

ПРОГРАМА КУРСУ «ЕРИСТИКА»

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СУПЕРЕЧКИ

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

АРГУМЕНТАЦІЯ І КРИТИКА

Поняття про аргументацію. Структура аргументації. Форма аргументації. Дедуктивна аргументація. Недедуктивна (правдоподібна) аргументація. Види аргументації. Доказова та недоказова аргументація. Пряма та непряма аргументація. Техніка аналізу аргументації.

Поняття про критику. Види критики. Критика тези. Критика аргументів.

ПРАВИЛА І ПОМИЛКИ В АРГУМЕНТАЦІЇ ТА КРИТИЦІ

Правила і помилки щодо тези. Правила і помилки щодо аргументів. Правила і помилки щодо форми.

ПРИЙОМИ МАНІПУЛЮВАННЯ В СУПЕРЕЧКАХ

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

ЛЕКЦІЙНІ МОДУЛІ

Лекція № ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СУПЕРЕЧКИ.

План

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

Література

1. Акофф Р. Искусство решения проблем. — М., 1982.
2. Алексеев А. П. Аргументация. Познание. Общение. — М, 1991.
3. Алешина И. Паблик рилейшнз для менеджеров и маркетев-ров. - М., 1997.
4. Аррендондо Л. Искусство деловой презентации. — Челябинск, 1998.
5. Атватер И. Я. Я вас слушаю: советы руководителю, как правильно слушать собеседника. — М., 1988.
6. Бауэр В. и др. Энциклопедия символов. — М., 1995.
7. Берн Э. Игры, в которые играют люди, люди, которые играют в игры. — СПб, 1992.
8. Борисов А. Роскошь человеческого общения. — М., 1998.
9. Бройнинг Г. Руководство по ведению переговоров. — М., 1996.
10. Брутян Г. А. Аргументация. — Ереван, 1984.
11. Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Культура и искусство речи. — Ростов-на-Дону, 1995.
12. Давыдов Г. Д. Искусство спорить и острить. — М., 1923.
13. Данкел Ж., Парнхэм Э. Ораторское искусство — путь к успеху. — СПб., 1997.
14. Дейвиз Ф. Ваш абсолютный имидж. — М., 1997.
15. Дейк Т. А. ван. Язык. Познание. Коммуникация. — М., 1989.
16. Добрович А. Общение: наука и искусство. — М., 1996.
17. Доценко Е. Л. Психология манипуляции. Феномены, механизмы, защита. — М., 1996.
18. Дридзе Т. М. Язык и социальная психология. — М., 1980.
19. Рузавин Г. И. Методологические проблемы аргументации. — М., 1996
20. Слемнев М. А., Васильков В. Н. Диалектика спора. — Минск, 1990.
21. Сергеич П. Искусство речи на суде. — М., 1960.
22. Скотт Д. Г. Конфликты, пути их преодоления. — К., 1991.
23. Тимченко Н. И. Искусство делового общения. — Харьков, 1992
24. Чихачев В. П. Лекторское красноречие русских ученых XIX века. - М., 1987.
25. Чихачев В. П. Речевое мастерство пропагандиста. — М., 1987.
26. Ушакова Т. Н. и др. Ведение политических дискуссий. Психологический анализ конфликтных выступлений. — М., 1995.
27. Фоменко І.В. Еристика: мистецтво полеміки: Навч. посіб. – К., 2001.
28. Шмидт Р. Искусство общения. — М., 1992.
29. Шопенгауэр А. Эристика или искусство спорить. — СПб., 1900.
30. Яскевич Я. С. Аргументация в науке. — Минск, 1991.

АРГУМЕНТАЦІЯ: ПОНЯТТЯ, СТРУКТУРА, ФОРМИ І ВИДИ.

План

1. Поняття про аргументацію.
2. Структура аргументації.
3. Форма аргументації.
 - Дедуктивна аргументація.
 - Недедуктивна (правдоподібна) аргументація.
4. Види аргументації.
 - Доказова та недоказова аргументація.
 - Пряма та непряма аргументація.

Література

1. Акофф Р. Искусство решения проблем. — М., 1982.
2. Алексеев А. П. Аргументация. Познание. Общение. — М, 1991.
3. Алексеев Н. С, Макарова З. В. Ораторское искусство в суде. - Л., 1989.
4. Борисов А. Роскошь человеческого общения. — М., 1998.
5. Бройнинг Г. Руководство по ведению переговоров. — М., 1996.
6. Брутян Г. А. Аргументация. — Ереван, 1984.
7. Брутян Г. А. Новая волна интереса к философской аргументации // Философия и культура. — М., 1987.
8. Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Культура и искусство речи. — Ростов-на-Дону, 1995.
9. Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Человеческое слово могуче... - М., 1984.
10. Викентьев И. Л. Приемы рекламы и публичных речей — СПб., 1995.
11. Войтасик Л. Психология политической пропаганды. — М., 1981.
12. Гарифуллин Р. Энциклопедия блефа. Манипуляционная психология и психотерапия. — Казань, 1995.
13. Горелов И. Н. Невербальные компоненты коммуникации. - М., 1980.
14. Грачев Ю. Н. Ведение переговоров с иностранцами. — М., 1997.
15. Дейк Т. А. ван. Язык. Познание. Коммуникация. — М., 1989.
16. Дерябо С, Ясвин В. Гроссмейстер общения: Иллюстрированный самоучитель психологического мастерства. — М., 1996.
17. Слемнев М. А., Васильков В. Н. Диалектика спора. — Минск, 1990.
18. Сергеич П. Искусство речи на суде. — М., 1960.
19. Скотт Д. Г. Конфликты, пути их преодоления. — К., 1991.
20. Скотт Д. Г. Сила ума. — Л., 1991.
21. Смолярчук Г. И. Гиганты и чародеи слова. Русские судебные ораторы XIX — начала XX века. — М., 1984.
22. Соколов А. Н. Проблемы научной дискуссии. — Л., 1980.
23. Сопер П. Основы искусства речи. — Ростов-на-Дону, 1995.
24. Ушакова Т. Н. и др. Ведение политических дискуссий. Психологический анализ конфликтных выступлений. — М., 1995.
25. Фаст Дж. Язык тела; Холл Э. Как понять иностранца без слов. — М., 1995.
26. Федоренко Е. А. Формирование приемов получения выводных знаний. — К., 1998.
27. Фоменко І.В. Еристика: мистецтво полеміки: Навч. посіб. – К., 2001.
28. Шопенгауэр А. Эристика или искусство спорить. — СПб., 1900.

Лекція №
КРИТИКА: ПОНЯТТЯ І ВИДИ.

План

1. Поняття про критику.
2. Види критики.
 - Критика тези.
 - Критика аргументів.
 - Критика форми (схеми).

