

## ЛОГІКО-ФІЛОСОФСЬКІ ПЕРЕДУМОВИ НАВЧАННЯ АРГУМЕНТУВАННЯ ЯК ФЕНОМЕНУ В СПІЛКУВАННІ

Л.М. Данилевська

*викладач кафедри теорії, практики та перекладу англійської мови  
Національного технічного університету України  
"Київський політехнічний інститут"*

Статтю присвячено логіко-філософському рівню розгляду аргументування, як складного багаторівневого явища. Створено логічний фундамент подальших методичних розробок для навчання аргументування англійською мовою. Диференційовано поняття "доказ", "аргументація" і "переконання"; і побудовано схему їх співвідношення у категоріальному просторі комунікації. Класифіковано види аргументації на засадах логіки. Проаналізовано форми інтелектуального діалогу, які передбачають реалізацію аргументації.

*Ключові слова:* аргументування як феномен у спілкуванні, доказ, переконання, інтелектуальний діалог.

Аргументування представляє собою складне багаторівневе явище, яке підлягає вивченню цілим комплексом наукових дисциплін: філософією, логікою, риторикою, лінгвістикою, психолінгвістикою, психологією, герменевтикою, суспільними науками, юриспруденцією, і педагогічними науками, зокрема, методикою навчання іноземних мов. Оскільки ці науки створюють складну рівневу ієрархію, то і визначення аргументування конкретизується відповідно до цих рівнів. У методиці викладання іноземних мов, яка сама по собі є синтетичною наукою, має сенс орієнтуватися на ті визначення аргументування, які склалися на вищих рівнях узагальнення, отож ми пропонуємо рівневу модель розгляду навчання аргументування англійською мовою, у якій визначаємо такі рівні: логіко-філософський, психолінгвістичний, соціолінгвістичний та методичний.

Нашу статтю присвячено першому із зазначених рівнів. На даному рівні розгляду нашими основними завданнями є: 1) розведення і співвіднесення понять "доказ", "аргументація" і "переконання"; 2) класифікація видів аргументації на засадах логіки; 3) аналіз форм діалогу, які передбачають реалізацію аргументації.

Сучасна теорія аргументації, що спирається на логіку і риторіку, як головні свої першооснови, обома своїми коренями сягає Аристотеля і його долає. Саме цей філософ заклав основу формальної логіки і ввів поняття, що складає логічну сторону доказу – "силіогізм" – умовивід, дедуктивне міркування, що являє собою відношення необхідного слідування між даними припущеннями і висновком). Змістову сторону доказу складає знання, що обов'язково повинно виходити з істинних посилок. Силіогізм, як чисто логічна фігура, "може і без них, проте доказ не може, бо без них не

створюється наука" [3, 259]. Тобто, доказ, за Аристотелем – це "науковий силіогізм" [3, 259].

Виступаючи ж як систематизатор риторики, Аристотель розрізняв три види засобів переконання, «що доставляються промовою»: а) залежні від «морального характеру того, хто говорить» (ethos); б) ті, що визначаються емоційним впливом, який створює певний настрій у адресата (pathos); в) пов'язані з доказовим характером промови (logos) [2, 19-21]. На відміну від аналітичних міркувань формальної логіки, в риторичній йдеться про діалектичні неформальні міркування, що в якості аргументів використовують правдоподібні (а не явно істинні) судження і думки. На ідею Аристотеля про ентимему – риторичну форму аргументу – сьогодні спираються аргументативні і риторичні аспекти аналізу дискурсу.

Формально-логічну сторону аргументації у загальному виді складають доказ і спростування. Доказ – "міркування, що встановлює істинність якого-небудь твердження шляхом наведення міркувань, істинність яких вже доведена" [1, 14]. Спростування – "логічна форма, направлена на руйнування доказу шляхом встановлення хибності або необґрунтованості раніше висунутої тези" [1, 18].

У структуру доказу включені:

1) "що" за В.Б.Родосом [10] – теза доказу, тобто "та думка, для обґрунтування істинності або хибності якої будується доказ" [9, 61; 10];

2) "на основі чого" за В.Б.Родосом – аргументи (твердження, за допомогою яких доводиться теза) [10];

3) "яким чином" за В.Б.Родосом – засіб доказу (демонстрація), тобто сукупність умовиводів, за допомогою яких теза виводиться з аргументів [10];

Окрім трьох вищенаведених традиційних компонентів В. Б.Родос враховує лексичну сторону – "про що" доказу. Без звернення до лексики неможливо пояснити відмінність, що кидається в очі, між доказами в математиці і психології, теоретичній фізиці і ботаніці, генетиці і політичній економіці" [10, 4].

Структура спростування схожа. Вона включає: 1) тезу спростування – судження, що вимагається спростувати; 2) аргументи спростування (контраргументи); 3) демонстрацію – логічну структуру з контраргументів.

