тези за її змістом. Треба враховувати, що всі правила, встановлені для логічних операцій у судженнях та умовиводах, застосовуються й при доведенні та спростуванні; вони не можуть бути порушені в будь-якому прийомі підтвердження чи спростування тези. Але оскільки доведення складається з цілої системи умовиводів і в ньому перевіряються не тільки логічний хід міркувань, а й самі засновки, то в доведенні, крім того, встановлено низку своїх правил, обов'язкових для забезпечення його логічної правильності й достовірності висновку. Вони діляться на три групи відповідно до складових доведення:

- ✚ правила щодо тези;
- ✚ правила щодо основи;
- ✚ правила щодо аргументації.

**Правила та помилки щодо тези.** Теза має бути: 1) логічно визначеною, зрозумілою і точною; 2) теза має залишатися тотожною, не повинна містити логічної суперечності; 3) теза мусить бути обґрунтована фактами. Неодмінною умовою доказового міркування є чітка визначеність тези, що не допускає жодної двозначності. У доведенні неприпустимо користуватися «логічним колом». Воно виникає тоді, коли невідоме поняття визначається саме через себе. Визначення має строго та чітко виражати сутність об'єкта. Окрім цього, не можна користуватися невідомими опонентові термінами.

**Помилки щодо тези** виникають тоді, коли, незважаючи на істинність основи і правильний хід аргументації, висновок не збігається з висунутою тезою. Можна вказати на два види таких помилок: 1) втрата і підміна тези; 2) спростування тези через спростування аргументів.

**Правила та помилки щодо аргументів.** Основними вимогами до аргументів є: 1) аргументи мають бути істинними і не суперечити одне одному; 2) істинність аргументів встановлюють незалежно від тези доведення; 3) аргументи повинні бути достатніми для доказу тези.

**До помилок в аргументах відносять:** 1) «хибна основа»: беруться не істинні аргументи, а хибні судження, які видають за істинні; 2) «випередження основи»: аргументи ще не доведені, а теза вже спирається на них; 3) «коло в обґрунтуванні»: теза обґрунтовується аргументами, а аргументи обґрунтовуються цією ж тезою. Перша помилка – *хибність основи* – полягає в тому, що для підтвердження тези користуються основою, яка є вихідним положенням. Друга помилка – *недостатність основи*, з якої не повністю впливає теза, що доводиться; коли положення, істинне тільки за певних умов, беруть за основу, істину взагалі. *Третя помилка* полягає у використанні основи як такого положення, яке саме по собі потребує доведення, або основою для висунутого положення береться доказ, істинність якого залежить від ще не доведеної тези. За таких умов обґрунтовується через саму себе.

Єдиною *вимогою до демонстрації* (аргументації) є її відповідність принципам дедукції, індукції, аналогії (залежно від обраної форми демонстрації). До помилок у доведенні відносять: 1) стрибок у доведенні; 2) порушення правил умовиводу; 3) порушення правил силогізму. Перший вид помилок полягає в нездатності вивести тезу з наведеної основи, у невмінні розкрити внутрішній логічний зв'язок положення з висунутими доказами. Другий вид помилок виникає в результаті «перескакування» через проміжні ланки в ланцюгу умовиводів, висловлювання тези безпосередньо слідом за основою, без виявлення того, як теза логічно випливає з цієї основи. Третій вид помилок полягає в порушенні правил умовиводу – правил силогізму, умовно-категоричного умовиводу, правил наукової індукції.

## 21.2. Суперечка та її види

Суперечка, полеміка займають важливе місце в житті суспільства і кожної людини, постійно супроводжують її з дитинства до старості. Під час обговорення важливих життєвих проблем учасники суперечки прагнуть переконати один одного в правильності власних поглядів, захищають, відстоюють і доводять істинність своїх суджень, відкидають ті погляди і судження, які вважають помилковими.