Література

1. Акофф Р. Искусство решения проблем. — М., 1982.
2. Алексеев А. П. Аргументация. Познание. Общение. — М., 1991.
3. Берн Э. Игры, в которые играют люди, люди, которые играют в игры. — СПб, 1992.
4. Блажное Е. А. Паблик рилейшнз. — М., 1994.
5. Блэк С. Паблик рилейшнз? Что это такое? — М., 1990.
6. Блэк С. Введение в паблик рилейшнз. — Ростов-на-Дону, 1998.
7. Бондаренко П. С. Судова промова. — Львів, 1972.
8. Браун Л. Имидж — путь к успеху. — СПб., 1996.
9. Борисов А. Роскошь человеческого общения. — М., 1998.
10. Бройнинг Г. Руководство по ведению переговоров. — М., 1996.
11. Брутян Г. А. Аргументация. — Ереван, 1984.
12. Брутян Г. А. Новая волна интереса к философской аргументации // Философия и культура. — М., 1987.
13. Гольдинер В. Д. Защитительная речь. — М., 1970.
14. Гордон Д., Лакофф Дж. Постулаты речевого общения // Новое в зарубежной лингвистике. Лингвистическая прагматика. — М.: Прогресс, 1985. — Вып. 16. — С. 276—302.
15. Горелов И. Н. Невербальные компоненты коммуникации. - М., 1980.
16. Давыдов Г. Д. Искусство спорить и острить. — М., 1923.
17. Данкел Ж., Парнхэм Э. Ораторское искусство — путь к успеху. — СПб., 1997.
18. Дейвиз Ф. Ваш абсолютный имидж. — М., 1997.
19. Дейк Т. А. ван. Язык. Познание. Коммуникация. — М., 1989.
20. Дерябо С, Ясвин В. Гроссмейстер общения: Иллюстрированный самоучитель психологического мастерства. — М., 1996.
21. Дзюбенко О. Г., Присяжный Т. В. Культура дискуссий. — К., 1990.
22. Фаст Дж. Язык тела; Холл Э. Как понять иностранца без слов. — М., 1995.
23. Федоренко Е. А. Формирование приемов получения выводных знаний. — К., 1998.
24. Философские проблемы аргументации. — Ереван, 1984.
25. Фоменко І.В. Еристика: мистецтво полеміки: Навч. посіб. – К., 2001.
26. Хофф Р. Я вижу вас голыми. Как подготовиться к презентации и с блеском ее провести. — М., 1996.
27. Шопенгауэр А. Эристика или искусство спорить. — СПб., 1900.
28. Эрнст О. Слово предоставлено вам. Практические рекомендации по ведению деловых бесед и переговоров. — М., 1988.
29. Яскевич Я. С. Аргументация в науке. — Минск, 1991.

Лекція №
ПРАВИЛА І ПОМИЛКИ В АРГУМЕНТАЦІЇ ТА КРИТИЦІ.

План

1. Правила і помилки щодо тези.
Правило 1: Теза повинна бути сформульована чітко й ясно.
Правило 2: Аргументи повинні бути висловлюваннями, які повністю або частково обгрунтовані.
2. Правила і помилки щодо аргументів.
Правило 1: Аргументи повинні бути сформульовані ясно і чітко.
Правило 2: Аргументи повинні бути висловлюваннями, які повністю або частково обгрунтовані.
Правило 3: Обгрунтування аргументів повинно проводитися незалежно від тези.
Правило 4: Аргументи повинні бути достатніми для обгрунтування тези.
Правило 5: Аргументи повинні відповідати тезі, яка обгрунтовується.
3. Правила і помилки щодо форми.

Література

1. Аррендондо Л. Искусство деловой презентации. — Челябинск, 1998.
2. Атватер И. Я. Я вас слушаю: советы руководителю, как правильно слушать собеседника. — М., 1988.
3. Бауэр В. и др. Энциклопедия символов. — М., 1995.
4. Берн Э. Игры, в которые играют люди, люди, которые играют в игры. — СПб, 1992.
5. Блажное Е. А. Паблик рилейшнз. — М., 1994.
6. Блэк С. Паблик рилейшнз? Что это такое? — М., 1990.
7. Блэк С. Введение в паблик рилейшнз. — Ростов-на-Дону, 1998.
8. Бройнинг Г. Руководство по ведению переговоров. — М., 1996.
9. Брутян Г. А. Аргументация. — Ереван, 1984.
10. Горелов И. Н. Невербальные компоненты коммуникации. - М., 1980.
11. Грачев Ю. Н. Ведение переговоров с инофирмами. — М., 1997.
12. Дерябо С, Ясвин В. Гроссмейсер общения: Иллюстрированный самоучитель психологического мастерства. — М., 1996.
13. Дридзе Т. М. Язык и социальная психология. — М., 1980.
14. Дэна Д. Преодоление разногласий. Как улучшить взаимоотношения на работе и дома. — СПб., 1994.
15. Еемерен Ф. Х. ван, Гроотендорст Р. Аргументация, коммуникация и ошибки. — Л., 1992.
16. Рузавин Г. И. Методологические проблемы аргументации. — М., 1996
17. Рюкле Х. Ваше тайное оружие в общении. Мимика, жест, движение. — М., 1996.
18. Соколов А. Н. Проблемы научной дискуссии. — Л., 1980.
19. Сопер П. Основы искусства речи. — Ростов-на-Дону, 1995.
20. Сперанский М. М. Правила высшего красноречия. — М., 1973.
21. Спиллейн М. Создайте свой имидж. Руководство для женщин. — М., 1996.
22. Спиллейн М. Создайте свой имидж. Руководство для мужчин. — М., 1996.
23. Стешов А. В. Как победить в споре. О культуре полемики. - Л., 1991.
24. Таннен Д. Ты меня не понимаешь! — М., 1996.
25. Тимченко Н. И. Искусство делового общения. — Харьков, 1992
26. Чихачев В. П. Речевое мастерство пропагандиста. — М., 1987.
27. Фаст Дж. Язык тела; Холл Э. Как понять иностранца без слов. — М., 1995.
28. Федоренко Е. А. Формирование приемов получения выводных знаний. — К., 1998.
29. Фоменко І.В. Еристика: мистецтво полеміки: Навч. посіб. – К., 2001.
30. Хофф Р. Я вижу вас голыми. Как подготовиться к презентации и с блеском ее провести. — М., 1996.
31. Юри У. Преодолевая «нет», или переговоры с трудными людьми. — М., 1993.
32. Яскевич Я. С. Аргументация в науке. — Минск, 1991.

Лекція №
ПРИЙОМИ МАНІПУЛЮВАННЯ В СУПЕРЕЧКАХ.