Розрізняють: а) *прямий доказ* – в якому теза виводиться з аргументів згідно з правилами дедуктивних умовиводів; б) *непрямий доказ*, що має дві форми. *Апагогічна* форма (від противного) припускає попередню спробу довести антитезу; *розділова* – попереднє визначення всіх можливих альтернатив, серед яких є і теза, що нас цікавить, а після цього доказ неспроможності всіх інших варіантів [1, 15-16].

Засоби спростування більш варіативні: а) *критика тези* (показ її хибності). Її форми: *спростування фактами* – апеляція до подій, що мали місце в дійсності; *зведення до абсурду* – встановлення хибності висновків, що випливають з тези; *спростування через доказ антитези* – коли теза (за законом виключеного третього) не може бути істинною; б) *критика аргументів* – показ неспроможності доказів, підтверджуючих тезу: *прямий або непрямий доказ хибності аргументів* – при цьому самий аргумент перетворюється на тезу; *показ порушення закону достатньої підстави* – недостатності аргументу для доказу (питання "ну і що?"); *вказівка на недоведеність аргументів* або сумнівність джерела інформації; в) *критика демонстрації* – виявлення відсутності необхідного логічного зв'язку між тезою і аргументами (порушення правил силогістичних умовиводів) [1, 18-23].

Логік і філософ С.І.Поварнін у своєму дослідженні теорії і практики спору спирався на формально-логічну сторону аргументування сторін – і з неї виводив методичні рекомендації для тих, хто сперечається. З'ясування тези передбачає звернення до наступних питань: а) чи всі слова і вирази тези цілком і чітко зрозумілі (можна визначити поняття самому, проте більш зручно звернутися до готових визначень, які пройшли іспит критикою на час поточного спору); б) чи про один предмет, або про всі без винятку предмети даного класу щось стверджується в тезі (з'ясування тези "по кількості"); в) визначення тези як абсолютно

вірної / хибної, або тільки імовірної (з'ясування тези "за модальністю"). Доводи (підстави), повинні бути такі, щоб: а) їх визнавала вірними і інша сторона; б) щоб з них випливала вірність / хибність тези [9, 63-64]. Помилки в доказах бувають: а) у тезі: *відступ* від тези (коли замість однієї тези випадково доводять іншу, зовні схожу); *підміна* тези (навмисна, щоб супротивник не помітив); *втрата* тези (коли той, що сперечається, забуває свою тезу); б) у підставах: *неправдивий довід* (опора на явно хибну думку), *довільний довід* (який сам потребує доказу); в) у відношенні між підставами і тезою: теза не випливає з підстав, або не видно, як вона з них випливає [9, 64-65].

Як сьогодні помічають самі логіки, звертаючись до практики аргументування, спрощена концептуальна схема аргументації, що тримається винятково на формально-логічній стороні, не дозволяє суб'єктам ефективно діяти в реальних ситуаціях спору, оскільки містить невинуваті припущення: відсутність діалогу в ідейній взаємодії людей; ідеалізована ситуація однакової зацікавленості учасників обговорення у досягненні істини, керівництво учасників раціональним розумом, рівність компетентності учасників обговорення і відсутність претензій на лідерство; припущення, що в ході обговорення не порушуються системи цінностей учасників [1, 8]. "Слабкими сторонами" усних діалогів, що розглядаються з позиції логічного ідеалу, є: сугуба швидкоплинність; переваги на тій стороні, у якої краще механічна пам'ять; переваги на тій стороні, у якої швидше вербальна реакція (вона "не лізе за словом в кишеню"); переваги на тій стороні, що більш емоційна і напориста [1, 306].

Формальна логіка має і внутрішні обмеження (не пов'язані з конкретикою дискурсу і соціальною ситуацією аргументування), адже вона є лише "окремим розділом еволюційної гносеології як логіки найбільш загального типу" [1, 60-61]. Тому "діалектична гнучкість людського розуму починається з його свідомої обережності у своєму відношенні до послуг формальної логіки" [1, 41]. Зауважимо, що аргументація в науці як системі пізнання, що розвивається, вимушена спиратися на гіпотетичне знання – отже, довіра до формальної логіки в цій сфері повинна бути умовною. Згідно В.Б.Родосу, "аргументація є скоріше інтелектуальним дослідженням версій, ніж виведенням теорем з аксіом. Кінцевою метою аргументації є побудова

умоглядних ланцюжків, які логічно впорядковують судження. Таке розуміння аргументації вимагає відмови від заборони користуватися гіпотезами в якості підстав" [10, 7]. На думку В.Б.Родоса, "на відміну від доказу структура аргументації не вичерпується логічним рівнем. Індивідуальність, авторство аргументації зобов'язують врахувати новий структурний її поверх – особистісний. На особистісному рівні структури аргументації єдиним компонентом є її автор" [10, 6]. Правила, що висувуються до аргументації (фіксації, зворотного зв'язку, послідовної верифікації, однозначності, здатності інтерпретуватись, всебічності) – більш гнучкі і суб'єктно-орієнтовані порівняно з логічним імперативом.

