**ЛЕКЦІЯ 7**

**Тема 7.**

**Правила та помилки в суперечці.**

Правило свободи. Типові помилки

Правило свободи формулюють так.

**Сперечальники не повинні ставити перешкоди один одному при висуванні своїх точок зору та при критиці точок зору опонента.**

Порушення правила виникає в таких випадках.

**А.**Сперечальник може накласти обмеження на аргументацію співрозмовника.

У результаті такого порушення правила свободи сперечальники можуть допустити такі помилки:

* o *об'явлення точки зору священною;*
* o *накладання табу на точку зору.*

**"Об'явлення точки зору священною" - це помилка, яка має місце в суперечці, коли супротивнику забороняють висловити точку зору на підставі того, що її кваліфікують як священну.**

***Приклад***"Я збираюся відремонтувати кухню. Ми можемо обговорювати все, що завгодно: стиль, планування, все, що захочеш.. Єдине, що не обговорюється, це те, чи будемо ми робити ремонт. Ремонт ми будемо робити обов'язково".

**"Накладання табу на точку зору" - це помилка, яка має місце в суперечці, коли супротивнику забороняють висловити точку зору на підставі того, що її кваліфікують як табу.**

***Приклад***"Тобі не треба було говорити про це. Про мертвих погано не говорять".

**Б.**Сперечальник може обмежити свободу дій іншої сторони.

Це можна зробити двома способами.

**По-перше,**примусити співрозмовника відмовитися від обґрунтування своєї точки зору або критики точки зору супротивника.

Найрадикальніший спосіб у такій ситуації - не допустити опонента до дискусії за допомогою фізичної сили. Крім того, застосовують різноманітні погрози неприємних наслідків (зокрема, застосовування насильства) або примушування чи шантаж.

Подібні дії в еристиці кваліфікують як помилку в суперечці, яка виникає через порушення правила свободи. Ії називають:

*o аргумент до палки (паличний аргумент, довід до палки, argumentum ad baculum).*

**"Аргумент до палки" - це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник погрожує супротивнику з метою перешкодити йому вільно аргументувати свою точку зору.**

***Приклад***"Звичайно, ви самі повинні вирішити це питання, але пам'ятайте, що ми - ваші найголовніші клієнти".

Застосовуючи аргумент до палки, треба пам'ятати, що як тільки небезпека зникне, опонент знову почне суперечити або діяти так, як він хоче.

Ще одним способом тиснути на іншу сторону є гра на емоціях, або емоційний шантаж. Такі дії в еристиці кваліфікують як помилку в суперечці. Ії називають:

*o аргумент до жалю (argumentum ad misericordiam).*

**"Аргумент до жалю" - це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник посилається на тяжкі обставини, скрутне становище тощо з метою викликати жаль та співчуття.**

***Приклад***"Як ви могли так поставитися до моєї роботи? Я працював над нею вдень і вночі".

**По-друге,**сперечальник може порушити правило свободи, дискредитуючи супротивника перед аудиторією.

Це дуже поширена помилка в суперечці, яку називають:

*o аргумент до людини (argumentum ad hominen).*

**"Аргумент до людини" - це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник застосовує особисті напади на опонента з метою відвернути увагу від змісту того, що говорить супротивник, і подати його особу як предмет звинувачень та критики.**

Навіть якщо зауваження щодо супротивника слушні, цей прийом некоректний, оскільки змінює предмет суперечки.

***Приклад***Саме про цей аргумент йдеться в одній з гуморесок М. Жванецького. "Ми *оволодіваємо значно вищим рівнем суперечки - суперечкою без фактів. Суперечкою на темпераменті. Суперечкою, що переходить від голослівних тверджень на особу партнера. Що може говорити кульгавий про мистецтво Ван Гога? Якщо йому одразу заявити, що він кульгавий, він визнає себе переможеним. Про що може сперечатися людина, яка не обміняла паспорт? Які погляди на архітектуру може висловити чолов'яга без прописки? Впійманий на гарячому, він визнає себе переможеним. І взагалі, чи може нас цікавити думка людини лисої і з отаким носом?*

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

Існують різновиди аргументу до людини. Серед них типовими є:

* o *пряма атака;*
* o *непряма атака (отруєння джерела);*
* o *ти також (tu quoque).*

**"Пряма атака" - це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник приписує супротивнику недоліки (реальні або уявні) з метою зображення його в кумедному вигляді, критики його розумових здібностей, підриву довіри до його міркувань.**

***Приклад***"Мені було так прикро слухати його відповідь, що я навіть не буду брати на себе відповідальність щось говорити з приводу його інсинуацій. Людина несповна розуму".

**"Непряма атака" - це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник робить власні припущення щодо особистих мотивів супротивника, які він намагається репрезентувати як розумні судження.**

***Приклад***"Вона думає, що саме чоловіки є причиною поганого положення жінок у суспільстві. Я не можу позбутися думки, що, мабуть, колись у минулому вона прала брудні шкарпетки чоловіка, якого не дуже любила, і саме тому втратила здатність думати".

**"Ти також" - це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник невиправдано підкреслює суперечності в словах та справах супротивника (суперечності між його попередніми й нинішніми думками або між словами та діями).**

Схема цього прийому: "Ти *також думаєш або робиш нераціонально".*

***Приклад***"Ви стверджуєте, що маленькій дитині не треба робити ніяких щеплень, оскільки вони можуть спричинити різноманітні ускладнення. Тоді чому Ви самі, знаючи все про ускладнення, зробили своїй дитині всі щеплення? Може, тому, що Ви не хотіли, щоб Ваша дитина захворіла, наприклад, на дифтерію чи паротит?".

Міркування "ти *також"* передбачає, що будь-яка людина, яка діє непослідовно, не може бути правою. Хоча це не означає автоматично, що точка зору цієї людини не правильна. Для того щоб це встановити треба спочатку оцінити аргументи сперечальника.

Правило тягаря доведення. Типові помилки

Правило тягаря доведення формулюють так.

**Сперечальник, який висунув точку зору, зобов'язаний її захищати.**

При порушенні цього правила виникають такі помилки:

* o *перенесення тягаря доведення на опонента;*
* o *усунення від тягаря доведення.*

**"Перенесення тягаря доведення на опонента" - це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник намагається замість наведення аргументації власної точки зору примусити супротивника довести протилежне його точці зору.**

Схема цього прийому: *"Спочатку доведи, що це не так".*

***Приклад***"Ті, хто підтримує зміни, вимагають, щоб їхні супротивники довели, що скорочення податків призвело б до небажаних наслідків. Традиційно ті, хто пропонує радикальні рішення щодо зміни ситуації, а скорочення податків як раз можна віднести до подібних радикальних заходів, повинні довести, що таке рішення буде мати позитивні наслідки. Інша сторона не повинна доводити, що ці дії можуть мати небезпечні наслідки".

Розрізняють різновиди перенесення тягаря доведення залежно від типу суперечки.

А. При незмішаному розходженні в думках замість захисту власної точки зору пропонент примушує опонента доводити, що точка зору пропонента неправильна.

**Б.**При змішаному розходженні в думках сперечальник, замість того щоб захищати власну точку зору, примушує співрозмовника захищати свою.

**"Усунення від тягаря доведення" - це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник намагається сформулювати точку зору таким чином, щоб її не треба було аргументувати.**

Розрізняють такі різновиди усунення від тягаря доведення.

**A.**Репрезентація точки зору як такої, що не потребує доведення.

Для цього застосовують вирази: "Не варто говорити, що...", *"Ніхто в здоровому глузді не зможете заперечити, що.", "Очевидно, що."* та ін.

**Б.**Наведення особистих гарантій правильності точки зору.

Для цього застосовують такі вирази: "Я можу завірити вас, що.", "У *мене немає сумнівів, що.", "Я абсолютно переконаний, що.", "Можете мені повірити, що.* " та інші.

**B.**Формулювання точки зору таким чином, що її не можна було б ні перевірити, ні оцінити.

***Приклад***Прикладами таких точок зору можуть бути вирази: *"Чоловіки переважно мисливці", "Жінки за своєю природою власниці", "Сучасна молодь лінива", "Усі політики - хабарники".*

Правило обґрунтування точки зору. Типові помилки

Правило обґрунтування точки зору формулюють так.