В умовах демократії на гласності, плюралізму думок, розходження позицій, взаємна критика – явища цілком прийнятні та повсюдні. Адже кожна людина має життєвий досвід, світоглядні установки, різний рівень культури, виховання, особливості характеру та психології, моральні цінності. Звідси й різноманітні оцінки соціальних процесів і історичних подій, різне бачення світу. Однак, як показує практика, багато хто в нашому суспільстві не вміє вести суперечку, не має культури полеміки, не вміє вести аргументований діалог, толерантно поводитися в суперечці. За таких умов суперечка перетворюється на перепалку; полеміка переходить в особисті образи, брутальність, у придушення опонента, а слухні пропозиції викликають вибух негативних емоцій. У цивілізованому суспільстві в прагненні до істини кожна людина повинна мати право на волю думок, висловлення конструктивної критики.

Що ж таке суперечка, яка її сутність, як співвідносяться між собою поняття «суперечка», «диспут», «дискусія», «полеміка», «діалог», «дебати»? *Суперечка* – це зіткнення думок, позицій, під час якого кожна зі сторін аргументовано відстоює своє розуміння обговорюваних проблем і прагне спростувати докази інших сторін. Суперечка – це, передусім, мистецтво володіння словом, словесне змагання, при якому кожна зі сторін обстоює власну правоту. В процесі ведення суперечки в явному чи неявному вигляді існує суперечність, що дає змогу сформулювати проблему.

Існують різні *види суперечки*. Суперечка містить у собі (як різновиди) диспут, дискусію, полеміку і виступає стосовно них як родове поняття. Часто відповідні терміни вживаються як синоніми. Проте вони визначають різні форми інтелектуального спілкування. А відмінність між ними озумовлена моральним і логіко-психологічним навантаженням.

*Диспут* (від лат. *disputatio*) – публічне усне обговорення якої-небудь спірної проблеми із залученням широкого кола фахівців і зацікавлених осіб, на якому заслуховуються доповіді з даної проблеми і, зазвичай, виступи опонентів. Диспут – це публічна суперечка на наукову чи суспільно важливу тему. Під *дискусією* (від лат. *discussio*) розуміють публічне обговорення деяких проблем або спірних питань. На відміну від диспуту, дискусія є формою інтелектуального спілкування, мета якого – з'ясування істини. Дискусія є ефективним способом переконання, тому що її учасники прагнуть виробити спільне бачення проблеми, встановити шляхи її розв'язання. Однією з форм обміну думками також є полеміка. *Полеміка* – (від грец. *polemicos*) – це суперечка на зборах, засіданнях, диспутах, конференціях і т. д., яка виникає під час обговорення певного питання. Полеміка – це не просто суперечка; вона передбачає конфронтацію, протистояння, протидію сторін, ідей. Якщо учасники дискусії, диспуту, зіставляючи різні точки зору, намагаються прийти до єдиної думки, знайти загальне рішення, встановити істину, то ціль полеміки інша – не досягти згоди, а перемогти іншу сторону, утвердити власну точку зору. Полеміка – це, насамперед, боротьба: ідейна, світоглядна, моральна. Тобто, якщо в дискусії опоненти погоджуються в основному, то в полеміці розходяться в найважливішому. Однак

варто враховувати, що справжня полеміка ведеться не просто заради перемоги, як такої. Спираючись на принципові позиції, полемісти намагаються розв'язати соціально значимі питання. Полеміка особливо необхідна, коли виробляються нові погляди, відстоюються загальнолюдські цінності, права людини, формується громадська думка. Отже, незважаючи на різну спрямованість дискусії та полеміки, їх не слід протиставляти. За певних умов вони переходять одна в одну. Полеміка нерідко призводить до взаєморозуміння, зближення думок і навіть згоди опонентів.

### **21.2.1. Історія мистецтва суперечок**

Ще у стародавніх мислителів дискусії, диспути розглядалися як засіб не тільки спілкування, а й розвитку знання. Велику увагу суперечкам приділяли в Стародавніх Індії та Китаї. Індійські логіки (школи ньяя, вайшешика, нав'я-ньяя) високо цінували такі риси учасника дискусії як уміння знайти помилки в міркуваннях, швидко схопити висловлене опонентами, вникати в сутність думки, зберігати під час суперечок присутність духу, не нервувати, не допускати грубощів щодо опонента. В Китаї мистецтво суперечки розвивалося переважно в межах моїзму (школа мін цзя), представники якого основну увагу зосереджували на пошуках джерел достовірних міркувань.