С.К.Абачієв та В.П.Делія визначають аргументацію як "наведення доводів з метою зміни позиції, переконання, втрати або зміни переконання іншої сторони. При цьому довід (аргумент) розуміється як одне твердження або логічно пов'язана система тверджень. Доводи призначені для підтримки тези аргументації, тобто того твердження, яке аргументуюча сторона вважає важливим навіяти іншій стороні і зробити складовою частиною її переконань" [1, 155]. Вчення про аргументацію, згідно думки цих авторів, "досліджує багатоманітність способів переконання, втрати або зміни переконання тільки за допомогою мовленнєвого впливу" [1, 155].

Методолог аргументації Г.І.Рузавін пропонує розуміти під аргументацією процес міркування, який включає: 1) висування тверджень, що можуть виступати в формі тез, заяв, припущень, гіпотез або рішень; 2) аргументи, що обґрунтовують твердження; 3) згоду або незгоду аудиторії з твердженнями, що висувуються, і аргументами. Якщо для доказу необхідно, щоб висновок слідував з істинних (або прийнятих за істинні) посилок строго за правилам дедукції, то для аргументації достатньо, щоб твердження були обґрунтовані свідченнями, фактами, зате важливо, щоб аргументами була переконана аудиторія [11].

Погоджуючись з Г.І.Рузавіним у питанні природи аргументації, зазначимо, що вона являє собою специфічну форму комунікативної діяльності, нерозривно пов'язану з процесом переконання. Тому аргументацію слід розглядати, в першу чергу з точки зору діяльнісного підходу. Згідно такого підходу, в будь-якому процесі аргументації необхідно розрізняти: 1) суб'єкт аргументації, тобто особу, що намагається впливати на інших людей і переконати їх в істинності або обґрунтованості своїх тверджень, припущень та рішень; 2) об'єкт, або адресата аргументації, якому вона призначена; 3) структуру діяльності, що включає мету аргументації і можливі засоби її реалізації;

4) засоби, методи і прийоми впливу на об'єкт аргументації, за допомогою яких досягається переконання аудиторії та її згода з твердженнями, що висувуються, тезами або рішеннями. При *комунікативному* підході до аргументації підкреслюється передусім діяльність суб'єкту, орієнтована саме на модифікацію поглядів, думок і переконань інших людей. У сфері пізнання і духовної діяльності аргументація направлена саме на перебудову свідомості, модифікацію уявлень, понять і суджень людей. При прийнятті рішень в практичній діяльності аргументація орієнтована на таку модифікацію поглядів і суджень людей, що можуть побудити їх до здійснювання тих або інших дій, вчинків або поведінки [11, 64-66].

На думку Г.В.Гриненка, окрім цілей аргументації (які зводяться до модифікації / збереження поточної ситуації) слід розрізняти і її причини (прагматичні оцінки ситуації суб'єктами); ті й інші розрізняються за співвіднесенням із різними моментами часу (причина – з теперішнім, мета – з майбутнім), з дійсністю (причина може бути уявною, мета – лише дійсною [5, 83]. Причини і цілі має кожний учасник комунікативного акту (і комунікатор, і комунікант); комунікація постає як засіб досягнення їх цілей, а аргументація – як частина цього засобу [5, С.84].

Кінцева мета аргументатора, за Г.І.Рузавіним, полягає в тому, щоб добитися *згоди* або *прийняття* респондентом (аудиторією) не тільки висунутих тверджень, тез або рішень, але і тих аргументів, або доказів, що їх підкріплюють, підтверджують або певним чином обґрунтовують. Дійсно, переконання можна вважати досягнутим, якщо аудиторія погоджується або приймає аргументи. Сам процес взаємодії аргументатора і респондента, що завершується отриманням згоди респондента з твердженнями і доводами аргументатора, і спирається на раціонально-критичні форми обґрунтування, є істотним для розуміння характерних особливостей аргументації.

Питання про співвідношення понять "аргументація" і "переконання", як відмітив Г.І.Рузавін, має три варіанти відповіді: 1) можна вважати переконання і аргументацію рівноправними компонентами єдиного комунікативного процесу – відокремленими, що помітно не впливають одне на одного (при цьому припускається, що аргументація не прагне до того, щоб переконати когонебудь у чомусь, а тільки до того, щоб сформулювати вимоги і принципи, яким повинні задовольняти обґрунтовані твердження); 2) відношення аргументації як

частини до переконання як цілісного процесу; тоді аргументація включає в свій склад ту частину переконання, яка має справу з логічними міркуваннями та аргументами, що їх обґрунтовують (при цьому аргументація відрізняється від переконання тим, що вона підкреслює раціонально-логічні аспекти, в той час як переконання в цілому віддає пріоритет емоційно-психологічним його аспектам); 3) у процесі аргументації допустимо часткове використання інших факторів, окрім переконання, зокрема, психологічних (оскільки аргументація завжди повинна підкріплюватися почуттями та емоціями) [11, 77-78]. Самому Г.І.Рузавіну, як і нам, ближче другий варіант.