**Точка зору, яку відстоює сперечальник, має залишатися незмінною впродовж суперечки.**

У результаті порушення цього правила виникає помилка:

*o ignoratio elenchi.*

**"Ignoratio elenchi" - це помилка, яка має місце, коли сперечальник у процесі суперечки намагається змінити свою точку зору з метою полегшення її обґрунтування.**

Розрізняють такі різновиди "ignoratio elenchi":

* o *втрата точки зору;*
* o *підміна точки зору.*

**"Втрата точки зору" - це помилка, яка має місце, коли сперечальник ненавмисно підмінює одну точку зору іншою в процесі суперечки.**

**"Підміна точки зору" - це помилка, яка має місце, коли сперечальник у процесі суперечки навмисно підмінює одну точку зору на іншу з метою ввести в оману опонента.**

І в першому, і в другому випадках точка зору, яку повинні обґрунтувати, врешті-решт залишається необґрунтованою.

***Приклад***Людина емоційно починає розмірковувати про щось несправедливе з точки зору моралі, а замість цього доводить, що воно є несправедливим у правовому розумінні.

"Підміну точки зору" застосовують у кількох випадках.

**А.**Точку зору свідомо підмінюють люди, які бачать, що відкрито її довести не можуть. Тоді вони намагаються відволікти увагу співрозмовника, висуваючи нову точку зору, яка зовні схожа з попередньою, але має зовсім інший зміст.

***Приклад***Розглянемо детально такий софізм: "Хтось вирішив довести, що 3 рази по 2 буде не 6, а 4. Для цього він узяв звичайний сірник і попросив присутніх уважно слідкувати за його міркуванням. "Переламавши сірник навпіл, - сказав він, - будемо мати один раз 2. Зробивши те саме з однією з половинок, будемо мати другий раз 2. Нарешті, зробивши те саме з іншою половинкою, будемо мати третій раз 2. Отже, узявши 3 рази по 2, ми отримали 4, а не 6, як звичайно прийнято думати"

У міркуванні дивного математика була допущена помилка - "підміна точки зору". Замість того щоб доводити твердження "3 o 2 = 4", він доводив, що *"якщо ціле поділити навпіл, а потім кожну половинку, в свою чергу, поділити навпіл, то в результаті отримаємо чотири частини".*

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

***Приклад***

1. - Як ви ставитеся до приватизації землі?

* - Наше суспільство до приватизації ще не готове.
* 2. - Де ти дістав цю книжку?
* - Там її вже немає.

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

**В.**Підміна точки зору може також відбуватися тоді, коли людина свідомо не бажає дати відповідь на поставлене запитання.

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

У суперечках може допускатися *повна* або часткова підміна точки зору.

У першому випадку підміна точки зору, як правило, маскується певними обставинами, пов'язаними з конкретною ситуацією. Це дозволяє відволікти увагу опонента від порушення одного з головних правил раціональної суперечки.

***Приклад***Широко відомий випадок з давньогрецьким філософом Діогеном, якого, за легендою, одного разу навіть побили за підміну точки зору. Його опонент стверджував, що *в світі, який існує в нашій уяві, рух неможливий.* Діоген з ним не погодився і для підтримки своєї точки зору піднявся і почав ходити перед співрозмовником. Підміна точки зору була очевидною. Йшлося про те, що *для людського розуму світ є нерухомим.* Діоген же своїми рухами намагався обґрунтувати зовсім інше: *у чуттєво сприймаємому світі рух є.* Але це не було предметом суперечки. Опонент, який вважав, що рух не існує, підтримував точку зору, відповідно до якої почуття, що свідчать про протилежне, просто обманюють нас. Можна сперечатися з приводу слушності Діогена або його співрозмовника, погоджуватися з ними або ні. Проте не можна заперечити той факт, що в наведеному прикладі Діоген припустив помилку "підміна точки зору".

Часткова підміна точки зору відбувається тоді, коли її або звужують, або розширюють у процесі суперечки. У першому випадку обґрунтовують "занадто мало" і в результаті сама точка зору залишається необґрунтованою.

***Приклад***Якщо б ми хотіли довести, що Щ. є добропорядним і для цього почали наполягати на тому, що про нього невідомо нічого поганого, то ми допустили помилку "занадто мало доведено".

Точку зору можна також розширювати. У цьому випадку є ризик обґрунтувати "занадто багато". Проте тут виникає небезпека застосування достатньо широкого підґрунтя, з якого випливає не тільки точка зору, а й якесь інше неприйнятне положення. "Хто *доводить багато, той нічого не доводить"* - цей латинський вираз фіксує саме таку помилку в комунікації.

Якщо ви помічаєте, що в аргументації, яка спрямована до вас, допускають підміну точки зору, то насамперед спробуйте з'ясувати, чи ваш співрозмовник це зробив навмисно чи ненавмисно.

Так, людина може дати відповідь не на те запитання, яке перед нею ставилося, без будь-якого наміру, через незнання, а іноді навіть через те, що вона не зрозуміла запитання, що часто буває в стресовій ситуації.

Якщо ж ви бачите, що ваш співрозмовник намагається змінити точку зору непомітно для інших учасників комунікації та обґрунтувати її як таку, що висувалася спочатку, то найбільш раціональною дією в цьому випадку повинна стати беззастережна вказівка на помилку "підміна точки зору", яка була допущена в суперечці.

Правило критики точки зору. Типові помилки

Правило критики точки зору формулюють так.

**Критика точки зору повинна відбуватися щодо точки зору, яку дійсно висунув співрозмовник.**

При порушенні цього правила допускають помилку:

*o фіктивний супротивник (солом 'яне опудало).*

**"Фіктивний супротивник" - це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник (А) приписує супротивнику неіснуючу точку зору або (Б) неправильно репрезентує його точку зору.**

**А.**Приписування супротивнику неіснуючої точки зору.

Для цього сперечальник може зробити такі кроки.

**По-перше,**сперечальник наполегливо висуває протилежну точку зору.

***Приклад***Якщо хтось упевнено говорить: "Особисто я вважаю захист нашої демократії першочерговою справою", він, тим самим, передбачає, що його опонент має іншу точку зору. Якщо опонент не стане заявляти, що він також прихильник демократії, то його тут же почнуть підозрювати в тому, що він не підтримує демократію.

**По-друге,**сперечальник приписує фіктивну точку зору групі, до якої належить його співрозмовник.

***Приклад***"Він говорить, що вважає це дослідження корисним, але як ділова людина думає, що гроші витрачені не за призначенням".

**По-третє,**сперечальник маніпулює агентом дії.

Дуже часто для переконання співрозмовника в процесі суперечки застосовують мовні конструкції, в яких відсутній агент дії.

***Приклад***У кожного на слуху такі вирази: "Говорять, що.", "Вважають, що ...", *"Існує думка щодо ...*", *"Майже всі думають, що.", "Селяни вважають, що.", "Кияни в основному підтримують.", "Як говорять соціологи."* тощо.

Якщо вас не влаштовує позиція вашого супротивника, яку він висловлює за допомогою таких вступних фраз, то запитайте його: "Хто конкретно говорить?", "Хто вважає?" і "Хто *саме висловив думку, яку підтримує ваш співрозмовник?".* Це досить ефективний прийом протистояння маніпулюванню з агентом дії.

Іноді агентів дії в мовних виразах вказують. Проте залежно від того, яке місце вони займають у мовній конструкції, можна також по-різному зобразити одну й ту саму ситуацію, викликати в слухача різні емоційні стани, створити солом'яне опудало.

***Приклад.***Навряд чи можна вважати еквівалентними такі висловлювання: *"Іван переміг Петра"* і "Петро був побитий Іваном". У першому випадку речення відсилає нас до Івана як головного учасника події, слухач на рівні підсвідомості відразу ж зазначає, що він *"сильний, тренований і добре б'ється".* У другому випадку увага переноситься на Петра і оцінка Івана в очах слухача буде зовсім іншою.

Дуже часто цей прийом застосовують у газетних заголовках.

***Приклад.***Для ілюстрації наведемо приклад Д. Болінджера. Уявіть собі, що між хірургом Шафнессі і його колишнім пацієнтом Шенксом виникла конфліктна ситуація. Шенкс стверджує, що Шафнессі наклав йому після операції шви, забувши перед цим витягнути тампони та скальпель. Шафнессі заявляє, що все це огидна брехня. Залежно від того, кого буде підтримувати редактор газети, заголовок буде звучати або як "Шафнессі звинувачують у злочинній недбалості" або як *"Шенкса звинувачують у наклепі".* При цьому в обох випадках читачу пропонують заповнити агентну позицію шляхом вказівки більш, ніж на одну особу. В результаті виникає враження значно більшої, ніж це є насправді, винуватості тієї чи іншої сторони.