План

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

Література

1. Бондаренко П. С. Судова промова. — Львів, 1972.
2. Доценко Е. Л. Психологія маніпуляції. Феномени, механізми, захист. — М., 1996.
3. Доти Д. Паблісити и паблік рилейшнз. — М., 1996.
4. Дридзе Т. М. Язык и социальная психология. — М., 1980.
5. Дэна Д. Преодоление разногласий. Как улучшить взаимоотношения на работе и дома. — СПб., 1994.
6. Емерен Ф. Х. ван, Гроотендорст Р. Аргументация, коммуникация и ошибки. — Л., 1992.
7. Рузавин Г. И. Методологические проблемы аргументации. — М., 1996.
8. Скотт Д. Г. Сила ума. — Л., 1991.
9. Смолярчук Г. И. Гиганты и чародеи слова. Русские судебные ораторы XIX — начала XX века. — М., 1984.
10. Чихачев В. П. Речевое мастерство пропагандиста. — М., 1987.
11. Ушакова Т. Н. и др. Ведение политических дискуссий. Психологический анализ конфликтных выступлений. — М., 1995.
12. Фоменко І.В. Еристика: мистецтво полеміки: Навч. посіб. – К., 2001.
13. Хофф Р. Я вижу вас голыми. Как подготовиться к презентации и с блеском ее провести. — М., 1996.
14. Язык и моделирование социального взаимодействия. — М., 1987.
15. Яскевич Я. С. Аргументация в науке. — Минск, 1991.

ПРАКТИЧНІ МОДУЛІ

Практичне заняття №

Тема: ВИДИ СУПЕРЕЧОК.

Теоретичні питання

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

Рекомендована література

1. Акофф Р. Искусство решения проблем. — М., 1982.
2. Алексеев А. П. Аргументация. Познание. Общение. — М, 1991.
3. Алешина И. Паблик рилейшнз для менеджеров и маркетев-ров. - М., 1997.
4. Аррендондо Л. Искусство деловой презентации. — Челябинск, 1998.
5. Атватер И. Я. Я вас слушаю: советы руководителю, как правильно слушать собеседника. — М., 1988.
6. Бауэр В. и др. Энциклопедия символов. — М., 1995.
7. Берн Э. Игры, в которые играют люди, люди, которые играют в игры. — СПб, 1992.
8. Борисов А. Роскошь человеческого общения. — М., 1998.
9. Бройнинг Г. Руководство по ведению переговоров. — М., 1996.
10. Брутян Г. А. Аргументация. — Ереван, 1984.
11. Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Культура и искусство речи. — Ростов-на-Дону, 1995.
12. Давыдов Г. Д. Искусство спорить и острить. — М., 1923.
13. Данкел Ж., Парнхэм Э. Ораторское искусство — путь к успеху. — СПб., 1997.
14. Дейвиз Ф. Ваш абсолютный имидж. — М., 1997.
15. Дейк Т. А. ван. Язык. Познание. Коммуникация. — М., 1989.
16. Добрович А. Общение: наука и искусство. — М., 1996.
17. Доценко Е. Л. Психология манипуляции. Феномены, механизмы, защита. — М., 1996.
18. Скотт Д. Г. Конфликты, пути их преодоления. — К., 1991.
19. Тимченко Н. И. Искусство делового общения. — Харьков, 1992
20. Чихачев В. П. Лекторское красноречие русских ученых XIX века. - М., 1987.
21. Фоменко І.В. Еристика: мистецтво полеміки: Навч. посіб. – К., 2001.
22. Шмидт Р. Искусство общения. — М., 1992.
23. Шопенгауэр А. Эристика или искусство спорить. — СПб., 1900.

Контрольні питання

1. Що ви знаєте про історію мистецтва суперечки?
2. Як ви можете визначити поняття «суперечка»?
3. Як співвідносяться поняття «суперечка» і «комунікація»?
4. Наведіть приклади комунікативних процесів, які можна назвати суперечками і які такими назвати не можна.
5. Назвіть основних учасників суперечки. Які функції вони виконують у процесі спору?
6. Які види суперечок ви знаєте?
7. Чи може полеміка виступати суперечкою заради істини?
8. Чи може дискусія виступати суперечкою заради перемоги?
9. Чому суперечку заради істини називають суперечкою про описи?
10. Чому суперечку заради перемоги називають суперечкою про цінності?
11. У чому схожі і чим відрізняються диспут і дебати?

Теоретичні питання

1. Поняття про аргументацію.
2. Структура аргументації.
3. Форма аргументації:
 - Дедуктивна аргументація.
 - Недедуктивна (правдоподібна) аргументація.

Рекомендована література

1. Алексеев А. П. Аргументация. Познание. Общение. — М., 1991.
2. Алексеев Н. С, Макарова З. В. Ораторское искусство в суде. - Л., 1989.
3. Борисов А. Роскошь человеческого общения. — М., 1998.
4. Бройнинг Г. Руководство по ведению переговоров. — М., 1996.
5. Брутян Г. А. Аргументация. — Ереван, 1984.
6. Брутян Г. А. Новая волна интереса к философской аргументации // Философия и культура. — М., 1987.
7. Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Культура и искусство речи. — Ростов-на-Дону, 1995.
8. Войтасик Л. Психология политической пропаганды. — М., 1981.
9. Гарифуллин Р. Энциклопедия блефа. Манипуляционная психология и психотерапия. — Казань, 1995.
10. Горелов И. Н. Невербальные компоненты коммуникации. - М., 1980.
11. Грачев Ю. Н. Ведение переговоров с инофирмами. — М., 1997.
12. Дейк Т. А. ван. Язык. Познание. Коммуникация. — М., 1989.
13. Слемнев М. А., Васильков В. Н. Диалектика спора. — Минск, 1990.
14. Сергеич П. Искусство речи на суде. — М., 1960.
15. Скотт Д. Г. Конфликты, пути их преодоления. — К., 1991.
16. Скотт Д. Г. Сила ума. — Л., 1991.
17. Смолярчук Г. И. Гиганты и чародеи слова. Русские судебные ораторы XIX — начала XX века. — М., 1984.
18. Соколов А. Н. Проблемы научной дискуссии. — Л., 1980.
19. Сопер П. Основы искусства речи. — Ростов-на-Дону, 1995.
20. Ушакова Т. Н. и др. Ведение политических дискуссий. Психологический анализ конфликтных выступлений. — М., 1995.
21. Фаст Дж. Язык тела; Холл Э. Как понять иностранца без слов. — М., 1995.
22. Федоренко Е. А. Формирование приемов получения выводных знаний. — К., 1998.
23. Фоменко І.В. Еристика: мистецтво полеміки: Навч. посіб. – К., 2001.
24. Шопенгауэр А. Эристика или искусство спорить. — СПб., 1900.