В Античності (Стародавня Греція та Рим) мистецтво полеміки високо цінувалось. Уміння доводити свою правоту, здобувати прихильників у процесі обговорення державних, судових та інших справ стало невід'ємною складовою полісної демократії. Філософи Стародавньої Греції звернули увагу на те, що знання, отриманні та засвоєні в результаті відстоювання різних поглядів, набагато міцніші. Спосіб ведення діалогу окреслив давньогрецький софіст (учитель мудрості) *Протагор*, якому приписують твір «Мистецтво суперечки». Великий майстер діалогу *Сократ* виробив низку загальних прийомів руху думки в процесі полеміки, вимагав перевірки та доведення кожного висунутого положення, кожної тези. Узагальнивши досвід Сократа, його учень *Платон* представив діалектику як метод аналізу і синтезу понять, як рух думки від багатоманітних конкретних значень до загальних понять-ідей.

Засновник формальної логіки *Аристотель* у творах «Аналітика», «Категорії», «Риторика» навів чимало схем, прийомів і методик організації суперечки.

У *Середньовіччі* релігійний догматизм і консерватизм тлумачив суперечку як інструмент пізнання. Вершиною середньовічної діалектики (як методу мислення) стали праці П. Абеляра, особливо праця «Так і ні». Для науки епохи *Відродження* характерне надання дискусії наукового спрямування, розуміння ролі розуму й досвіду в пізнанні (діалоги Г. Галілея, Дж. Бруно, Б. Телезіо, Т. Кампанелли). Великий внесок у теорію суперечок внесли Дж. Берклі, Д. Юм, Д. Дідро, І. Кант. У XVII–XVIII століттях структуру полеміки переглянути. Вимога обґрунтованості тепер розповсюджується не лише на предмет обговорення, але й на посилання на авторитети. У ХХ ст. найбільш поширеною стає *наукова полеміка*. Дискусії щодо квантової природи фізичної реальності, форм руху матерії, рефлекторного характеру психічної діяльності та інших проблем подали взірці продуктивних суперечок та їхньої ролі й місця в суспільному прогресі.

### **21.2.2. Класифікація, основні принципи та правила ведення суперечки**

Для того, щоб суперечка дала позитивний результат, була ефективною та корисною її учасникам, слід правильно поставити мету, визначити предмет суперечки, бути компетентним в обговорюваних питаннях, знати закони логіки, володіти культурою ведення дискусій, диспуту, полеміки. Так, невизначеність тези (предмета обговорення) перетворює суперечку на пустослів'я, обмін риторичними прийомами залишає її порожньою й марною. Під час дискусії всі її учасники зобов'язані в кожне поняття вкладати строго відповідний йому зміст, не змінювати його довільно. Якщо опоненти в термін вкладають різний зміст, не уточнюючи понятя, полеміка приречена на невдачу. Щоб суперечка була конструктивною, важливо уточнити поняття, які використовуються. Варто також уникати алегоричних і образних виразів, афоризмів, метафор. Наприклад, «авіація – це крила країни». Визначення повинні строго й чітко виражати сутність об'єкта. Неприпустимо використовувати терміни, невідомі



співрозмовнику. Наприклад, такі авіаційні терміни, як «флаттер», «бафтинг», «лонжерон», «стрингер», «шпангоут», і т. д. не слід вживати в суперечці з опонентом, що їх не знає. Прояснити предмет суперечки за їхньої допомоги не можна.

Тобто, кожна суперечка розпочинається зі створення дискусійного міркування. Для цього потрібно:

- 1) визначити обсяг і зміст предмета міркувань;
- 2) виявити його протилежні сторони та властивості;
- 3) сформулювати можливі відповіді на поставлені дискусійні питання;
- 4) будувати міркування залежно від черговості його використання в загальному ході дискусії (монолог-вступ, монолог-твердження, монолог-спростування, монолог-висновок);
- 5) підібрати системи аргументів для доказу висунутих тез;
- 6) проаналізувати достатність зібраних доказів;
- 7) зробити висновки щодо дискусії.