**Б.**Неправильна репрезентація точки зору супротивника.

Для того щоб створити "солом'яне опудало", репрезентувати точку зору опонента таким чином, щоб вона здавалася безпідставною, її важко було обґрунтувати, насамперед висмикують точку зору з контексту, а потім застосовують такі прийоми:

* o *надзвичайно спрощують точку зору;*
* o *надзвичайно перебільшують точку зору.*

Для спрощення точки зору супротивника відкидають певні нюанси та обмеження.

***Приклад***Людину звинувачують у тому, що вона назвала гомеопатів шарлатанами. Хоча насправді вона стверджувала, що гомеопати - це група людей, "у яких межа між законною діяльністю та шарлатанством є дуже тонкою".

Для перебільшення точки зору співрозмовника її узагальнюють, відкидаючи слова *деякі, декілька,* і замінюють їх на слово усі. У результаті стає легше спростувати точку зору опонента.

***Приклад***Якщо ваш опонент захищаєте точку зору, що деякі чоловіки надзвичайно емоційні, то його завдання буде виконане, як тільки він наведе декілька прикладів. Проте опонент для облегшення своєї критики може перебільшити точку зору пропонента і заявити, що він намагався довести, що всі чоловіки занадто емоційні. Звичайно захист такої точки зору значно складніший, а її критика полегшується.

Правило обґрунтування аргументів. Типові помилки

Правило обґрунтування аргументів формулюють так.

**Сперечальники не повинні в суперечці користуватися аргументами, які є недостатньо обґрунтованими твердженнями.**

Порушення цього правила може призвести до таких помилок:

* o *необґрунтований аргумент;*
* o *надмірне обґрунтування;*
* o *колова аргументація (коло в аргументації, прийняття без доведення,* petitio *principii).*

**"Необґрунтований аргумент" - це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник застосовує як головний аргумент твердження, істинність або рівень правдоподібності якого не встановлено.**

У цьому випадку як аргументи застосовують якісь чутки, чиїсь думки або припущення, які не є обґрунтованими твердженнями.

**"Надмірне обґрунтування" - це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник непомітно для себе, в азарті суперечки, наводить додатково до головних аргументів ще певну кількість необґрунтованих аргументів.**

Аргументація в такому випадку завжди буде непослідовною та надмірною. Слід пам'ятати, що кожний зайвий аргумент послаблює обґрунтування.

**"Колова аргументація" - це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник обґрунтовує точку зору за допомогою аргументів, які, в свою чергу, обґрунтовує цією самою точкою зору.**

***Приклад***Розглянемо аргументацію: "Расова дискримінація - це злочин, який карається, оскільки вона протизаконна". Зрозуміло, *"злочин, який карається"* передбачає порушення закону. Таким чином, аргумент та точка зору в цьому прикладі практично тотожні.

Правило заборони неправдивих аргументів. Типові помилки

Правило заборони неправдивих аргументів формулюють так.

**Сперечальники не повинні свідомо, з метою введення в оману співрозмовника, користуватися в суперечці аргументами, які є завідомо неправдивими твердженнями, хибними припущеннями.**

Порушення цього правила може призвести до таких помилок:

* o *хибний аргумент;*
* o *брехливий аргумент;*
* o *суб'єктивний аргумент;*
* o *провокаційні запитання (помилка багатьох запитань);*

Розглянемо ці помилки докладно. Розпочнемо з помилки "хибний аргумент".

**"Хибний аргумент" - це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник застосовує аргумент, який не відповідає дійсності, але про те, що аргумент є хибним, сперечальник може й не знати.**

Аргумент може бути хибним у таких випадках.

**A.**Сукупність наведених аргументів є суперечливою.

***Приклад***При некваліфікованому підході до обґрунтування рішення з цивільної справи або обвинувального вироку з кримінальної справи посилаються на суперечливі фактичні обставини: суперечливі свідчення свідків та обвинувачених, дані експертів, що не збігаються із фактами тощо.

**Б.**Аргумент є само-суперечливим твердженням.

***Приклад***Як приклад, можна навести вислів Сократа: "Я знаю, що я нічого не знаю".

**B.**У процесі аргументації як аргумент використовують твердження про факт, оцінити який можна буде лише в майбутньому.

***Приклад***"Через півроку ми отримаємо прибуток 60%", "Зростання інфляції в майбутньому не відбудеться".

Ще однією помилкою при порушенні правила 6 є помилка "брехливий аргумент".

**"Брехливий аргумент" - це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник застосовує аргумент, повна або часткова хибність якого йому відома.**

Існують такі різновиди "брехливого аргументу":

* o *частково брехливий аргумент;*
* o *безглуздий аргумент;*
* o *неприкритий брехливий аргумент;*
* o *неправомірне звернення до науки;*
* o *брехливий аргумент, який не промовляють;*
* o *подвійна бухгалтерія;*
* o *зв'язок аргументів;*
* o *адвокатський аргумент (свинський аргумент).* "Частково брехливий аргумент"

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

***Приклад***Розглянемо вираз "Ці люди були жорстоко побиті". Частка правди: ці люди дійсно були побиті; частка брехні: *"жорстоко"* побиті.

**"Безглуздий аргумент"**

Безглузді аргументи, як не дивно, іноді буває дуже важко розкритикувати. Такий аргумент спантеличує опонента своєю несподіваністю; одразу не знайдеш, що на нього відповісти. Деякі люди взагалі розгублюються, почувши такі доводи: аргументи дійсно безглузді, нісенітні, проте для того щоб це довести, необхідний час і нові доводи, яких у цей момент немає.

***Приклад***Сперечальник говорить: "Замість істини я визнаю хибу, а замість добра - зло". Що можна заперечити такій людині?

Таку ж саму роль відіграють у суперечці безглузді запитання. Саме їх дуже часто застосовують на мітингах при великому скопищі народу.

Зі сперечальником, який застосував цей прийом, суперечку потрібно припинити та вказати йому на помилку. Можна висміяти такого співрозмовника, проте продовжувати з ним спілкування недоцільно.

**"Неприкритий брехливий аргумент"**

Сутність цієї помилки полягає в тому, що як аргумент наводять явно брехливе твердження, сподіваються, що опонент завдяки відсутності сміливості або за інших обставин не буде заперечувати та промовчить. Досить часто такий прийом застосовують у виступах по телебаченню (прямий ефір, ток-шоу), по радіо, в пресі.

**"Неправомірне звернення до науки"**

У суперечках як аргумент інколи використовують неправомірне звернення до науки.

***Приклад***Сперечальник посилається на наукову монографію, хоча насправді ніколи не читав її, а, може, й взагалі такої монографії не існує. *"Наукою встановлений такий-то факт",* - говорить сперечальник, а насправді нічого подібного ніколи не відбувалося.

Особливо часто цей прийом застосовують у виступах так званих проповідників, гуру, головна мета яких полягає в обдурюванні слухачів. Цей прийом також зустрічається в низькосортній популярній літературі (про прибульців, про життя в потойбічному світі, в інших вимірах тощо).

**"Брехливий аргумент, який не промовляють"**

Аргументацію будують таким чином, що брехливий аргумент не промовляється, проте співрозмовник може вивести його самостійно.

***Приклад***Обговорюють питання щодо переходу від великих сільських господарств до сімейних ферм. Як аргумент наводять твердження, що в США 80% господарств - це сімейні ферми. Проте нічого не говорять про те, що ці ферми виготовляють лише 2% сільськогосподарської продукції. Співрозмовник може зробити для себе зовсім інший висновок, що ці маленькі господарства виготовляють значну кількість продукції.

**"Подвійна бухгалтерія"**

Сутність цієї помилки полягає в тому, що один і той самий аргумент в одному випадку визнають за істинний, а в іншому - за хибний.

***Приклад***Якщо якась партія отримала більшість голосів на виборах до Верховної Ради, то вона вважає за доцільне висловитися за те, що саме представники цієї партії повинні формувати новий Кабінет міністрів. Якщо більшість голосів отримала інша партія, то висловлюють думку про створення коаліційного уряду.

**"Зв'язок аргументів"**

Для того щоб створити негативне ставлення до чогось у співрозмовника, в суперечці намагаються говорити про речі, до яких уже таке відношення в нього сформовано. Так, говорячи про лідера певної партії, неодноразово згадують Гітлера.

**"Адвокатський аргумент"**

Сперечальник вважає своїм аргументом помилку (хибне твердження), описку, обмовку супротивника. Наприклад, прокурор неправильно кваліфікує злочин (він повинен бути кваліфікований за статтею, яка вимагає суворішого покарання), а адвокат з ним погоджується і видає думку прокурора за свою.