Контрольні питання

1. Як можна визначити термін «аргументація»?
2. Яка структура аргументації?
3. Що таке дедуктивне міркування? Які види дедуктивних міркувань ви знаєте?
4. Що таке недедуктивне міркування? Які види недедуктивних (правдоподібних) міркувань ви знаєте?
5. Назвіть характерні ознаки дедуктивної аргументації.
6. Назвіть характерні ознаки недедуктивної (правдоподібної) аргументації.
7. Чи можна за допомогою дедуктивної аргументації обґрунтувати істинність тези?
8. Чи можна за допомогою недедуктивної аргументації обґрунтувати істинність тези?
9. Установіть відношення між такими поняттями:
 - аргументація, обґрунтування, міркування, форма аргументації;
 - міркування, дедуктивне міркування, недедуктивне міркування, індуктивне міркування, повна індукція, неповна індукція, популярна індукція, наукова індукція, міркування за аналогією, аналогія предметів, аналогія відношень.

НЕПРЯМА.

Теоретичні питання

1. Доказова та недоказова аргументація.
2. Пряма та непряма аргументація.

Рекомендована література

1. Акофф Р. Искусство решения проблем. — М., 1982.
2. Алексеев А. П. Аргументация. Познание. Общение. — М, 1991.
3. Алексеев Н. С, Макарова З. В. Ораторское искусство в суде. - Л., 1989.
4. Борисов А. Роскошь человеческого общения. — М., 1998.
5. Бройнинг Г. Руководство по ведению переговоров. — М., 1996.
6. Брутян Г. А. Аргументация. — Ереван, 1984.
7. Брутян Г. А. Новая волна интереса к философской аргументации // Философия и культура. — М., 1987.
8. Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Культура и искусство речи. — Ростов-на-Дону, 1995.
9. Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Человеческое слово могуче... - М., 1984.
10. Викентьев И. Л. Приемы рекламы и публичных речей — СПб., 1995.
11. Войтасик Л. Психология политической пропаганды. — М., 1981.
12. Гарифуллин Р. Энциклопедия блефа. Манипуляционная психология и психотерапия. — Казань, 1995.
13. Грачев Ю. Н. Ведение переговоров с иностранцами. — М., 1997.
14. Дерябо С, Ясвин В. Гроссмейстер общения: Иллюстрированный самоучитель психологического мастерства. — М., 1996.
15. Слемнев М. А., Васильков В. Н. Диалектика спора. — Минск, 1990.
16. Сергеич П. Искусство речи на суде. — М., 1960.
17. Скотт Д. Г. Конфликты, пути их преодоления. — К., 1991.
18. Скотт Д. Г. Сила ума. — Л., 1991.
19. Смолярчук Г. И. Гиганты и чародеи слова. Русские судебные ораторы XIX — начала XX века. — М., 1984.
20. Соколов А. Н. Проблемы научной дискуссии. — Л., 1980.
21. Сопер П. Основы искусства речи. — Ростов-на-Дону, 1995.
22. Ушакова Т. Н. и др. Ведение политических дискуссий. Психологический анализ конфликтных выступлений. — М., 1995.
23. Фаст Дж. Язык тела; Холл Э. Как понять иностранца без слов. — М., 1995.
24. Федоренко Е. А. Формирование приемов получения выводных знаний. — К., 1998.
25. Фоменко І.В. Еристика: мистецтво полеміки: Навч. посіб. – К., 2001.
26. Шопенгауэр А. Эристика или искусство спорить. — СПб., 1900.

Контрольні питання

1. Що таке доказова аргументація? Як пов'язати між собою поняття «доказова аргументація» і «доведення»?
2. Наведіть приклади доказової аргументації.
3. Що таке недоказова аргументація?
4. Які види недоказової аргументації ви знаєте? Наведіть приклади.
5. Що таке пряма аргументація?
6. Як можна визначити схему прямої аргументації?
7. Що таке непряма аргументація?
8. Які види непрямої аргументації ви знаєте? Наведіть їх схеми.
9. Чим відрізняються апагогічна та розділова аргументації?
10. Чи може бути:
 - доказова аргументація — прямою;
 - апагогічна аргументація — недоказовою;
 - розділова аргументація — непрямою і недоказовою?

Практичне заняття №

Тема: ВИДИ КРИТИКИ: КРИТИКА ТЕЗИ, КРИТИКА АРГУМЕНТІВ.

Теоретичні питання

1. Поняття про критику.
2. Види критики.
3. Критика тези.
4. Критика аргументів.

Рекомендована література

1. Алексеев А. П. Аргументация. Познание. Общение. — М., 1991.
2. Берн Э. Игры, в которые играют люди, люди, которые играют в игры. — СПб, 1992.
3. Бондаренко П. С. Судова промова. — Львів, 1972.
4. Бройнинг Г. Руководство по ведению переговоров. — М., 1996.
5. Брутян Г. А. Аргументация. — Ереван, 1984.
6. Брутян Г. А. Новая волна интереса к философской аргументации // Философия и культура. — М., 1987.
7. Гордон Д., Лакофф Дж. Постулаты речевого общения // Новое в зарубежной лингвистике. Лингвистическая прагматика. — М.: Прогресс, 1985. — Вып. 16. — С. 276—302.
8. Горелов И. Н. Невербальные компоненты коммуникации. - М., 1980.
9. Давыдов Г. Д. Искусство спорить и острить. — М., 1923.
10. Данкел Ж., Парнхэм Э. Ораторское искусство — путь к успеху. — СПб., 1997.
11. Дейвиз Ф. Ваш абсолютный имидж. — М., 1997.
12. Дейк Т. А. ван. Язык. Познание. Коммуникация. — М., 1989.
13. Дерябо С, Ясвин В. Гроссмейстер общения: Иллюстрированный самоучитель психологического мастерства. — М., 1996.
14. Дзюбенко О. Г., Присяжный Т. В. Культура дискуссий. — К., 1990.
15. Фаст Дж. Язык тела; Холл Э. Как понять иностранца без слов. — М., 1995.
16. Философские проблемы аргументации. — Ереван, 1984.
17. Фоменко І.В. Еристика: мистецтво полеміки: Навч. посіб. – К., 2001.
18. Хофф Р. Я вижу вас голыми. Как подготовиться к презентации и с блеском ее провести. — М., 1996.
19. Шопенгауэр А. Эристика или искусство спорить. — СПб., 1900.
20. Яскевич Я. С. Аргументация в науке. — Минск, 1991.