Під час ведення суперечки дотримуйтесь таких рекомендацій: 1) стежте за тим, щоб у доказах і аргументах не було суперечностей (неприпустимо застосовувати взаємозаперечні один одного судження); 2) давайте надійне обґрунтування істинності висунутих положень, уникаючи бездоказових тверджень, розпливчості, двозначності, неконкретності, голослівності.

Суперечка допомагає формувати в його учасників уміння зіставляти різні підходи, точки зору, аргументувати свої переконання в пошуках істини. Залежно від мети, методів, логічної побудови, способів реалізації поставлених завдань виділяють такі підходи до ведення суперечки:

■ *еристичний* – коли одна зі сторін, апелюючи до «здорового глузду» та інтуїції і не наполягаючи на своєму підході до розв'язання проблеми, поступово схиляє інших учасників суперечки до своєї точки зору;

■ *логічний* підхід передбачає логічний аналіз і аргументацію, при яких, користуючись прийомом і правилами формальної логіки, учасники доходять єдиного висновку;

■ *софістичний* підхід орієнтує на перемогу однієї зі сторін будь-яким, навіть логічно неправильним шляхом, використовуючи так звані софізми (міркування, що містять логічні помилки). Такий

прийом застосовують тоді, коли необхідно будь-що виграти суперечку;

- ✚ *авторитарний* підхід ґрунтується на тому, що одна зі сторін, спираючись на авторитети або використовуючи власний авторитет, силу, владу, нав'язує свою точку зору іншим;

- ✚ *критичний* підхід – коли одна зі сторін акцентує увагу лише на недоліках, слабких місцях і позиціях опонентів, але не хоче або не прагне побачити позитивні елементи в протилежній точці зору;

- ✚ *демагогічний* підхід полягає в тому, що одна зі сторін веде суперечку не заради істини, а прагне повести дискусію вбік від істини, переслідуючи при цьому особисті, часто невідомі учасникам суперечки, цілі;

- ✚ *прагматичний* підхід передбачає, що одна чи інша сторона веде суперечку не заради істини, а переслідує практичні цілі, що приховані й невідомі співрозмовникам.

Обраний підхід до ведення суперечки перетворює її на конструктивну або деструктивну. Метою *конструктивної суперечки* є досягнення істини, спростування ненаукового, дилетантського підходу до розв'язання проблем, раціональна критика. *Деструктивні суперечки*, зазвичай, приводять до розколу його учасників на непримиренні угруповання, заводять розв'язання проблем у глухий кут, ведуть до схоластики, софістики, демагогії. Причинами появи деструктивних елементів у діалозі є стереотипне мислення, нетерпимість до чужої думки, відсутність поваги й толерантності, егоїзм, амбіційність, впевненість у власній непогрішності, категоричність суджень, нездатність йти на компроміс, а також відсутність здорового глузду, нехтування реальними процесами, що відбуваються в суспільстві.

З урахуванням сказаного, стає очевидним, що сформулювати правила полеміки на всі випадки життя неможливо. Однак існує низка рекомендацій, що сприяють успіху в суперечці, підвищують її ефективність. Широко відомою в останні роки стала система, запропонована американським психологом Д. Карнегі. Він запропонував правила, дотримання яких полегшить спілкування з іншими людьми, дасть змогу схилити їх до Вашої точки зору.

*Правило 1.* Єдиний спосіб одержати верх у суперечці – це ухилитися від неї.

*Правило 2.* Виявляйте повагу до думки Вашого співрозмовника. Ніколи не говоріть людині, що вона не права.

*Правило 3.* Якщо Ви не праві, визнайте це швидко й рішуче.

*Правило 4.* Із самого початку дотримуйтесь дружнього тону.

*Правило 5.* Примусьте співрозмовника відразу ж відповісти Вам «так».

*Правило 6.* Нехай більшість часу говорить Ваш співрозмовник.

*Правило 7.* Нехай Ваш співрозмовник вважає, що дана думка належить йому.

*Правило 8.* Щиро намагайтеся дивитися на речі з погляду Вашого співрозмовника.

*Правило 9.* Ставтесь співчутливо до думок і бажань інших.

*Правило 10.* Намагайтеся розкривати шляхетний мотиви.

*Правило 11.* Драматизуйте свої ідеї, подавайте їх ефектно.