Особливо негативного відтінку набуває цей прийом, коли супротивник відкрито визнає свою помилку, а його співрозмовник все одно продовжує його критикувати за неї. Такий аргумент іноді називають "свинським аргументом". Переважно цей довід працює не проти супротивника, а на публіку, яка присутня при суперечці.

Від помилки "брехливий аргумент" треба відрізняти помилку "суб'єктивний аргумент".

За допомогою брехливого аргументу намагаються ввести в суперечку завідомо хибну думку, змусити співрозмовника прийняти її. Суб'єктивний аргумент не вводять у свідомість супротивника, а лише запозичають у нього. У зв'язку з цим цю помилку можна визначити так.

**"Суб'єктивний аргумент" - це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник застосовує аргумент, який є хибним або недостатньо обґрунтованим твердженням, проте він знає, що супротивник вважає його істинним.**

Існують такі різновиди "суб'єктивного аргументу":

* o *відкритий суб'єктивний аргумент;*
* o *прихований суб'єктивний аргумент.*

**"Відкритий суб'єктивний аргумент"**

У цьому випадку говорять приблизно так: "Ви говорите так-то і так-то. Не будемо сперечатися з приводу того, істинна чи хибна ваша думка. Проте з неї як раз і випливає моя точка зору", або *"Припустимо, що ваша точка зору правильна.".* Тут ми не приховуємо, що маємо сумніви щодо позиції супротивника. Проте якщо він вважає її істинною, то він не може не погодитися з істинністю нашої точки зору. У цьому випадку намагаються схилити супротивника до власної точки зору, спираючись на логічну послідовність його висловлювань.

**"Прихований суб'єктивний аргумент"**

У цьому випадку тактика поведінки сперечальників така: нічого не говорять про ставлення до цього аргументу, навпаки, роблять вигляд, що погоджуються із супротивником, а далі починають обґрунтовувати свою точку зору, спираючись на цей аргумент.

Ще однією помилкою при порушенні правила 6 є помилка, яку називають "провокаційні запитання".

**"Провокаційні запитання" - це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник, ставлячи запитання, використовує хибні пресуппозиції.**

На такі запитання взагалі неможливо дати відповідь, тому їх і називають провокаційними. Таку помилку ще називають "помилкою багатьох запитань".

***Приклад***1. Ще з часів античності звертали увагу на запитання на зразок: "Чи перестав ти бити свого батька? Так чи ні?" Якщо хтось відповідає "так", то виходить, що він дійсно колись бив свого батька, хоча зараз уже не б'є. Якщо ж хтось відповідає "ні", то виходить, що він не лише бив, а й продовжує бити свого батька. Складність ситуації зумовлюється саме хибністю передумови запитання, а саме: "Ти *бив свого батька".*

2. "Хто ті люди, з якими ти сьогодні посварився?". Якщо не встановлений сам факт сварки, то така постановка запитання вводить в оману співрозмовника, оскільки створює враження, що сварка мала місце. Для того щоб піти правильним шляхом, треба поставити не одне запитання, а два: "Ти *сьогодні сварився з кимось?"* і "З ким ти посварився сьогодні?".

Правило релевантності аргументації. Типові помилки

Правило релевантності аргументації формулюють так.

**Для захисту своєї точки зору сперечальник може користуватися тільки тими аргументами, які мають відношення до цієї точки зору.**

При порушенні цього правила допускають помилку:

*o нерелевантна аргументація.*

**"Нерелевантна аргументація" - це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник намагається переконати не опонента, а аудиторію.**

Ця помилка має місце в таких випадках. А. Пафос замінює логос.

У цьому випадку сперечальник замість того, щоб висувати аргументи для обґрунтування власної точки зору, починає грати на емоціях, настроях аудиторії. Тут пафос займає місце логосу. Такий прийом називають: o патетичною помилкою (аргументом до аудиторії).

**"Патетична помилка" - це помилка, яка має місце, коли сперечальник замість наведення аргументів для обґрунтування своєї точки зору намагається спертися на думку, почуття, настрій слухачів, які присутні при суперечці.**

Скориставшись таким аргументом, людина звертається вже не до свого партнера по суперечці, а до інших учасників або навіть до аудиторії, намагаючись при цьому перетягнути на свій бік якомога більше людей, апелюючи не до їхнього розуму, а передусім до їхніх почуттів.

Цей прийом має скоріше психологічну, ніж логічну природу, оскільки його дія передусім розрахована на душевний, емоційний стан слухачів. Його дуже часто беруть на озброєння демагоги, які, не маючи розумних аргументів, намагаються замінити їх звертанням до почуттів тих, хто присутній при суперечці. Апеляцію до почуттів аудиторії будують за допомогою зовнішньо ефектних прикладів.

Різновидом такого прийому є широко відомий пропагандистський трюк, коли промовець звертається до аудиторії та присягається, що розуміє її потреби. Він немов би говорить: *"Подивіться, який я близький вам, як я вас розумію, невже ви не підтримуєте мене?".*

Іноді в ролі публіки може виступати навіть випадковий перехожий. Уявіть собі, ви сперечаєтеся зі своїм співрозмовником у коридорі своєї установи, повз вас проходить людина, ваш опонент хапає його за руку та намагається втягнути в суперечку: "Ви *тільки послухайте, що він говорить. Хіба це може бути істиною! Повтори ще раз свої аргументи!".*

Особливої значущості аргумент до аудиторії отримує, коли сперечальник намагається апелювати до матеріальної вигоди присутніх. Якщо йому вдалося показати, що їхні доходи знизяться, кар'єра піде прахом тощо, то будьте певні, що цей аргумент був застосований дуже ефективно.

А. Шопенгауер називав такий прийом "рубати дерево під корінь". Дійсно, якщо люди відчують загрозу своєму матеріальному становищу, ніякі раціональні аргументи не зможуть їх переконати в зворотному. Спробуйте у військовій частині читати лекцію про необхідність скорочення озброєних сил, а у викладацькій аудиторії говорити про підвищення педагогічного навантаження.

Отже, такий прийом застосовують переважно в публічних суперечках, коли присутня зацікавлена аудиторія. Хто успішніше маніпулює позитивними або негативними почуттями, емоціями аудиторії, той має шанс зробити так, що його точка зору буде прийнята.

Прикладами позитивних емоцій, до яких, як правило, звертаються в аудиторії, є почуття безпеки та відданості. Приклади негативних емоцій - страх та сором.

***Приклад***Коли пан М. говорить про невинних жінок та дітей, які стали жертвами терористичного акту, він нечесно грає на почуттях аудиторії. Оскільки само по собі вже жахливо, коли жертвами стають люди, незалежно від того, мова йде про звичайних людей, чи міліціонерів або солдат.

Різновид патетичної помилки:

*o аргумент до мас.*

**"Аргумент до мас" - це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник замість наведення аргументів для обґрунтування своєї точки зору намагається схилити на свій бік широке коло слухачів, використовуючи як аргументи національні та расові забобони, неправдиві обіцянки, класові інтереси тощо.**

Найчастіше такий прийом застосовують у політичних дискусіях. Іноді аргумент до мас називають ще демагогією.

**Б.**Етос замінює логос.

Місце логосу також може займати етос. У цьому випадку допускають помилку:

*o аргумент до авторитету.*

**"Аргумент до авторитету" - це помилка, яка має місце в суперечці коли сперечальник замість наведення аргументів для обґрунтування своєї точки зору намагається спертися в процесі суперечки на (А) власні знання та авторитет або (Б) ідеї, імена, погляди людей, які є авторитетами для супротивника.**

У першому випадку, укріплюючи віру аудиторії в свої знання, чесність, добропорядність, аргументатор намагається примусити повірити йому на слово та прийняти його точку зору. Сперечальник, який має сильний етос, взагалі може не захищати своєї точки зору.

Треба бути обережним у тих випадках, коли людина заявляє про свою компетентність, а насправді її не має або є компетентною зовсім в інших питаннях. Тоді наявна помилка:

*o аргумент до скромності (argumentum ad vere-cundiam).*

**"Аргумент до скромності" - це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник необґрунтовано застосовує як аргумент власний авторитет або посилання на свою компетентність у певних питаннях.**

***Приклад***Людина, не наводячи жодного аргументу, заявляє, що має відповідні знання з обговорюваного питання, оскільки є професором, і починає розмірковувати з приводу військової доктрини України, хоча галузь її професійного знання - зоологія.

У другому випадку, посилаючись на ідеї, імена, погляди авторитетних людей, сперечальник сподівається на те, що супротивник не насмілиться сперечатися з ним далі з обговорюваного питання.