Контрольні питання

1. Як співвідносяться поняття «аргументація» і «критика»? Як можна визначити критику?
2. Яка структура критики?
3. Що таке спростування? Як співвідносяться поняття «критика» і «спростування»?
4. За яких умов критика не може бути визнаною спростуванням?
5. Чи може в аргументації та критиці бути одна й та сама теза? Якщо так, то за яких умов це може статися?
6. Чи можуть в аргументації та критиці застосовуватися однакові аргументи?
7. Чи може в аргументації та критиці застосовуватися одна й та сама форма?
8. Чи можуть аргументи в спростуванні бути недостовірними твердженнями?
9. Які види критики ви знаєте?
10. Що таке критика тези?
11. Чим відрізняється пряма та непряма критика тези?
12. Як ви можете пояснити метод «зведення до абсурду»? Наведіть приклади, де застосовується саме цей метод.
13. Наведіть схему непрямої критики? Чому вона називається непрямою?
14. Наведіть приклади критики, яка будується шляхом обґрунтування антитези.
15. Який вид критики, на вашу думку, є найбільш ефективним?

Практичне заняття №
**Тема: ПРАВИЛА Й ПОМИЛКИ ЩОДО ТЕЗИ, АРГУМЕНТІВ ТА
ФОРМИ.**

Теоретичні питання

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

Рекомендована література

1. Аррендондо Л. Искусство деловой презентации. — Челябинск, 1998.
2. Атватер И. Я. Я вас слушаю: советы руководителю, как правильно слушать собеседника. — М., 1988.
3. Бауэр В. и др. Энциклопедия символов. — М., 1995.
4. Бройнинг Г. Руководство по ведению переговоров. — М., 1996.
5. Брутян Г. А. Аргументация. — Ереван, 1984.
6. Грачев Ю. Н. Ведение переговоров с инофирмами. — М., 1997.
7. Гуревич П. С. Приключения имиджа: типология телевизионного образа и парадоксы его восприятия. — М., 1991.
8. Дерябо С, Ясвин В. Гроссмейсер общения: Иллюстрированный самоучитель психологического мастерства. — М., 1996.
9. Рузавин Г. И. Методологические проблемы аргументации. — М., 1996
10. Рюкле Х. Ваше тайное оружие в общении. Мимика, жест, движение. — М., 1996.
11. Соколов А. Н. Проблемы научной дискуссии. — Л., 1980.
12. Сопер П. Основы искусства речи. — Ростов-на-Дону, 1995.
13. Сперанский М. М. Правила высшего красноречия. — М., 1973.
14. Тимченко Н. И. Искусство делового общения. — Харьков, 1992
15. Чихачев В. П. Речевое мастерство пропагандиста. — М., 1987.
16. Фаст Дж. Язык тела; Холл Э. Как понять иностранца без слов. — М., 1995.
17. Фоменко І.В. Еристика: мистецтво полеміки: Навч. посіб. – К., 2001.
18. Хофф Р. Я вижу вас голыми. Как подготовиться к презентации и с блеском ее провести. — М., 1996.
19. Яскевич Я. С. Аргументация в науке. — Минск, 1991.

Контрольні питання

1. Сформулюйте основні правила щодо тези.
2. Які вимоги повинні бути виконані для того, щоб теза була сформульована чітко і ясно?
3. Що таке визначення?
4. Які види визначень ви знаєте?
5. Які правила явних визначень ви можете сформулювати?
6. Чим відрізняються і в чому схожі помилки «втрата тези» і «підміна тези»? З'ясуйте їх сутність, наведіть приклади.
7. Сформулюйте основні правила щодо аргументів.
8. Які вимоги повинні бути виконані для того, щоб аргументи були сформульовані чітко і ясно?
9. Яка сутність помилки «необґрунтований аргумент»? З порушенням якого правила щодо аргументів вона пов'язана? Які різновиди цієї помилки ви знаєте? З'ясуйте їх сутність, наведіть приклади.
10. Яка сутність помилки «коло в обґрунтуванні»? Наведіть приклади.
11. Яка сутність помилки «надмірне обґрунтування»? З яким правилом щодо аргументів вона пов'язана? Наведіть приклади.
12. Яка сутність помилки «безпідставні аргументи»? З яким правилом щодо аргументів вона пов'язана? Наведіть приклади.
13. Яка сутність помилки «не підтверджую»? Наведіть приклади.

Практичне заняття №

Тема: ПРИЙОМИ МОВНОГО МАНІПУЛЮВАННЯ В СУПЕРЕЧКАХ.

Теоретичні питання

1. Прийом «плавна зміна смислового значення вислову».
2. Прийоми «розмивання смислового значення».
3. Прийом «синтаксичне перетворення».
4. Прийом «маніпулювання з агентом дії».
5. Прийом «емоційний вплив».

Рекомендована література

1. Бондаренко П. С. Судова промова. — Львів, 1972.
2. Доценко Е. Л. Психология манипуляции. Феномены, механизмы, защита. — М., 1996.
3. Доти Д. Паблсити и паблик рилейшнз. — М., 1996.
4. Дридзе Т. М. Язык и социальная психология. — М., 1980.
5. Дэна Д. Преодоление разногласий. Как улучшить взаимоотношения на работе и дома. — СПб., 1994.
6. Еемерен Ф. Х. ван, Гроотендорст Р. Аргументация, коммуникация и ошибки. — Л., 1992.
7. Рузавин Г. И. Методологические проблемы аргументации. — М., 1996
8. Скотт Д. Г. Сила ума. — Л., 1991.
9. Смолярчук Г. И. Гиганты и чародеи слова. Русские судебные ораторы XIX — начала XX века. — М., 1984.
10. Чихачев В. П. Речевое мастерство пропагандиста. — М., 1987.
11. Ушакова Т. Н. и др. Ведение политических дискуссий. Психологический анализ конфликтных выступлений. — М., 1995.
12. Фоменко І.В. Еристика: мистецтво полеміки: Навч. посіб. – К., 2001.
13. Хофф Р. Я вижу вас голыми. Как подготовиться к презентации и с блеском ее провести. — М., 1996.
14. Язык и моделирование социального взаимодействия. — М., 1987.
15. Яскевич Я. С. Аргументация в науке. — Минск, 1991.

Контрольні питання

1. Що таке маніпулювання?
2. Який прийом можна назвати прийомом маніпулювання?
3. За якими характеристиками прийоми впливу на співрозмовника у суперечці поділяються на коректні та некоректні?
4. У чому полягає суть мовного маніпулювання?
5. Які прийоми мовного маніпулювання вам відомі?
6. У чому сутність прийому «плавна зміна смислового значення вислову»? Наведіть приклади його застосування.
7. Що таке евфемізм? Наведіть приклади.
8. Що таке пейоративний вислів? Наведіть приклади.
9. У чому полягає сутність прийому «розмивання смислового значення»? Наведіть приклади його застосування.
10. У чому полягає сутність прийому «синтаксичне перетворення»? Наведіть приклади його застосування.
11. У чому полягає сутність прийому «маніпулювання з агентом дії»? Наведіть приклади його застосування.
12. У чому полягає сутність прийому «емоційний вплив»? Наведіть приклади його застосування.