Процес переконання складає інтенціональну за характером частину комунікативної діяльності, направлену на модифікацію поглядів, думок і поведінки людей. Він припускає такий вплив, при якому люди мають можливість діяти на свій розсуд, володіють свободою волі, можуть свідомо і практично оцінювати рішення і доводи, що пропонуються на їх захист. Аргументація, на відміну від інших форм переконання, "становить його раціонально-логічну складову" [11, 77]. Г.І.Рузавін підкреслює, що процес переконання складається з безлічі різноманітних факторів логічної, епістемологічної, психологічної, етичної та іншої природи, взаємодія яких і призводить до бажаного результату; але аргументація "складає найбільш важливу, фундаментальну компоненту переконання, бо вона спирається, по-перше, на раціональні основи переконання, на розум, а не емоції, що тяжко контролювати і тим більш аналізувати. По-друге, в самій суті раціонального переконання лежить міркування, тобто процес перетворення одних думок на інші, який піддається контролю з боку суб'єкта... По-третє, аргументація прагне розкрити реальний механізм раціонального переконання так, як він відбувається в ході діалогу, полеміки, спора або

дискусії, а також при прийнятті практичних рішень. По-четверте, завдяки своїй логічній структурі ... аргументація набуває упорядкований, цілеспрямований і організований характер" [11, 82]. Г.І.Рузавін наводить загальну логіку аргументації як стадіального процесу:

- 1) формулювання основної мети аргументації, проблеми, яку необхідно обґрунтувати і завдяки цьому переконати аудиторію в її істинності, доцільності, корисності і тому подібних критеріях;
- 2) пошук, оцінка і аналіз даних – фактів, свідчень, спостережень, експериментів;
- 3) встановлення і обґрунтування логічного зв'язку між даними і отриманим на їх основі результатом [11, 83-86].

Маючи на меті співвіднести області визначення понять "доказ", "аргументація" і "переконання", ми побудували схему категоріального простору комунікації (рис. 1). Переконання (як форма цілеспрямованого і раціонально обґрунтованого впливу на модифікацію поглядів, думок і поведінки адресата) у даній схемі відрізняється від інших сторін комунікації, що ставлять у якості головних фатичні, референтативні, естетичні, металінгвістичні цілі як такі; при цьому саме переконання включає як раціональну сторону (аргументацію), так і підлеглу їй ірраціональну (аж до примушення і невербальних засобів комунікації, сприятливих згоді адресата з аргументами). До самої ж аргументації, в свою чергу, відносяться дві сторони: формально-логічна (доказ) і неформально-логічна (що враховує особливості адресата аргументації).

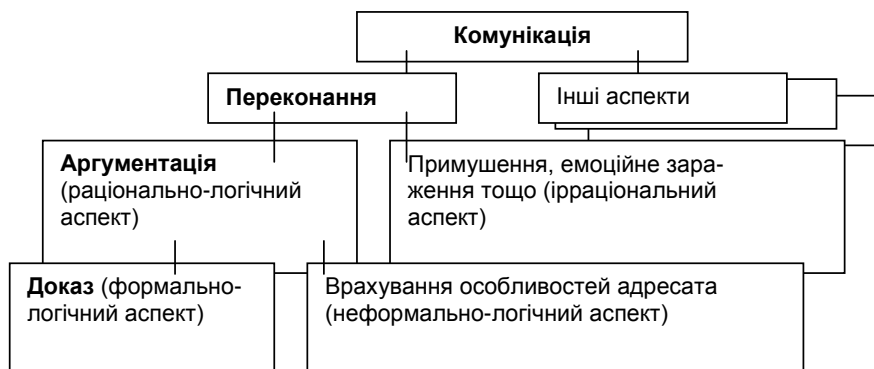


Рис. 1. Співвідношення понять "доказ", "аргументація" та "переконання" у категоріальному просторі комунікації

Питання про види аргументації на логіко-філософському рівні розгляду дозволяє конкретизувати це явище по відношенню до

загальної логіки завдань, що вирішуються, і основного фокусу уваги, якого вони вимагають. Аргументація може бути більш /

менш наближена до вимог формальної логіки. Якщо висновок виводиться з аргументів за правилами логічного висновку (дедукції), то аргументацію називають демонстративною (доказовою, дедуктивною). Якщо наведені аргументи лише у деякому ступені підтверджують, роблять правдоподібними або імовірними висновки, таку аргументацію називають недемонстративною (правдоподібною, імовірною).

Класифікацію видів аргументації, що побудована О.А.Івіним [6; 7] та в практичному аспекті розгорнута С.К.Абачієвим та В.П.Делією [1], наведено нами у рис. 2. Згідно даної класифікації виділяються такі головні класи аргументації: універсальна (емпірична або теоретична) і контекстуальна. Універсальна аргументація ефективна незалежно від специфічних особливостей опонента, контекстуальна – залежить від цих особливостей. Видами універсальної аргументації є емпірична та теоретична. В емпіричній аргументації використовуються посилання на досвід, тоді як в теоретичній спираються на розмірковування.