Особливої нахабності цей прийом набуває тоді, коли видумують неіснуючі авторитети, або великим людям приписують твердження, які вони ніколи не промовляли

***Приклад***"Як говорив Ф. Достоєвський, демократія є невід'ємною характеристикою слов'ян"; "Ще Блез Паскаль вказував на те, що без волі народу ніякі реформи не пройдуть" тощо. Хоча ні Ф. Достоєвський, ні Б. Паскаль нічого подібного ніколи не говорили.

Цікаву думку про людей, які полюбляють застосовувати аргументи до авторитетів, висловив А. Шопенгауер:

*"Люди, які так поспішно і з таким завзяттям хапаються за авторитети, щоб посиланням на них вирішити спірні питання, насправді радіють, що можуть пустити в діло чужий розсудок і чужу проникливість, оскільки не мають своїх власних. Число їх - легіон. Як сказав Сенека: unus quisque mavult credere (кожний віддає перевагу вірі, а не міркуванню). Тому в їхніх суперечках звичайна зброя - авторитети. Ними вони побивають один одного. Хто розпочав з ними суперечку, той зробить неправильно, якщо захоче захищатися від них доводами по суті і аргументами. Занурившись у вир неспроможності міркувати та думати, вони зачаровані проти цієї зброї. Тому вони протиставлять вам як аргументи авторитети та закричать: "Перемога!".*

Правило подання аргументації. Типові помилки

Правило подання аргументації формулюють так.

**Сперечальники не повинні використовувати в процесі аргументації недостатньо ясних, багатозначних формулювань.**

При порушенні цього правила допускають помилку:

*o зловживання неясністю.*

**"Зловживання неясністю" - це помилка, яка має місце в суперечці, коли точка зору сперечальника та аргументи, які він використовує для її підтримки, сформульовані нечітко та неясно.**

Неясність у суперечці буває різноманітною. Розглянемо найтиповіші випадки.

**А.**Неясність, пов'язана з імпліцітністю.

У цьому випадку неясність викликана тим, що опонент не може чітко зрозуміти мету пропонента, оскільки контекст дозволяє по-різному витлумачити його намір.

***Приклад***Припустимо, що пропонент у процесі суперечки стверджує: *"Тестування не є ефективною формою контролю знань".* Опонент для з'ясування намірів пропонента може поставити запитання: "Ви мене попереджуєте, залякуєте, інформуєте?".

**Б.**Неясність, пов'язана з невизначеністю понять, що входять до складу аргументації.

У цьому випадку неясність виникає завдяки тому, що поняття, які застосовує пропонент визначені не чітко. У зв'язку з цим ускладнюється з'ясування змісту точки зору, аргументів або аргументації в цілому.

***Приклад***Щодо попереднього прикладу "Тестування не є ефективною формою контролю знань" опонент для з'ясування змісту висловлювання може поставити пропоненту цілу низку запитань: *"Тестування? Що Ви розумієте під цим терміном? Яке тестування? З якого предмета? Усі види тестування?".*

Є кілька причин, за яких може виникнути така ситуація неясності в суперечці.

**По-перше,**Сперечальники застосовують вирази, які не мають чіткого загальновживаного значення.

Наприклад, останнім часом досить популярним став термін паблік рілейшнз. Його можна почути і по радіо, і по телебаченню, його вживають політики, журналісти, юристи, державні службовці тощо. Проте якщо запитати, що цей термін означає, то навряд чи кожний з них зможе дати чітке та ясне визначення. І це не дивно, оскільки за понад 60 років існування цьому терміну надавалися різноманітні визначення. Звернемося до книги одного з визначних спеціалістів у цій галузі Сема Блека (Sam Black) "Вступ до паблік рілейшнз", де він пише: "Інститут паблік рілейшнз (IPR), створений у Великобританії в лютому 1948 року, прийняв визначення діяльності в сфері паблік рілейшнз, трошки покращене в листопаді 1987 року, яке діє і по сьогодні. Ось це визначення: *"Діяльністю у сфері паблік рілейшнз є зусилля, що планують і здійснюють* у напрямі встановлення та підтримки доброзичливих відношень між організацією й громадськістю".

Кращим із усіх діючих визначень є Мексиканська заява, підписана більше ніж 30 представниками національних і регіональних асоціацій паблік рілейшнз 11 серпня 1978 р. у місті Мехіко. У ній говориться:

*"Практика паблік рілейшнз - це творчий і соціально-науковий підхід до аналізу тенденцій, передбачення їх наслідків, надання консультацій керівникам організацій і виконання запланованих програм дій, які слугують як інтересам організацій, так і суспільним інтересам".*

Доктор Рекс Харлоу, ветеран-практик паблік рілейшнз із Сан-Франциско, розглянув 472 визначення паблік рілейшнз і сформулював на їх підставі таке робоче визначення.

*"Паблік рілейшнз - це особлива функція управління, яка допомагає встановлювати і підтримувати загальні принципи спілкування, розуміння, згоди і співробітництва між організацією і відповідним колом осіб. Вона включає в себе розв'язання різноманітних проблем, забезпечує адміністрацію інформацією про суспільну думку і сприяє відповідальному до неї ставленню, визначає і збільшує відповідальність керівництва при задоволенні суспільних інтересів, допомагає адміністрації ефективно і заздалегідь проводити зміни, передбачаючи ті чи інші тенденції і використовує як свої інструменти науково обгрунтовані, надійні й етичні методи".*

Американське товариство паблік рілейшнз (РRSA) 6 листопада 1982 року видало офіційну заяву, уривок з якої наводиться нижче: *"Паблік рілейшнз надає допомогу нашому складному плюраліському суспільству в найбільш ефективному виборі рішень і здійсненні функцій, роблячи внесок у взаєморозуміння між різними групами і організаціями. Вони вносять гармонію у приватну і суспільну діяльності.*

*Паблік рілейшнз слугують широкому спектру громадських установ, наприклад, профспілкам, урядовим агентствам, добровільним асоціаціям, фондам, лікарням, освітянським і релігійним товариствам у бізнесі. Для досягнення своїх цілей ці організації повинні розвивати ефективні зв'язки з багатьма різноманітними аудиторіями або громадськими групами, такими як співробітники, члени товариств, споживачі, місцеві спільноти, акціонери, і з іншими установами, а також із суспільством в цілому.*

*Для досягнення своїх цілей при керівництві організацією необхідно розуміти позицію і цінності відповідних суспільних груп. Самі ж цілі формуються під дією зовнішніх факторів. Спеціалісти в галузі паблік рілейшнз діють як радники адміністрації, а також як посередники, допомагаючи перетворенню приватних інтересів в обґрунтовані, суспільно узгоджені дії і політику".*

Як правило, для уточнення правильності визначення звертаються до словника. Однак не всі визначення паблік рілейшнз, що наводять у словниках, прийняті. Відомий *"Новий міжнародний словник Вебстера"* дає таке формулювання: *"Здійснення сприяння покращенню взаємовідносин і доброзичливості між особою, фірмою, організацією та іншими людьми, особливими групами людей або суспільством у цілому через розповсюдження роз'яснювального матеріалу, розвитку добросусідських відносин і оцінки тієї чи іншої реакції суспільства".*

Існує велика кількість простіших визначень, але вони не всеохоплюючі. Наприклад, *"прекрасна діяльність, визнана суспільством, творення добра і отримання за це поваги"* або *"примирення приватних і суспільних інтересів".*

Автор віддає перевагу короткому, але вичерпному визначенню: "Діяльність у сфері паблік рілейшнз - це мистецтво і наука досягнення гармонії із зовнішнім оточенням через взаєморозуміння, засноване на достовірній і повній інформації" [Блэк С. Введение в паблик рилейшнз. - Ростов-на-Дону, 1998. - С. 12-15].

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

**По-друге,**сперечальники застосовують багатозначні вирази.

Кожний знає, що більшість виразів природної мови є багатозначними. У природній мові це явище називають омонімією.

Багатозначність пов'язана з тим, що деякі вирази мають не одне, а декілька значень.

***Приклад***Згадайте відомий ще з дитинства приклад з підручника: слово *"коса",* яке може означати і форму дівочої зачіски, і частину морського або річкового пейзажу, і сільськогосподарський інструмент.

Подивіться уважно тлумачні словники, і ви побачите, що слова, які широко розповсюджені в українській мові, мають здебільшого не одне, а декілька значень. Так, слово *новий* може означати сучасний, наступний, невідомий тощо. Коли щось називають новим, то одразу навряд чи буде зрозуміло, про що йдеться: про нову традицію, яка щось заперечує, або лише про новий етап, який є розвитком попереднього. Така багатозначність слова *новий* може стати причиною серйозних помилок і непорозумінь.