*Правило 12.* Кидайте виклик, зачіпайте за живе.

Деякі з цих правил слід пояснити, інші цілком прийнятні і не викликають сумнівів. Наведені правила можуть принести користь у суперечці, тому що є психологічною тактикою впливу на свідомість і поведінку людей. Загалом, правила Д. Карнегі мають прагматичний характер. Їхня основна мета – схилити людину до Вашої точки зору, зробити його своїм союзником у ділових взаєминах, вплинути на вчинки, досягти успіху, не претендуючи на що-небудь більше.

Наведемо ще одну систему правил ведення полеміки, викладену в брошурі В. А. Шенберга, в якій логічні вимоги сполучуються з моральними рекомендаціями:

- ✚ не слід вступати в полеміку без особливої потреби;
- ✚ сперечайтесь, озброївшись фактами й аргументами;
- ✚ кожна зі сторін має право на сумнів і на помилку. Будь здатний визнати себе неправим;
- ✚ відокремлюйте висловлення від людини, критикуйте висловлення, але не людину,
- ✚ сперечайтесь тільки про те, що Вам досить добре відомо, інакше не домогтися основної мети полеміки – перемогти супротивника;

✚ сперечатися можна тільки щодо єдиної теми. Якщо це відсутнє, суперечка безпредметна. При переході до інших проблем, слід спеціально домовитися про це;

✚ будьте непоступливим, але тільки тоді, якщо упевнені у своїй правоті й можете її обґрунтувати. Самої впевненості недостатньо.

Своєрідну систему рекомендацій щодо організації суперечок запропонував теоретик судової практики П. Сергееч. На його думку для ефективної суперечки потрібно:

✚ не доводити очевидного;

✚ якщо вдалося знайти яскравий доказ чи сильне заперечення, не починайте з них і не висловлюйте їх без певної підготовки. Рішучий доказ варто вводити для завершення перемоги;

✚ відкиньте всі посередні та ненадійні докази, тільки найміцніші й найпереконливі докази повинні входити в розмову;

✚ важлива якість, а не кількість. Кожен слабкий доказ підриває довіру до всіх інших;

✚ не бійтеся погодитися з супротивником;

✚ намагайтеся якнайчастіше підкріплювати один доказ іншим, не пояснюйте те, що самі не повністю розумієте;

✚ не намагайтеся доводити більше, коли можна обмежитися меншим. Не ускладнюйте свого завдання;

✚ не допускайте суперечностей у доказах.

У наведених вище правилах і рекомендаціях містяться загальні положення, підходи і вимоги до ведення суперечки, полеміки, однак вони мають і деякі розбіжності, специфіку.

Очевидно, що без засвоєння правил і рекомендацій ведення суперечки неможливе результативне обговорення складних проблем науки, техніки, мистецтва, суспільної практики. Варто враховувати, що будь-яка система правил, як би ретельно вона не була розроблена, не може бути всеосяжною, охопити всі особливості та специфіку явища.

Знання правил і схем логічних умовиводів, уміння наводити переконливі докази на захист своєї точки зору, робити узагальнення з наявних фактів і положень, явно недостатньо для цілеспрямованої полеміки чи дискусії. Адже нас переконують не тільки логічні аргументи й докази оратора, але і його емоційні та моральні якості, краса й добірність мови. Не випадково Платон і Арістотель,

закладаючи основи риторики, звертали увагу на формування цих якостей.

Отже, в суперечках людьми керують не тільки мотиви з'ясування істини. Часто переслідується мета будь-яким шляхом здобути перемогу над опонентом. Відомо близько шістдесяті аморальних прийомів і вивертів, які використовуються в суперечці. Щоб протистояти цим прийомам, не піддаватися на хитрощі. Не слід полемізувати, якщо опонент нав'язує суперечку, свідомо провокує. Не слід сперечатися й тоді, коли стало очевидно, що супротивнику неможливо що-небудь довести.

Потрібно враховувати й те, що суперечка містить не тільки раціональні, але й емоційні елементи, що часто не тільки не проясняють, а й затемнюють істину. Вступаючи в суперечку, потрібно бути коректним, витриманим. Не можна допускати, щоб суперечка перетворилася на перепалку, в обмін грубощами. Філософ М. Монтень вважав, що вплив такого шаленого порадника, як роздратування, згубний не тільки для розуму, але й для совісті. А лайка під час суперечки повинна заборонятися й каратися, як і інші словесні злочини.