**Тема: ТАКТИЧНІ ТА ПСИХОЛОГІЧНІ ПРИЙОМИ МАНІПУЛЮВАННЯ
В СУПЕРЕЧКАХ.**

Теоретичні питання

1. Тактичні прийоми маніпулювання в суперечках:
 - прийом «відтягування заперечення»;
 - захисні прийоми;
 - зворотний удар;
 - контрзапитання;
 - контрприклад;
 - прийоми, призначені для виведення співрозмовника з рівноваги;
 - прийоми, призначені для відволікання уваги супротивника;
 - прийом «ставка на хибний сором».
2. Психологічні прийоми маніпулювання в суперечках.

Рекомендована література

1. Бондаренко П. С. Судова промова. — Львів, 1972.
2. Доценко Е. Л. Психология манипуляции. Феномены, механизмы, защита. — М., 1996.
3. Доти Д. Паблсити и паблик рилейшнз. — М., 1996.
4. Дридзе Т. М. Язык и социальная психология. — М., 1980.
5. Дэна Д. Преодоление разногласий. Как улучшить взаимоотношения на работе и дома. — СПб., 1994.
6. Еемеерен Ф. Х. ван, Гроотендорст Р. Аргументация, коммуникация и ошибки. — Л., 1992.
7. Рузавин Г. И. Методологические проблемы аргументации. — М., 1996
8. Скотт Д. Г. Сила ума. — Л., 1991.
9. Смолярчук Г. И. Гиганты и чародеи слова. Русские судебные ораторы XIX — начала XX века. — М., 1984.
10. Чихачев В. П. Речевое мастерство пропагандиста. — М., 1987.
11. Ушакова Т. Н. и др. Ведение политических дискуссий. Психологический анализ конфликтных выступлений. — М., 1995.
12. Фоменко І.В. Еристика: мистецтво полеміки: Навч. посіб. – К., 2001.
13. Хофф Р. Я вижу вас голыми. Как подготовиться к презентации и с блеском ее провести. — М., 1996.
14. Язык и моделирование социального взаимодействия. — М., 1987.
15. Яскевич Я. С. Аргументация в науке. — Минск, 1991.

Контрольні питання

1. Які тактичні прийоми маніпулювання в суперечках ви знаєте?
2. Наведіть приклади застосування прийому «відтягування заперечення».
3. Наведіть приклади застосування захисних прийомів.
4. Наведіть приклади застосування прийому «зворотний удар».
5. Чим відрізняються прийоми «контрзапитання» і «контрприклад»? Наведіть приклади їх застосування.
6. У чому сутність прийомів, призначених для виведення співрозмовника з рівноваги?
7. У чому сутність прийомів, призначених для відволікання уваги супротивника?
8. У чому суть прийому «ставка на хибний сором»?
9. Як можна визначити нейролінгвістичне програмування?
10. Що таке репрезентативна система? Які репрезентативні системи можуть мати люди?
11. Які техніки застосовуються для визначення репрезентативної системи співрозмовника?
12. Наведіть приклади висловів (предикатів), що звичайно застосовують візуали, аудіали і кінестатики?

МОДУЛІ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

ТЕХНІКА АНАЛІЗУ АРГУМЕНТАЦІЇ

Техніка аналізу аргументації полягає у виконанні таких кроків:

1. Уважно прочитайте (вслухайте) текст аргументації.
2. З'ясуйте основну тезу аргументації.
3. З'ясуйте основні аргументи аргументації. Для цього поділіть текст аргументації на основні блоки. Знайдіть у кожному блоці положення, що обґрунтовуються. Ці положення і є основними аргументами наведеної аргументації.
4. З'ясуйте похідні тези і похідні аргументи тексту аргументації. При цьому враховуйте той факт, що найчастіше похідними тезами аргументації є її основні аргументи, а похідними аргументами — висловлювання, що їх обґрунтовують.
5. Для кожного блоку аргументації з'ясуйте її вид (доказова чи недоказова; пряма чи непряма).
6. Зробіть висновки.

Завдання:

проаналізуйте захисну промову видатного російського адвоката С. Андрієвського щодо братів Келеш.

Із захисної промови Андрієвського щодо братів Келеш

На долю братів Келеш випало, панове присяжні засідателі, велике нещастя — бути під судом за тяжким обвинуваченням. Я говорю «нещастя», бо удар цей для них випадковий і рішуче нічим не заслужений, в чому ви легко переконаєтесь, якщо спокійно поставитеся до справи. Справа ця є повчальним прикладом того, що можуть накоїти плітки, недоброзичливість і сліпа людська підозрілість.

Тут виставлено проти братів Келеш обвинувачення у підпалі з корисливою метою, заради страхової премії. Кожне обвинувачення можна порівняти з вузлом, зав'язаним навколо підсудного. Але є вузли незворушні і вузли з фокусом. Якщо захист намагається розплутати правдиве обвинувачення, то ви завжди бачите і помічаєте, які він відчуває труднощі, як у нього бігають руки і як вузол, незважаючи на всі зусилля, міцно тримається на підсудному. Інша справа, коли вузол з фокусом. Тоді треба тільки зловити таємний, замаскований кінчик або петельку, потягнути за них — й усі пута розмотуються самі по собі — людина виходить з них повністю вільною.

Такий кінчик стирчить у цій справі досить явно — він навіть майже не замаскований — і я ухоплюся прямо за нього. Це питання: чи було це підпалення насправді? Це — історія самої пожежі. Якщо ви її прослідкуєте, то, безперечно, побачите, що тут пожежа могла відбутися тільки випадково, а, отже, якщо не було ніякого злочину, то немає потреби розмірковувати щодо винуватців.