***Приклад***Наведемо таке міркування, за допомогою якого людина з новатора перетворюється на консерватора: "Він підтримує все нове. Нове, як відомо, - це забуте старе. Отже, він підтримує усе старе, що було забуте".

Багатозначність - це характерна риса будь-якої природної мови. Сама по собі вона не є недоліком, однак неуважне ставлення до цього явища в процесі спілкування може призвести до помилок, непорозумінь і навіть кумедних ситуацій.

***Приклад***1. Близько двохсот років тому англійський лікар Д.Хілл був забалотований на виборах у Королівське наукове товариство. Через деякий час він прислав у це товариство доповідь такого змісту: "Одному матросу на кораблі, де я працював судовим лікарем, роздробило ногу. Я зібрав усі осколки, склав їх як треба та полив смолою і підсмоленою водою, яку можна отримати при перегонці смоли. Незабаром осколки з'єдналися, і матрос зміг ходити, неначе нічого не трапилося.". У той час Королівське товариство багато розмірковувало з приводу цілющих властивостей підсмоленої води. Повідомлення лікаря Хілла викликало великий інтерес і було зачитане на одній з наукових сесій. Через декілька днів Хілл прислав товариству додаткове повідомлення: *"У своїй доповіді я забув сказати, що нога в матроса була дерев'яною".* [Ивин А. А. Искусство правильно мыслить. - М., 1990. - С. 62-63.].

Як бачимо, в цьому тексті слово "нога" застосовують у двох значеннях: для позначення *частини тіла людини* і для позначення протезу (дерев'яної ноги). Це кінець-кінцем призводить до кумедності всієї ситуації.

2. У деяких рекламних повідомленнях експлуатують багатозначність слова *перший.* Одне значення цього слова - перший за порядком, а інше - *кращий.* Два різні значення задають і два різних параметри порівняння - порядок слідування та якість. Тепер спробуємо проаналізувати такий рекламний текст: "Мені приємно повідомити вам, що жувальна гумка Бігоі з ксилітом схвалена тепер Міністерством охорони здоров'я України як перша жувальна гумка, яка нейтралізує кислоту, що руйнує зуби". Одразу виникає запитання, що рекламісти мали на увазі: Міністерство охорони здоров'я визнало цю гумку кращою серед інших, чи дослідило її першою, серед інших подібних гумок, і схвалило її. Оцінювальну інтерпретацію тут викликає конструкція *схвалена як перша жувальна гумка.* Слово *перша* тут не можна замінити словом *друга* чи *третя,* природніше сказати *краща.* Чому ж одразу так не зробити?

**По-третє,**сперечальники застосовують нечіткі кількісні та модальні характеристики виразів.

У суперечці треба також звертати увагу на кількісну характеристику виразів, тобто перш ніж сперечатися необхідно з'ясувати, про яку кількість предметів йдеться (тобто про всі предмети, їхню частину: більшість чи меншість, або окремий предмет).

***Приклад***Хтось стверджує: "Люди - егоїсти". У цьому випадку ще не зрозуміло про всіх чи про деяких людей йдеться у висловлюванні. Такі точки зору та аргументи важко відстоювати й не менш важко критикувати саме через їхню невизначеність.

Важливе значення має також вирішення питання про модальність точки зору та аргументів: чи є вони вірогідними або проблематичними висловлюванням; чи стан справ, що в них описують, має місце в дійсності чи він є тільки можливим; вираз претендує на логічну або фактичну істинність тощо.

**По-четверте,**сперечальники застосовують іншомовні слова без урахування їхнього точного значення.

У цьому випадку також точка зору, аргументи або аргументація в цілому може бути сформульована нечітко і неясно.

Правило логічності. Типові помилки

Правило логічності формулюють так.

**Міркування, з яких складена аргументація, повинні бути логічно правильними.**

Порушення цього правила вважають однією з найсерйозніших логічних помилок. Існують кілька випадків порушення цього правила.

А. Для умовно-категоричних дедуктивних міркувань найпоширеніші є такі помилки:

* o *ствердження консеквента;*
* o *заперечення антецедента.*

Ці помилки ґрунтуються на тому, що достатню умову тут витлумачують як необхідну.

**"Ствердження консеквента" - це помилка, яка має місце тоді, коли в аргументації замість правильної форми modus ponens *("Якщо А, то В. А. Отже, В.")***застосовують неправильну форму ***("Якщо А, то В. В. Отже,***А.").

***Приклад***Якщо ви застудилися (антецедент), то почуваєте себе зле (консеквент). Ганна почуває себе зле (ствердження консеквента). Отже, вона застудилася.

**"Заперечення антецедента" - це помилка, яка має місце тоді, коли в аргументації замість правильної форми modus tollens *("Якщо А, то В. Не В. Отже, не***А.") застосовують неправильну форму ***("Якщо А, то В. Не А. Отже, не***В.").

***Приклад***Якщо ви застудилися (антецедент), то почуваєте себе зле (консеквент). Ганна не застудилася (заперечення антецедента). Отже, вона не почувається зле.

Легко побачити, що в наведених прикладах міркування побудовані неправильно, оскільки Ганна може почувати себе зле не тільки через застуду.

**Б.**Для розділово-категоричних міркувань найпоширеніші такі помилки:

* o *застосування сполучника "або" в не строго розділовому смислі;*
* o *перерахування в розділовому засновку не всіх альтернатив.*

Для того щоб у міркуванні, побудованому за формою modus ponendo tollens (стверджувально-заперечувальний модус), можна було за допомогою істинних аргументів з необхідністю обґрунтувати істинність точки зору, треба сполучник "або" застосовувати тільки в строго розділовому смислі. Інакше можна буде обґрунтувати тільки певний рівень правдоподібності точки зору.

***Приклад***На свята він планує поїхати до Карпат або відвідати свого друга у Львові. Він поїде до Карпат. Отже, свого друга у Львові він не відвідає.

Висновок у такому міркуванні є тільки правдоподібним, оскільки людина може на свята і поїхати до Карпат, і відвідати свого друга у Львові.

Для того щоб у міркуванні, побудованому за формою modus tollendo ponens (заперечувально-стверджувальний модус), можна було за допомогою істинних аргументів з необхідністю обґрунтувати істинність точки зору, треба в аргументі, де перераховують альтернативи, розглянути їх у повному обсязі. Інакше можна буде обґрунтувати тільки певний рівень правдоподібності точки зору.

***Приклад***Крадіжку в квартирі міг вчинити або Іваненко, або Петренко. Встановлено, що Іваненко має алібі, тобто він крадіжку не вчиняв. Отже, крадіжку вчинив Петренко.

Висновок у такому міркуванні логічно не випливає із засновків, якщо в ньому не перераховані всі можливі крадії. Наприклад, це міг зробити Сидоренко.

У суперечці для того щоб співрозмовник не помітив помилки, сперечальник намагається описати можливі варіанти так, що насправді виникає враження, що були розглянуті всі можливі альтернативи. Допомогти йому в цьому можуть такі формулювання: *принципово існує лише три можливості.; якщо все підсумувати, то стане ясно, що в нас є тільки такі альтернативи.; якщо ми розглянемо питання докладно, то побачимо, що в нас є всього два варіанти.*

**В.**Для умовно-розділових міркувань найпоширеніша така помилка:

*o хибна дилема.*

Тут мають на увазі складну конструктивну дилему, яка має таку форму.

* 1. Відбудеться варіант А або варіант В.
* 2. Якщо відбудеться варіант А, то відбудеться і варіант С.
* 3. Якщо відбудеться варіант В, то відбудеться і варіант D. Отже, відбудеться або варіант С, або варіант D.

Така аргументація правильна з точки зору логіки. Дилема оперує наслідками двох альтернатив. При цьому передбачається, що вибір обмежений тільки цими двома альтернативами. Таким чином, аргументація тримається на твердженні "або-або".

Проте, якщо ситуація не вичерпується цими альтернативами, ми маємо справу з хибною дилемою.

**"Хибна дилема" - це помилка, яка має місце тоді, коли в аргументації, побудованій за формою дилеми, сперечальник оперує наслідками двох альтернатив, які (А) не виключають одна одну, та (Б) їх може бути більше.**

***Приклад***Микола отримав за заповітом певну суму, яку хотів би успішно вкласти. Він думає про рахунок у банку та інвестування в житло. Міркує він так: *"У мене є дві можливості. Або я відкриваю рахунок у банку, або я інвестую гроші в житло. Якщо я покладу гроші на рахунок у банку, то відсоток буде невеликий. Якщо я інвестую гроші в житло, то є ризик втратити їх - частково чи повністю. Таким чином, я або виграю невелику суму, або навіть щось втрачу".*

Очевидно, Микола в полоні хибної дилеми, оскільки альтернативи, про які він думає, по-перше, не вичерпують усіх можливостей ситуації, а по-друге, не виключають одна одну.