Підвиди емпіричної аргументації: пряме або непряме досвідне підтвердження або спростування концепції, а також звернення до прикладів та ілюстрацій. Основні підвиди теоретичної аргументації: дедуктивна (виводить тезу, що обґрунтовується, з інших раніше прийнятих і обґрунтованих); системна (обґрунтовує твердження, включаючи його до обґрунтованої системи тверджень); верифікованість та фальсифікованість (це демонстрація можливостей емпіричного підтвердження або спростування тези, що обґрунтовується); умова сумісності (показ того, що теза знаходиться у сумісності із законами та теоріями, які вже існують щодо даної сфери явищ); методологічна аргументація (полягає у посиланні на надійний засіб, за допомогою якого отримано дану тезу).

Контекстуальна аргументація також має види (апеляція до традицій, авторитетів, інтуїції, віри, здорового глузду, смаку, а також ціннісна аргументація) [1, 161-166].

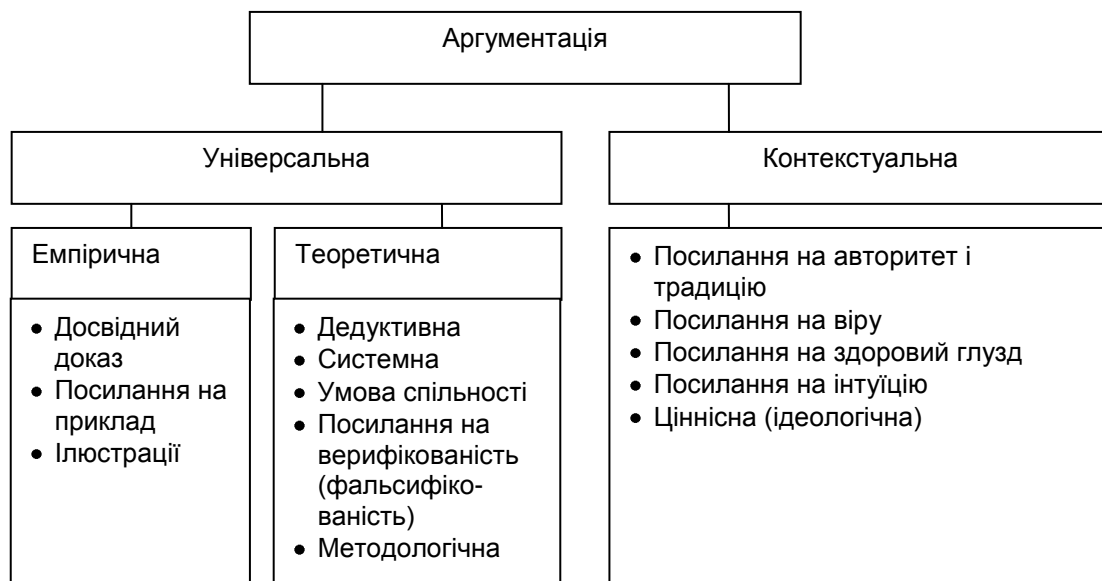


Рис. 2. Класифікація видів аргументації

Реалізація наведеної загальної логічної схеми відбувається в інтелектуальних діалогах різних видів, зміст і форма яких визначається метою, призначенням. При цьому, інтелектуальний діалог розуміється нами як форма комунікативної реалізації логічних суджень. Відповідно до класифікації Г. І. Рузавіна, найпростішим видом діалогу є *дидактичний* діалог, що є не стільки засобом пошуку істини, скільки засобом аргументації, обґрунтування вже відомих істин, для їх кращого, свідомого засвоєння і закріплення в пам'яті тих, хто навчається. У *пошуковому*

*(дослідному) діалозі*, в якому головна увага звертається на відкриття нових наукових істин, використовуються, окрім дедуктивних засобів логіки, також пошукові, що не гарантують досягнення істини при істинних посиланнях, а тільки наближають до неї. Пошуковий діалог поєднує процеси відкриття і обґрунтування, в ході яких відбувається вилучення і заміна гіпотез шляхом зіставлення точок зору, взаємної критики аргументів. Діалог в процесі *аналізу і підготовки рішень* по практичним питанням економічної, соціальної, технічної політики

припускає аргументацію, що повинна виявити кількість і можливі межі різних альтернатив діяння.

Класифікація культурних форм реалізації інтелектуального діалогу (спір, полеміка, дискусія) припускає деяку варіативність. Так, В. Б. Родос, виділяючи полеміку в якості найбільш показової в плані аргументації форми діалогу (поряд з бесідою, дебатами, диспутом, нарадою), визнає спір і дискусію різними видами полеміки [10]. С.К.Абачієв і В.П.Делія [1], О.А.Івін [6], навпаки, бачать у дискусії і полеміці різновиди спору. Цей погляд є традиційним.