16 січня о 6 годині вечора тютюнова комірчина братів Келеш була зачинена і опечатана контролером Некрасо-вим. Опівночі всередині цієї комірчини з'явилися ознаки пожежі. Виникає запитання, як же вона могла відбутися? Хто і як міг туди проникнути? Замок, ключ від якого був у контролера, виявився замкненим і неушкодженим. Печатка затримувала двері своїм липким складом, отже, її не знімали. Інших ходів до комірчини не існувало і прокладено не було. Щоправда, Бобров, домовласник, пропонує нам зупинитися на припущенні, що туди можна було потрапити через квартиру, а до квартири на четвертий поверх дістатися сходами або по водостоку. Але будемо міркувати у межах розумного і не зважатимемо на казкові припущення. Драбини, що була приставлена до стіни, ніхто не бачив, а для того, щоб залізти по водостоку на четвертий поверх, треба бути мавпою або акробатом — привчитися до цього з дитинства, а брати Келеш — 40-літ-ні люди і гнучкістю тіла не відзначаються. Нарешті, квартира на четвертому поверсі замикається зсередини: якщо б її залишили в зимову стужу відкритою, то контролер Некрасов, замикаючи

комірчину, помітив би це, та й усі вікна вже б взялися льодом. Окрім того, квартирки робляться не в нижній частині вікна, а трошки вище, перегнутися через вікно жодний з Келешей не зміг би — треба було б його розбити, однак усі вікна після пожежі вціліли. Отже, якщо не припускати казок, якщо не вірити, що один з Келешей міг забратися, як комар, у щілину або залізи в комірчину через трубу, як відьма, — то треба буде визнати, що з тієї хвилини, як Некрасов зачинив комірчину, і до того часу, коли через шість годин в ній почалася пожежа, і комірчина, як і раніше, була зачиненою, — ніхто до неї не входив і не міг увійти. Звідси випливає один можливий висновок, що невловима, не доступна для очей причина пожежі, мікроскопічна, але, на жаль, дійсна, вже таїлася в комірчині у ту хвилину, коли «пошабашили» і коли Некрасов замикав комірчину. Висновок ясний, як божий день. Усе, що ми знаходимо у справі, підтверджує його. Перш за все, згадайте свідчення Некрасова... про те, що ще о десятій вечора, тобто за дві години до того, як сильний запах гару та туман диму викликали справжнє занепокоєння — ще за дві години до цієї хвилини, Некрасов вже відчував у повітрі сусіднього двору слабкий запах гару. Згадайте і те, що вогню зовсім не було видно, навіть коли приїхали пожежники. Були тільки сморід і дим. Перше полум'я з'явилося тоді, коли вибили вікна й у комірчину потрапило повітря. Що ж це все означає? Все це означає, що причиною пожежі було щось малесеньке, яке діяло досить мляво, досить повільно, ледве помітно, — причина була такою слабкою, що вона викликала лише тління, задимлення, сморід і не викликала навіть вогню. Тільки дрібниця, тільки незагашена папироска, запавша іскорка могла подіяти таким чином.

Від іскорки десь почав тліти тютюн. Повітря сухе у комірчині...: тютюн тліє, димить, вогню не дає, але жар переходить від одного шару тютюну до іншого; чим більше витліло, тим більше просушилися сусідні шари — тихесенько і тихесенько робота зсередини комірчини продовжується. Надиміло спочатку рідким димом, а потім і густіше. Ось вже диму стільки, що його тягне назовні, потяглися струмені за вітром на сусідній двір, але ще їх мало, на морозному повітрі їх не відчуєш, а якщо і відчуєш, то не звернеш уваги. Але ось запах диму на фабричному і сусідньому дворі стає сильнішим. Його вже достатньо явно чує Некрасов. Але й він не звертає на нього уваги: мало від чого і звідки може димити в зимову пору. Ще дві години минають, і гар так повільно, так поступово і невловимо збільшується, що мешканці двох сусідніх будинків почали турбуватися і шукати причини. І навіть у цей час власне пожежі, тобто вогню, не було; все дим та дим валить, і не здогадаєшся звідки.

Таким чином, якщо ви згадаєте, що після того, як дим вже пробився назовні, пройшло більше двох годин, перш ніж на нього стали звертати увагу, то ви, звичайно, визнаєте, що внутрішній процес тління вимагає чимало часу, принаймні більше, ніж дві години, і для вас стане ясно до очевидності, що о шостій вечора комірчина була зачинена контролером Некрасовим вже з непомітною, але готовою причиною майбутньої пожежі. Це була папироска, яку хтось забув, іскра, що-небудь таке маленьке — я в деталях не знаю що (адже істинна причина більшості пожеж невідома) — але для мене не важливо: що саме? Для мене важливе інше питання: чи могла звернутися до такої причини пожежі, до такого повільного і невірного засобу людина, що бажає, уміслює, турбується, влаштовує так, щоб пожежа відбулася неодмінно? Ось що для мене важливе. І для мене відповідь безсумнівна: ні, не могла. Такі пустощі — тільки випадок, а не умисел. Спробуйте насправді запаленою сигаретою зробити пожежу — важка справа, а скільки пожеж відбувається саме від необережно кинуті папироси. Ось, припустимо, ви палите і працюєте, поклали біля себе запалену папиросу або сигару, іноді буває, що кожного разу, як ви її залишаєте, вона гасне, і вам доводиться її знову запалювати, а іншим разом захопитеся роботою — бач, а тим часом уся папироска до кінця згоріла на попільниці. Іноді тютюн горить успішно, іноді — ні; дотліє до якоїсь межі — і стій! — трапиться сира нитка, і все закінчено. І кому ж краще знати ці властивості тютюну, як не тютюновому фабриканту? Чи він, кинувши папиросу у тютюн, може бути впевнений, що пожежа неодмінно відбудеться? Він повинен знати, що тютюн тліє повільно і не дає полум'я. Підпальовач неодмінно взяв би собі у спільники керосин, стружки й різні інші горючі матеріали. Але нічого такого тут не було. І не було не тільки тому, що немов би підозріла купа сміття на місці пожежі була тютюном, папером і папиросами..., а й

тому, що до приїзду пожежних не було зовсім полум'я, а горючі матеріали неодмінно дали б полум'я. Тому вже якщо не змазувати тютюн керосином і не підкладати горючих матеріалів, то підпалювач неодмінно повинен був передбачити, що для успіху горіння треба зробити тягу, дати допуск повітрю, відкрити де-небудь кватирку або вибити вікно — інакше далі сморіду та тління справа не піде. Але й цього не було зроблено. Таким чином, уся історія пожежі голосно говорить нашій совісті і ясно доводить нашому розуму, що пожежа ця не задумана людиною, а спричинена непередбаченим випадком. Тут, власне, і закінчується мій захист; таємна петелька у вузлику знайдена, увесь вузол розплутується: після цього ясно встановленого факту для мене вже не існує у справі нічого важливого і небезпечного. Ніякий підозріливий натяк, ніякі плітки щодо підсудних мене не лякають. І дійсно, залишаються тільки дрібниці...

НЕВЕРБАЛЬНІ ПРИЙОМИ МАНІПУЛЮВАННЯ В СУПЕРЕЧКАХ

Людина отримує інформацію про навколишній світ різними каналами. Однак частина з них має особливе значення для спілкування. Умовно їх можна поділити на вербальні та невербальні. Про вербальні аспекти, тобто про все те, що пов'язане з мовою та мовленням, ми говорили. Зупинимось тепер на невербальних аспектах комунікації та їхній ролі у побудові успішного спілкування, зокрема, в суперечці.