**Г.**В індуктивних міркуваннях найпоширеніші такі помилки:

* o *поспішне узагальнення (secundum quid);*
* o *після цього, отже, з цієїпричини (post hoc ergo propter hoc).*
* o *слизький схил (a slippery slope).*

**"Поспішне узагальнення" - це помилка, яка має місце при узагальненні без достатніх на це підстав.**

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

Різновидом помилки "поспішне узагальнення" є помилка: o звертання до думки більшості (argumentum ad populum).

**"Звертання до думки більшості" - це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник необґрунтовано узагальнює думку деякої кількості людей і застосовує це узагальнення для обґрунтування власної точки зору.**

Пропонент у цьому випадку стверджує, що його точка зору повинна бути прийнята, оскільки з нею погоджується велика кількість людей.

**"Після цього, отже, з цієї причини" - це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник в аргументації просту послідовність подій подає за їх причинний зв'язок.**

***Приклад***Як приклад наведемо таку гумористичну аргументацію.

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

*Є відомості й про те, що шкідлива дія огірків триває дуже довго: серед людей, які народилися в 1879 році і їли потім огірки, смертність дорівнює 100%. Усі люди, які народилися до 1917 року мають шкіру, вкриту зморшками, втратили практично всі зуби, погано бачать (якщо хвороби, викликані вживанням огірків, ще не звели їх у могилу). Ще один переконливий результат, отриманий вченими-медиками: морські свинки, яких примусово годували огірками впродовж місяця, втратили усякий апетит. Єдиний спосіб уникнути шкідливої дії огірків - змінити раціон. їжте, наприклад, суп з болотних орхідей. Від нього, наскільки нам відомо, ще ніхто не помирав".*

Іноді в суперечці важко утриматися від таких зворотів: "А як ви поясните, що відразу після . *почалося.", "Зверніть увагу, що це відбулося відразу ж після.". "Не встигли ще., а вже."* тощо. Ці і подібні до них вирази можуть вказувати на помилку "після цього, отже, з цієї причини".

**"Слизький схил" - це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник заперечує певну дію (ситуацію) на підставі того, що з неї необґрунтовано виводить тільки негативні наслідки.**

***Приклад***"Якщо я дозволю хоча б одному студенту поставити запитання під час моєї лекції, тоді я повинен дозволити це також іншим студентам, і врешті-решт у мене не залишиться часу на викладання навчального матеріалу".

**Г.**У міркуваннях за аналогією поширена така помилка:

*o хибна аналогія.*

**"Хибна аналогія" - це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник для захисту своєї точки зору застосовує аналогію, порівнюючи предмети, в яких практично відсутні спільні ознаки.**

***Приклад***"Книга є слабкою, я зрозумів це вже з першої сторінки. Для того щоб переконатися, що риба не свіжа, не обов'язково з'їсти її всю цілком".

Таке міркування цікаве, але з точки зору логіки сумнівне. Не в усякої книги текст настільки ж одноманітний, як смак у риби.

**Д.**Правило 9 може бути порушене також тоді, коли в міркуванні плутають ознаки частини та цілого. В результаті виникають такі помилки:

* o *помилка роз'єднання;*
* o *помилка об'єднання.*

**"Помилка роз'єднання" - це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник у своїй аргументації некоректно переносить властивість цілого на його складники.**

***Приклад***Цей кабінет міністрів не є рішучим. Отже, й міністри, які до нього входять також нерішучі.

**"Помилка об'єднання" - це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник у своїй аргументації некоректно переносить властивість частини на ціле.**

***Приклад***"Ми використовуємо справжнє масло, справжні вершки і свіжий салат, саме тому в нас завжди все смачно".

**Е.**Правло 9 також порушують тоді, коли допускають помилку:

*o argumentum ad consequentiam.*

**"Argumentum ad consequentiam" - це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник у міркуванні переходить від засновків, які містять твердження про факти, до висновку, який містить оціночне висловлювання, або навпаки.**

Ще Дейвід Юм (1711-1776) зазначав, що люди в своїх міркуваннях часто переходять від висловлювань зі словом *є* до висловлювань зі словами *повинне бути.* Такий перехід не є очевидним. Світ належного суттєво відрізняється від світу сущого. Із структури мікро-макросвіту конструювати, наприклад, моральні постулати або правові норми, які вказують людині, як їй жити, неможливо та й недоцільно.

***Приклад***"Світ є скінченим, отже, я можу вбити кого схочу".

Неможливим є також перехід від нормативних висловлювань до дескриптивних.

***Приклад***"Усі громадяни України повинні дотримуватися законодавства України. Отже, всі громадяни України дотримуються її законодавства".

Правило завершення суперечки. Типові помилки

Правило завершення суперечки формулюють так.

**Результатом невдалої аргументації точки зору повинна бути відмова пропонента від своєї точки зору, а результатом успішної аргументації точки зору повинна бути відмова опонента від своїх сумнівів з приводу її істинності.**

Заключна стадія суперечки передбачає з'ясування питання, чи було усунено розходження в думках, і хто переміг у суперечці. Якщо сперечальники не дійшли спільного рішення, то це означає, що розходження залишилося. Якщо пропонент впевнений, що він переконливо обґрунтував свою точку зору, а опонент вважає, що його не переконали, то суперечка заходить у глухий кут.

Якщо ж пропонент і опонент погодилися з результатами суперечки, то вони також повинні погодитися з наслідками, які випливають з такого спільного рішення.

**А.**У випадку, коли пропонент не зміг довести своєї точки зору, то він повинен від неї відмовитися.

Якщо це не відбувається, то пропонент допускає помилку:

*o відмова від зняття точки зору.*

**"Відмова від зняття точки зору" - це помилка, яка має місце, коли пропонент не відмовляється від точки зору, яку він не зміг успішно захистити впродовж суперечки.**

**Б.**У випадку перемоги пропонента опонент повинен зняти свої зауваження щодо його точки зору, оскільки він не зміг задовільно їх обґрунтувати.

Якщо це не відбувається, то опонент допускає помилку:

*o відмова від зняття зауважень.*

**"Відмова від зняття зауважень" - це помилка, яка має місце, коли опонент відмовляється зняти зауваження щодо точки зору, яку пропонент успішно захистив упродовж суперечки.**

**В.**У випадку, коли сперечальники перебільшують наслідки успішного обґрунтування чи критики точки зору, вони можуть допустити такі помилки:

* o *виведення істинності точки зору пропонентом;*
* o *виведення істинності точки зору опонентом (argumentum ad ignorantiam).*

**"Виведення істинності точки зору пропонентом" - це помилка, яка має місце в суперечці, коли пропонент на підставі успішного захисту своєї точки зору автоматично робить висновок про її істинність.**

Якщо пропонент успішно захистив точку зору, то він може розраховувати тільки на те, що опонент зніме свої зауваження і тільки.

**"Виведення істинності точки зору опонентом" - це помилка, яка має місце в суперечці, коли опонент на підставі неуспішного захисту точки зору пропонентом робить висновок про істинність своєї точки зору.**

Якщо обґрунтування точки зору пропонентом було не успішним, то це ще не означає, що його точка зору хибна, а протилежна точка зору істинна.

Словник термінів

**"Argumentum ad consequentiam"**- це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник у міркуванні переходить від засновків, які містять твердження про факти, до висновку, який містить оціночне висловлювання, або навпаки.

**"Ignoratio elenchi"**- це помилка, яка має місце, коли сперечальник у процесі суперечки намагається змінити свою точку зору з метою полегшення її обґрунтування.

**"Аргумент до авторитету"**- це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник замість наведення аргументів для обґрунтування своєї точки зору намагається спертися в процесі суперечки на (А) власні знання та авторитет або (Б) ідеї, імена, погляди людей, які є авторитетами для супротивника.

**"Аргумент до жалю"**- це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник посилається на тяжкі обставини, скрутне становище тощо з метою викликати жаль та співчуття.

**"Аргумент до мас"**- це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник замість наведення аргументів для обґрунтування своєї точки зору намагається схилити на свій бік широке коло слухачів, використовуючи як аргументи національні та расові забобони, неправдиві обіцянки, класові інтереси тощо.