*Спір* є найдавнішою формою інтелектуального діалогу, в ході якого кожна з сторін прагне переконати іншу в обґрунтованості або істинності своєї позиції, точки зору з питання, що обговорюється, – коли не існує єдиної думки по його рішенню. За визначенням О.А.Івіна: "Спір є окремим випадком аргументації, її найбільш гострою і напруженою формою... Спір припускає протилежні думки і активне відстоювання кожної з сторін своєї власної позиції, несумісної з позицією іншої сторони" [7, 378]. Спір є стихійним, тяжіє до хаотизації, тому ефективно його ведення ближче до мистецтва, ніж до науки [1, 305]. Існують різні класифікації спору, в яких за основу розподілення приймають мету спору, характер аргументації, що при цьому застосовується, співвідношення між раціонально-логічними і емоційно-психологічними засобами переконання тощо.

Найбільш розгорнута класифікація спору дається С.І.Поварніним [9] (на жаль, він не наводить засад для виділення видів спору, але нам їх неважко реконструювати. За предметом розбіжностей, вибір якого належить опоненту, виділяється спір *через істинність думки* (необхідно "встановити пункт розбіжності": з чим саме у спірній тезі ми не згодні; антитеза повинна бути проста: або обираємо для спору найбільш вигідний пункт, або сперечаємось окремо по кожному пункту) і спір *через доводи* (він не стосується істини тези взагалі, а тільки його недоведеності опонентом; антитеза не грає особливої ролі, якщо тільки немає наміру переходити до спору про істинність тези). За характером реалізації виділяється спір *зосереджений* (коли весь час мають на увазі спірну тезу) і *безформний* (з переходом від однієї спірної тези до іншої, не завершуючи спір). За кількістю суб'єктів спору виділяється спір *простий* (один на один) і *складний* (ведеться декількома особами). За соціальним умовам можна виділити спір *без слухачів* і *при слухачах* (останній тяжіє до перетворення на спір *для слухачів*). За формою проведення

буває спір *усний* (важлива роль "зовнішніх" і психологічних умов) і *письмовий* (більш відповідає меті з'ясування істини). Виділяються і види спору за мотивами, такі види мають свої особливості відповідно до вибору тези і доводів, бажаності того або іншого супротивника, до допущення або недопущення сумнівних прийомів.

1. Спір для перевірки істини – "застосовувались нерідко авторами-вченими, що, раніше ніж випустити думку в друк, вважають за потрібне спочатку перевірити її в усному обміні думками" – [9, 73]. Бажаний сильний супротивник, підбираються доводи, сильні з власної точки зору; немає вивертів.
2. Спір для переконання (той, що сперечається, переконує або тому, що сам переконаний в цій істині, або тому, що так корисно для якоїсь сторонньої мети). Небажаний сильний супротивник, бажана легка для доказу теза, підбираються доводи, сильні з точки зору супротивника; виверти імовірні.
3. Спір заради перемоги – (для слави, або згідно посади) частіше відбувається перед слухачами, турботи про істину мало.
4. Спір-спорт – заради спору. Чим важча для відстоювання думка, тим спір привабливіше, наявна нерозбірливість у тезах і супротивниках, учасники часто займають найризикованіші позиції.
5. Спір-гра – з метою довести супротивника до протиріччя самому собі шляхом закритих запитань [9].

Основні підходи до спору сучасних логіків наступні: евристичний (спір – *мистецтво* переконання в правоті своєї позиції і спростування думки опонента); традиційний (спор – *доведення* пропонентом своєї точки зору опоненту); спор як пошук істини (найбільш адекватний науковим реаліям); софістичний – ставить метою досягнення перемоги (культивація вивертів) [1, 308-309; 11].

В якості особливих, специфічних видів спору доцільно виділити дискусію і полеміку. Спори про істину, на думку С.К.Абачієва і В.П.Делії, тяжіють до дискусії і раціональні, а спори про цінності – тяжіють до полеміки і емоційні [1, 309-310]. При цьому об'єктивні істини розглядаються як ціннісно нейтральні [1, 309]. О.А.Івін же в даному зв'язку вказує, що "питання про співвідношення істини і

цінності є одним з аспектів більш загального взаємозв'язку споглядання і дії, теорії і практики" [8, 45]. За класифікацією спору О.А.Івіна, побудованою на засадах мети спору (пошук істини або перемога над суперником) та засобів (коректних або некоректних) розрізняються такі види спору як дискусія (пошук істини коректними засобами), полеміка (перемога коректними засобами), еkleктика (пошук істини некоректними засобами), софістика (перемога некоректними засобами) [6]. Дана класифікація приймається і нами, проте оскільки ми розглядаємо форми спору з метою навчання аргументації в науковому, професійному спілкуванні, не вважаємо за потрібне використовувати у методичних розробках еkleктику і софістику (як професійно-деструктивні форми спору).