Варто ставитися з повагою до поглядів і переконань свого опонента. Важливо в суперечці налагодити контакт із ним, вникнути в суть розбіжностей, виробити в себе готовність вислухати думку протилежної сторони і враховувати її упродовж усієї дискусії. Довіра і взаємна ввічливість позитивно впливають на людину і, в підсумку, на весь хід полеміки. «У диспуті, – писав І. Кант, – спокійний стан духу, поєднаний із доброзичливістю є ознакою наявності сили, унаслідок якої розум впевнений у своїй перемозі». Поважне ставлення опонентів один до одного, прагнення зрозуміти погляди та переконання супротивника, вникнути в суть його позиції – необхідні умови продуктивності *публічної суперечки*, плідного обговорення проблеми. Коли суперечка ведеться для перевірки істини, така суперечка здобуває риси особливої краси, значно розширює світогляд опонентів. Поділяючи думки, люди стають духовно багатшими, як образно сказав Бернард Шоу: «Якщо у Вас є яблуко й у мене є яблуко і ми обмінялися яблуками, то у Вас і в мене залишається по одному

яблуку, а якщо у Вас є ідея й у мене є ідея і ми обмінємося цими ідеями, то в кожного з нас буде по дві ідеї».

У публічній суперечці не можна бути занадто самовпевненим і категоричним, вважати тільки свою точку зору істиною, нігілістично підходити до думок, доказів і міркувань інших. Інакше можна опинитися в становищі «двох учених», яких дотепно висміяв Ш. Л. Монтеск'є. Один з них цинічно заявив: «Те, що я сказав, – істина, тому що я сказав це». Інший стверджував: «Те, чого я не говорив, – не істина, тому що я не говорив цього».

Суперечка вимагає компетентності, ерудиції, знань правил полемічного мистецтва, високої загальної культури, уміння мислити творчо, конструктивно. Успіх у суперечці значною мірою залежить від світоглядної переконаності, твердої позиції, небайдужості, постійної роботи над собою. Суперечка, полеміка виступають як методи виховного впливу на особистість, ефективний спосіб формування переконань. Рівень і якість суперечки визначають, насамперед, рівень інтелекту, цивілізованість суспільства, зрілість його мислення. Оволодіння культурою суперечки, уміння будувати міркування з метою пошуку відповідей на поставлені життям питання є важливим чинником розбудови правової, демократичної держави.



## ОСНОВНІ ТЕРМІНИ

**Аргумент** – (логічна основа, підстава, доказ) положення, з допомогою якого обґрунтовується теза.

**Аргументація** – наведення доказів та обґрунтування якогось положення.

**Теза** – один з елементів доведення; положення, істинність якою доводять.

**Доведення** – форма мислення, за посередництвом якої на основі одних знань розкривається істинність або хибність інших знань, отже, це обґрунтування істинності тези.

**Спростування** – це вид доведення, який полягає в обґрунтуванні хибної тези.

**Паралогізм** – це логічна помилка, яка виникає внаслідок несвідомого порушення правил або законів логіки.

**Софізм** – це логічні помилки в міркуваннях, які виникають внаслідок свідомого порушення правил або законів логіки.

**Суперечка** – зіткнення думок, позицій під час якої кожна зі сторін аргументовано відстоює своє розуміння обговорюваних проблем.

**Диспут** – це завжди публічна суперечка. Предметом диспуту як публічної суперечки виступає наукове або суспільно важливе питання.

**Дебати** – це суперечки, які виникають при обговоренні доповідей, виступів на зборах, засіданнях, конференціях тощо.

**Дискусія** – публічна суперечка, мета якої полягає в з'ясуванні та порівнянні різних точок зору, у знаходженні правильного рішення спірного питання.

**Діалог** – форми розумової комунікації, де схрещуються два чи більше різноспрямовані потоки думок із метою з'ясування спільних точок взаєморозуміння та окреслення розбіжностей, що врешті-решт має сприяти виявленню істини.