**"Аргумент до людини"**- це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник застосовує особисті напади на опонента з метою відвернути увагу від змісту того, що говорить супротивник, і подати його особу як предмет звинувачень та критики.

**"Аргумент до палки"**- це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник погрожує супротивнику з метою перешкодити йому вільно аргументувати свою точку зору.

**"Аргумент до скромності"**- це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник необґрунтовано застосовує як аргумент власний авторитет або посилання на компетентність у певних питаннях.

**"Брехливий аргумент"**- це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник застосовує аргумент, повна або часткова хибність якого йому відома.

**"Виведення істинності точки зору опонентом"**- це помилка, яка має місце в суперечці, коли опонент на підставі неуспішного захисту точки зору пропонентом робить висновок про істинність своєї точки зору.

**"Виведення істинності точки зору пропонентом"**- це

помилка, яка має місце в суперечці, коли пропонент на підставі успішного захисту своєї точки зору автоматично робить висновок про її істинність.

**"Відмова від зняття зауважень"**- це помилка, яка має місце, коли опонент відмовляється зняти зауваження щодо точки зору, яку пропонент успішно захистив упродовж суперечки.

**"Відмова від зняття точки зору"**- це помилка, яка має місце, коли пропонент не відмовляється від точки зору, яку він не зміг успішно захистити впродовж суперечки.

**"Втрата точки зору"**- це помилка, яка має місце, коли сперечальник ненавмисно підмінює одну точку зору іншою в процесі суперечки.

**"Заперечення антецедента"**- це помилка, яка має місце тоді, коли в аргументації замість правильної форми modus tollens *("Якщо А, то В. Не В. Отже, не А.")* застосовують неправильну форму *("Якщо А, то В. Не А. Отже, не В.").*

**"Звертання до думки більшості"**- це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник необґрунтовано узагальнює думку деякої кількості людей і застосовує це узагальнення для обґрунтування власної точки зору.

**"Зловживання неясністю"**- це помилка, яка має місце в суперечці, коли точка зору сперечальника та аргументи, які він використовує для її підтримки, сформульовані нечітко та не ясно.

**"Колова аргументація"**- це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник обґрунтовує точку зору за допомогою аргументів, які, в свою чергу, обґрунтовує цією самою точкою зору.

**"Надмірне обґрунтування"**- це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник непомітно для себе, в азарті суперечки, наводить додатково до головних аргументів ще певну кількість необґрунтованих аргументів.

**"Накладання табу на точку зору"**- це помилка, яка має місце в суперечці, коли супротивнику забороняють висловити точку зору на підставі того, що її кваліфікують як табу.

**"Необґрунтований аргумент"**- це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник застосовує як головний аргумент твердження, істинність або рівень правдоподібності якого не встановлено.

**"Непряма атака"**- це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник робить власні припущення щодо особистих мотивів супротивника, які він намагається репрезентувати як розумні судження.

**"Нерелевантна аргументація"**- це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник намагається переконати не опонента, а аудиторію.

**"Об'явлення точки зору священною"**- це помилка, яка має місце в суперечці, коли супротивнику забороняють висловити точку зору на підставі того, що її кваліфікують як священну.

**"Патетична помилка"**- це помилка, яка має місце, коли сперечальник замість наведення аргументів для обґрунтування своєї точки зору намагається спертися на думку, почуття, настрій слухачів, які присутні при суперечці.

**"Перенесення тягаря доведення на опонента"**- це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник намагається, замість наведення аргументації власної точки зору примусити супротивника довести протилежне його точці зору.

**"Підміна точки зору"**- це помилка, яка має місце, коли сперечальник у процесі суперечки навмисно підмінює одну точку зору на іншу з метою ввести в оману опонента.

**"Після цього, отже, з цієї причини"**- це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник в аргументації просту послідовність подій подає за їх причинний зв'язок.

**"Помилка об'єднання"**- це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник у своїй аргументації некоректно переносить властивість частини на ціле.

**"Помилка роз'єднання"**- це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник у своїй аргументації некоректно переносить властивість цілого на його складники.

**"Поспішне узагальнення"**- це помилка, яка має місце при узагальненні без достатніх на це підстав.

**Правило заборони неправдивих аргументів**- це правило суперечки, яке полягає в тому, що сперечальники не повинні свідомо, з метою введення в оману співрозмовника, користуватися в суперечці аргументами, які є завідомо неправдивими твердженнями, хибними припущеннями.

**Правило завершення суперечки**- це правило суперечки, яке полягає в тому, що результатом невдалої аргументації точки зору повинна бути відмова пропонента від своєї точки зору, а результатом успішної аргументації точки зору повинна бути відмова опонента від своїх сумнівів з приводу її істинності.

**Правило критики точки зору**- це правило суперечки, яке полягає в тому, що критика точки зору повинна відбуватися щодо точки зору, яку дійсно висунув співрозмовник.

**Правило логічності**- це правило суперечки, яке полягає в тому, що міркування, з яких складена аргументація, повинні бути логічно правильними.

**Правило обґрунтування аргументів**- це правило суперечки, яке полягає в тому, що сперечальники не повинні в суперечці користуватися аргументами, які є недостатньо обґрунтованими твердженнями.

**Правило обґрунтування точки зору**- це правило суперечки, яке полягає в тому, що точка зору, яку відстоює сперечальник, має залишатися незмінною впродовж суперечки.

**Правило подання аргументації**- це правило суперечки, яке полягає в тому, що сперечальники не повинні використовувати в процесі аргументації недостатньо ясних, багатозначних формулювань.

**Правило релевантності**- це правило суперечки, яке полягає в тому, що для захисту своєї точки зору сперечальник може користуватися тільки тими аргументами, які мають відношення до цієї точки зору.

**Правило свободи**- це правило суперечки, яке полягає в тому, що сперечальники не повинні ставити перешкоди один одному при висуванні своїх точок зору та при критиці точок зору опонента.

**Правило тягаря доведення**- це правило суперечки, яке полягає в тому, що сперечальник, який висунув точку зору, зобов'язаний її захищати.

**"Провокаційні запитання"**- це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник, ставлячи запитання, використовує хибні пресуппозиції.

**"Пряма атака"**- це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник приписує супротивнику недоліки (реальні або уявні) з метою зображення його в кумедному вигляді, критики його розумових здібностей, підриву довіри до його міркувань.

**Різновиди помилки "аргумент до людини"**- це такі помилки: "пряма атака", "непряма атака", "ти також".

**Різновиди помилки "брехливий аргумент"**- це такі помилки: "частково брехливий аргумент", "безглуздий аргумент";"неприкритий брехливий аргумент"; "неправомірне звернення до науки"; "брехливий аргумент, який не промовляється"; "подвійна бухгалтерія"; "зв'язок аргументів"; "адвокатський аргумент" ("свинський аргумент").

**Різновиди помилки "ignoratio elenchi"**- це такі помилки: "втрата точки зору", "підміна точки зору".

**Різновиди помилки "суб'єктивний аргумент"**- це такі помилки: "відкритий суб'єктивний аргумент", "прихований суб'єктивний аргумент".

**"Слизький схил"**- це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник заперечує певну дію (ситуацію) на підставі того, що з неї необґрунтовано виводить тільки негативні наслідки.

**"Ствердження консеквента"**- це помилка, яка має місце тоді, коли в аргументації замість правильної форми modus ponens *("Якщо А, то В. А. Отже, В.")* застосовують неправильну форму *("Якщо А, то В. В. Отже, А.").*

**Суб'єктивний аргумент**- це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник застосовує аргумент, який є хибним або недостатньо обґрунтованим твердженням, проте він знає, що супротивник вважає його істинним.

**"Ти також"**- це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник невиправдано підкреслює суперечності в словах та справах супротивника (суперечності між його попередніми й нині думками або між словами та діями).

**"Усунення від тягаря доведення"**- це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник намагається сформулювати точку зору таким чином, щоб її не треба було аргументувати.

**"Фіктивний супротивник"**- це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник (А) приписує супротивнику неіснуючу точку зору або (Б) неправильно репрезентує його точку зору.

**"Хибна аналогія"**- це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник для захисту своєї точки зору застосовує аналогію, порівнюючи предмети, в яких практично відсутні спільні ознаки.

**"Хибна дилема"**- це помилка, яка має місце тоді, коли в аргументації, побудованій за формою дилеми, сперечальник оперує наслідками двох альтернатив, які (А) не виключають одна одну, та (Б) їх може бути більше.

**"Хибний аргумент"**- це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник застосовує аргумент, який не відповідає дійсності, але про те, що аргумент є хибним, сперечальник може й не знати.