*Дискусія* характеризується зацікавленістю обох сторін в досягненні істинного розуміння проблеми. Мета її – виявлення різноманітних підходів до виниклої проблеми, досягнення взаєморозуміння між прибічниками протилежних поглядів на проблему і засоби її рішення, співробітництво, компроміс. У науковій дискусії завдяки взаємному обговоренню своїх точок зору і їхній критиці, учасники починають краще розуміти труднощі рішення проблеми і на цій основі можуть вірніше оцінити правдоподібність гіпотез, що висувуються для вирішення проблеми, намітити і узгодити загальну стратегію дослідження. Наукова дискусія є, в першу чергу, форма колективного співробітництва між компетентними фахівцями, що працюють у даній або суміжних областях науки, що поділяють найважливіші її принципи, загальні засоби дослідження і що дотримуються єдиної парадигми. Головною метою дискусії в науці є спільний пошук істини в ході діалогу нових шляхів рішення проблем, що виникають, досягнення згоди і взаєморозуміння між її учасниками.

*Полеміка* характеризується спрямуванням на затвердження своєї точки зору ціною повного спростування позиції іншої сторони. Полеміка часто проводиться з питань, що в певній мірі вже досліджені, обґрунтовані, але тим не менше, по них існують розбіжності. Полеміку кожна зі сторін використовує для захисту своїх поглядів і рішень, спираючись на те, що вже досягнуто в розумінні і обґрунтуванні спірних питань. Пафос спростування складає емоційний супровід полеміки.

Ситуація спору логічно регламентує реальну комунікативну поведінку його учасників. Згідно С.І.Поварніну, "все, що ми говоримо (або пишемо) в спорі, повинно служити головним чином трьом цілям: 1) виправданню своїх думок,

або 2) спростуванню думок супротивника, або 3) обізнаності" [9, 76]. Сучасні логіки, що розробляють в практичному плані формально-логічну сторону аргументації, виводять для допомоги практикам риторичного мистецтва правила доказових міркувань [1, 23-29]:

1. Виявити "якість тези", тобто зміст основних понять, що використовуються в тезі (важливо відібрати необхідний мінімум понять, потурбувавшись про те, щоб ці поняття були загальнозначущими в колі осіб, яким передбачається доводити тезу).
2. Визначити "кількість тези", тобто обсяги основних понять, що використовуються.
3. Встановити тип знання, яке міститься в тезі (вірогідне або припустиме).
4. Уточнити, просту або складну тезу пропонується для доказу або спростування.
5. Заборона помилки "неправдивої підстави" (коли в якості аргументу використовуються неправдиві судження).
6. Заборона помилки "випередження підстави" (коли в якості аргументу виступає посилання, що само по собі потребує доказу).
7. Заборона помилки "хибного кола" (коли теза і аргумент взаємно обґрунтовуються).
8. Заборона помилки "фіктивного наслідку" (коли аргументи або недостатні для доказу тези, або взагалі з ним не пов'язані).
9. Заборона помилки "від сказаного умовно до сказаного безумовно" (проголошення вірного в деяких умовах вірним у будь-яких умовах).
10. Заборона помилки "після цього – значить, внаслідок цього".

Особливим випадком практики спору є застосування вивертів, що навмисно викривляють формально-логічну сторону аргументації. "Вивертом у спорі називається будь-який прийом, за допомогою якого хочуть полегшити спір для себе, або ускладнити для супротивника" [9, 92]. Виверти, що нині постають предметом особливої прикладної дисципліни – "чорної риторики" [Бредемайер], слідом за С.І.Поварніним, поділяють на дозволені і недозволені. До перших відносять: відтягування заперечення на довід (шляхом уточнення доводу); тактику тиснути на довід, який бентежить супротивника; також – у

відповідь на виверт злісного заперечення будь-якого доводу – приведення доводів врозкид, пастку (приведення думки, зворотного доводу). С.К.Абачієв і В.П.Делія до допустимих вивертів також відносять приховування своєї аргументації до найбільш відповідального моменту, введення найбільш вагомих аргументів тоді, коли вони посилюють позицію пропонента, а також перекладення тягаря доказу на іншу сторону [1].

Недозволені виверти бувають:

- *"механічного" характеру*: не давати супротивнику говорити, зривати спір. Довід "до городского" – припиняє спір, "кийковий" змушує опонента погодитися. Видозмінення "кийкового" – "читання в серцях" ("Ви самі думаєте те саме, але не бажаєте визнати своєї помилки"), інсинуації – безвідповідальні натяки;
- *психологічні виверти*: виведення з рівноваги, розрахунок на повільність мислення і довірливість, відволікання уваги і наведення на хибний слід, ставка на хибний сором ("загальновідомо, що..."), підмазування аргументу компліментом супротивнику, навіювання, "подвійна бухгалтерія" (один і той же довід приймається або заперечується у залежності від вигоди);
- *софізми* (навмисні помилки у доказі). До останніх відносяться: відступ від завдання спору – підміна спору через тезу спором через докази (теза оголошується неправдивою, коли вона просто не доведена), перекид спору на протиріччя в аргументації супротивника, на протиріччя між словом і справою, на частини складної спірної думки; *відступ від тези* – диверсія – підміна тези (повна зміна, розширення-звуження, підсилення-пом'якшення), у спорі через докази – вимога, щоб інша сторона доводила свою тезу; *брехливі доводи* – що викликаються опоненту як навмисна брехня: частково істинні, безглузді (супротивник губиться); *суб'єктивні докази* – ті, що попередньо визнаються опонентом, але не, "адвокатський доказ" (використання необережності супротивника аж до описок, застережень); довільні докази, *що визнаються пропонентом*: приховані – коли одна посилка випускається, але мається на увазі (пресуппозиції), їхній вид – "софізм довільної назви"; гра "красивими назвами" і "злісними прізвиськами"; спростування "у кредит" – обіцянка спростувати; посилання на авторитет і повне заперечення авторитетів; надмірна вимогливість до