**Еристика** – мистецтво сперечатися, вести полеміку, користуючись при цьому всіма прийомами, розрахованими тільки на те, щоб перемагти суперника.



### Питання та завдання для самоконтролю

---

---

1. Дайте визначення доведенню та схарактеризуйте його структуру.
2. Назвіть види доведень.
3. Поясніть, чим прямі доведення відрізняються від непрямих.
4. Яке доведення називається апагогічним?
5. Назвіть правила доведення.
6. Проілюструйте на прикладі дотримання правил доведень.
7. Назвіть види суперечок. Наведіть приклади.
8. Чи може суперечка служити засобом для пошуку істини, для перевірки якої-небудь думки, ідеї, для її обґрунтування?
9. Чи існує моральне й аморальне в полеміці?
10. Схарактеризуйте системи методів ведення суперечки. Яка з них, на Ваш погляд, орієнтована на пошук істини?



## Список рекомендованої літератури

### Основний

1. *Бондаренко О. М.* Курс логіки : підруч. / О. М. Бондаренко, О. В. Тягло. – К. : Література ЛТД, 2002. – С. 145–151.
2. *Гладунський В. Н.* Логіка : навч. посіб. / В. Н. Гладунський. – Львів : Афіша, 2002. – С. 197–242.
3. *Жеребкін В. Є.* Логіка : підруч. / В. Є. Жеребкін. – К. : Знання, 2003. – С. 203–220.
4. *Конверський А. Є.* Логіка : підруч. / А. Є. Конверський. – К. : Укр. центр духовн. культ, 1999. – С. 258–268
5. *Сластенко Є. Ф., Ягодзінський С. М.* Логіка : навч. посіб. / Є. Ф. Сластенко, С. М. Ягодзінський. – К. : НАУ, 2011. – С. 260–303.
6. *Тофтул М. Г.* Логіка : посіб. / М. Г. Тофтул. – К. : Академія, 2002. – С. 269–302, 303–325.

### Додатковий

7. *Кондаков Н. И.* Логический словарь-справочник / Н. И. Кондаков. – М. : Наука, 1971. – С. 138–140.
8. *Павлов В. І.* Логіка у запитаннях, відповідях і аргументаціях: навч. посіб. / В. І. Павлов. – К. : ЦУЛ, 2008. – 408 с.
9. *Поварин С.* Спор: О теории и практике спора // Вопросы философии. – 1990. – № 3. – С. 57–133.
10. *Хоменко І. В.* Евристика. Мистецтво полеміки / І. В. Хоменко. – К. : Юрінеки Інтер, 2001. – С. 21–95.

### Першоджерела

11. *Аристотель.* Аналитика // Сочинения : в 4 т. / Аристотель. – М. : Мысль, 1978. – Т. 2. – С. 230–393, 533–594.
12. *Аристотель.* О софистических опровержениях / Аристотель // Сочинения : в 4 т. / Аристотель. – М. : Мысль, 1978. – Т. 2. – С. 3–15, 21–384, 533–593, 600–680.
13. *Аристотель.* Риторика / Аристотель // Античные риторика. – М. : МГУ, 1978. – С. 3–124, 338–381.
14. *Демосфен.* Речи : в 3 т. / Демосфен. – М. : ПИМ, 1994. – Т. 2. – С. 323–325.



15. *Кант И.* Логика / И. Кант // Тракаты и письма. – М. : Мысль, 1980. – С. 324–325.

16. *Платон.* Софист / Собрание сочинений : в 4 т. / Платон. – М. : Мысль, 1993. – Т. 4. – 830 с.

17. *Сергеич П.* Искусство речи на суде / П. Сергеич. – К. : Техніка, 2005. – 368 с.

18. *Цицерон М.* Об обязанностях / М. Цицерон // Мыслители Рима. – М. : Мысль, 1998. – С. 338–381.

19. *Шопенгауэр А.* Эристика или искусство спорить / А. Шопенгауэр. – Л. : ЛГУ, 1991. – 67 с.

20. *Эмпирик, Секст.* Три книги Пирроновых осново положений / Эмпирик Секст. – Минск : Харвест, 2000. – С. 151–160.