**ЛЕКЦІЯ**

**Тема 2. Поняття про аргументацію. Складники та контекст аргументації. Алгоритм аналізу аргументації.**

**Поняття про аргументацію. Структура аргументації**

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

Обґрунтування може здійснюватися різними способами.

По-перше, положення можуть бути обґрунтовані шляхом

безпосереднього звернення до дійсності (експеримент, спостереження тощо). Така аргументація називається емпіричною. Саме такий спосіб обґрунтування дуже часто застосовується у природничих науках.

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

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

У структурі аргументації розрізняють тезу та аргументи.

Теза - це положення, яке необхідно обґрунтувати.

Аргументи - це твердження, за допомогою яких обґрунтовується теза.

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

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

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

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

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

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

Розглянемо ці питання докладніше.

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

Запам'ятайте таке правило: якщо ви хочете зрозуміти співрозмовника, грамотно розкритикувати його точку зору, виявити помилки, наявні в його міркуваннях, побудувати обґрунтоване спростування його позиції з якогось питання, перш за все треба відновити аргументацію супротивника у повному вигляді, тобто з’ясувати усі його аргументи і тезу.

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

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

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

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

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

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

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

**Конкуренція має потребу в рекламі**

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

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

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

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

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

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

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

**Результат аналізу тексту**

Теза:

Конкуренція має потребу в рекламі Аргументи:

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

2. Реклама є невід'ємною умовою успішної конкуренції:

• вона містить певну інформацію;

• вона слугує орієнтиром для споживачів;

• вона не дає ринку застоюватися;

• рекламою займаються також державні інститути і організації;

• без реклами не можуть обійтися різноманітні економічні системи.

Ми спробували не тільки прочитати наведений текст-аргументацію, а й

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

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

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

**Форма аргументації**

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

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

Дедуктивна аргументація

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

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

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

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

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

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

Розглянемо приклад дедуктивної аргументації.

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

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

Спробуємо відновити аргументацію Шерлока Холмса, тобто з'ясуємо у загальному вигляді основні аргументи і тезу, яку він намагався аргументувати. Відповідно до принципу розслідування Холмса спочатку визначимо усі можливі припущення: «Діадему могли вкрасти сам Холдер, або Артур, або покоївки, або Мері». Тепер виключимо усі явно неможливі твердження: «Ні Холдер, ні Артур, ні покоївки діадему не крали». Те, що залишилося і є теза, яку обґрунтовував Шерлок Холмс у наведеному прикладі: «Діадему вкрала Мері».

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

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

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

**Недедуктивна (правдоподібна) аргументація**

Недедуктивне (правдоподібне) міркування - це міркування, в якому зв'язок між засновками та висновком не спирається на логічний закон і в якому істинність засновків не гарантує істинності висновку. Це означає, що за допомогою правдоподібних міркувань можна обґрунтувати лише певний ступінь ймовірності тези. Довести істинність тези, спираючись на схеми правдоподібних міркувань, неможливо.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Наукова індукція - це міркування, в якому висновок робиться на піде ґаві відбору необхідних та виключення випадкових обставин.

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

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

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

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

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

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

Як приклад наведемо таку гумористичну аргументацію.

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

Ще одним видом правдоподібних міркувань є міркування за аналогією.

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

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

Героїня легенди загадує герою загадки. Ось одна з них.

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

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

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

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

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

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

Прикладом такої аналогії може бути обґрунтування політичними діячами Росії ідеї встановлення Брестського миру у 1918 р. Вони посилалися на східну історичну ситуацію на початку XIX ст., коли німці самі були змушені у 1807 р. підписати кабальний договір з Наполеоном (Тільзитський мир), а потім через 67 років, зібравшись із силами, прийшли до свого визволення. Аналогічний вихід був запропонований і для Росії 1918 року.

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

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

1. А є батьком неповнолітнього сина Б.

2. С є дідусем і єдиним родичем неповнолітнього онука Д.

3. Відомо, що у випадку батьківських відношень батько повинен утримувати свого сина.

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

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