доводів; *фіктивні доводи*: тождеслів'я – коли аргументом слугує та ж переформульована теза; коло у доказі (теза і аргумент доводять одне одного); обернутий довід (коли теза більш вірогідна, ніж довід); *софізми непослідовності*: неправдиве узагальнення – до нього веде "просіювання фактів" (пам'яттю, газетами), "бабин аргумент" – коли на захист своєї думки софіст вибирає саму безглузду з її альтернатив, і порівнює тезу з нею [9].

Боротьба з софістами на формально-логічному рівні ускладнена. Викриття їх як софістів є малоімовірним (тяжко довести їхній намір). Але механічні виверти (докази "до городского" і пр.) очевидні, вони можуть і повинні бути викриті, особливо у науковому діалозі. Можливим є доказ помилки, або софізм у відповідь – заради перемоги. Але питання про припустимість відповідати софізмом на софізм – діло індивідуального морального вибору.

Отже, аргументування визнано складним багаторівневим явищем, яке підлягає міждисциплінарному вивченню, у процесі якого визначення аргументування конкретизується відповідно різних ієрархічних рівнів. У методиці викладання іноземних мов має сенс орієнтуватися на ті визначення аргументування, які склалися на вищих рівнях узагальнення.

Нами запропоновано рівневу модель розгляду навчання аргументування англійською мовою, у якій визначено такі рівні: логіко-філософський, психолінгвістичний, соціолінгвістичний та методичний.

З метою створення логічного фундаменту подальших методичних розробок нами виконано завдання розрізнення понять "доказ", "аргументація", "переконання" і побудовано схему їх співвідношення у категоріальному просторі комунікації. Переконання, згідно даної схеми, складає інтенціальну за характером сторону комунікативної діяльності, направлену на модифікацію поглядів, думок і поведінки людей. Аргументація становить раціонально-логічну складову переконання. Доказ становить формально-логічну сторону аргументації.

За основу упорядкування різноманіття логічно-специфічних шляхів аргументування нами обрано класифікацію, згідно якої виділяються головні класи аргументації: універсальна (емпірична або теоретична) і контекстуальна. Універсальна аргументація



ефективна незалежно від специфічних особливостей опонента, тому у ній домінує формально-логічний аспект (доказ як такий); контекстуальна – залежить від цих особливостей, тому у ній переважає неформально-логічний аспект. Саме до цього аспекту апелює методика навчання

іншомовного аргументування, звернена до мовного контексту.

Аналіз форм діалогу, які передбачають реалізацію аргументації, дозволив виокремити такі придатні для дидактичного застосування форми як інтелектуальний спір і похідні від нього дискусія та полеміка.

---

---

#### ЛІТЕРАТУРА

1. *Абачиев С.К., Делия В.П.* Теория и практика аргументации. (К учебному курсу для специалистов по связям с общественностью). – М.: Едиториал УРСС, 2004. – 352 с.
2. *Аристотель.* Риторика // Античные риторики / Под ред. А.А.Тахо-Годи. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1978. – С. 15-164.
3. *Аристотель.* Собр. соч.: Т. 2. – М.: Мысль, 1978. – 687 с.
4. *Бредемайер К.* Черная риторика: Власть и магия слова: Пер. с нем. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 224 с.
5. *Гриненко Г.В.* Аргументация и коммуникация // Мысль и искусство аргументации. – М.: Прогресс-Традиция, 2003. – С. 58-89.
6. *Ивин А.А.* Логика: Учебник для гуманитарных факультетов. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002. – 318 с.
7. *Ивин А.А.* Теория аргументации. – М.: Гардарики, 2000. – 416 с.
8. *Ивин А.А.* Ценности и целевое обоснование // Мысль и искусство аргументации. – М.: Прогресс-Традиция, 2003. – С. 43-57.
9. *Поварнин С.И.* Спор: О теории и практике спора // Вопросы философии. – 1990. – № 8. – С. 57-133.
10. *Родос В. Б.* Теория и практика полемики. – Томск: Томский гос. ун-т им. В. В. Куйбышева, 1989. – 55 с.
11. *Рузавин Г.И.* Методологические проблемы аргументации. – М.: ИФ РАН, 1997. – 202 с.

*Стаття надійшла до редакції 30.11.2006 р.*