Як правило, люди дуже уважно ставляться до текстів, що промовляють. Якщо попереду важливий виступ, то основна увага приділяється саме тексту виступу. Його ретельно готують, редагують, переписують, бо вважають, чим кращим він буде, тим краще виглядатиме людина.

Звичайно, тексти, які ми промовляємо, по можливості повинні бути бездоганними. Однак не слід забувати і про невербальні компоненти комунікації, тобто про ті фактори, які також присутні в процесі спілкування, однак тексту вони не стосуються.

Як це не буде дивно, але три чверті інформації про нашого партнера по спілкуванню, про його істинні почуття та наміри ми черпаємо не з того, що він говорить (вербальна комунікація), а безпосередньо спостерігаючи за деталями його поведінки, іноді на рівні підсвідомості. Інакше кажучи, процес спілкування здійснюється не тільки за допомогою вербального мовлення, а й невербальних засобів — паралельної і часто-густо багатшої мови спілкування, елементами якої є не слова, а міміка, жестикуляція, просторові та часові рамки, інтонаційні і темпорит-мічні характеристики мовлення тощо. У зв'язку з цим цікавим фактом є те, що за підрахунками вчених 69 відсотків інформації, яку ми отримуємо з екранів телебачення, приходиться саме на візуальну комунікацію.

Як правило, невербальне мовлення дуже важко підробити, ми користуємося ним частіше за все на рівні підсвідомості, а тому і довіряти йому можна більше, ніж словам. Люди часто посилаються на інтуїцію, говорять про якесь шосте почуття, завдяки якому, наприклад, змогли відчувати неправдивість співрозмовника. Насправді це лише увага до незначних невербальних деталей, уміння читати сигнали мови жестів, міміки та поз і відмічати їх невідповідність з тим, що промовляється.

Багато людей володіють невербальним мовленням неповною мірою. Вони невпевнено «читають» і невпевнено «говорять» цією мовою. Професійний комунікатор ні в якому разі не повинен нехтувати знаннями в цій галузі. Володіння й управління невербальним мовленням так само важливе для нього, як і грамотна побудова вербальної комунікації.

Для ілюстрації цього факту наведемо приклад, що вже став хрестоматійним, однієї комунікативної перемоги, яка була отримана саме завдяки знанню мови невербаліки.

У 1962 році у США відбувалися вибори президента. На фінішну пряму вийшли два претенденти — Дж. Кеннеді і р. Ніксон. Останнім кроком в їх боротьбі були теледебати. Дж. Кеннеді ретельно готувався до них. Він був молодим, симпатичним, у гарній спортивній формі. Для нього розробили спеціальний грим, який повинен був витримати підвищену

температуру в студії. Кеннеді навіть поміняли сорочку прямо в телестудії, бо, як з'ясувалося, його сорочка відблискувала на екрані. З ним спеціально працювали професіонали, які навчили його мові жестів і поз для того, щоб під час теледебатів він виглядав переможцем.

Р. Ніксон головну увагу приділив вербальному компоненту, він готував ґрунтовні відповіді на можливі запитання свого опонента, детально розробляв вербальну стратегію дебатів. Однак зовнішньо він виглядав значно гірше, ніж його супротивник. Ніксон був старший за Кеннеді, через травму ноги він значно схуднув, тому його сорочка виглядала на декілька розмірів більшою. Одяг Ніксона був не підібраний за кольором. Спочатку він відмовився гримуватися, однак потім, дізнавшись, що Кеннеді загримували, все ж таки погодився. Але його грим не витримав температури студії і врешті-решт потік під час теледебатів.

За таких умов Кеннеді виглядав значно краще, ніж Ніксон. Саме його сприйняла американська публіка як впевненого у собі політика, людину, яка знає, чого хоче для своєї держави. Зовнішній вигляд Ніксона, навпаки, став досить важливою причиною, через яку американці не підтримали його на цих теледебатах.

Слід зазначити, що невербальні, або немовленнєві, комунікації специфічні у кожній культурі. Дії, рухи людини, розташування предметів у просторі несуть інформацію самі по собі без всяких слів. До невербальних аспектів комунікації відноситься вплив контексту на сказане або написане. У низькоконтекстуальній культурі (наприклад, євроамериканській) більша частина інформації передається явно, за допомогою власне слів. У висококонтекстуальній культурі (наприклад, японській) значення сказаного визначається не стільки словами, скільки контекстом — позами, жестами, ситуацією, оточенням тощо. Наприклад, для американців точні, ясні формулювання у договорі сторін надзвичайно важливі, оскільки мають правове значення. У зв'язку з цим до складання договору обов'язково залучаються юристи. В Японії точні формулювання не так важливі, як наміри сторін домовитися. Тому написане на папері важить значно менше. При цьому наміри японцями інтерпретуються з контексту дискусії, а не зі слів, що були промовлені.

Що ж можна віднести до невербальної комунікації? Серед її складових виділяють **мову жестів і поз, мову міміки, парамовленнєві характеристики (тон, тембр, темп мовлення), мову простору** тощо. Розглянемо ці складові докладніше.

Одна з перших спроб скласти посібник з трактування невербальних сигналів належить Алану Пізу, автору книги *«Мова жестів»*. Оразу ж зазначимо, що не слід захоплюватися однозначною трактовкою тієї чи іншої пози або жесту. Оцінку можна давати лише їх послідовності у сукупності з мімікою та текстом, що промовляється. Вихоплені з контексту один-два невербальні сигнали можуть дати неправильну, неадекватну картину того, що відбувається у дійсності.

Звернемося до історичного прикладу. Коли відомий дослідник каштан Кук вперше висадився у Новій Зеландії, маорі зустріли його своїм традиційним «войовничим ритуалом» (так само у наші дні вони вітають англійську королеву). Англійці, неправильно витлумачивши це висловлення дружніх почуттів, у відповідь застрелили декількох аборигенів, що у свою чергу ускладнило встановлення дипломатичних відносин. Відголос цих подій відчувається і по сьогодні.

Поведінка, яка в одній культурі розглядається як груба і неприпустима, може позитивно оцінюватися в іншій. Так, наприклад, американський звичай куйовдити дитині волосся був би неприйнятним на Сході, де голова вважається священною. Розповсюджений і прийнятний для американців звичай (для чоловіків) — сидючи, перехрещувати ноги, показуючи підошву туфлі, є надзвичайно образливим у східних країнах. Там підошву ноги або туфлі ніколи не показують.

Західна культура розглядає прямий погляд в очі співрозмовника як свідок відкритості намірів, ширості і прямої. Але у східних, зокрема в Японії, і в мусульманських культурах прямий погляд оцінюється як агресивність, грубість, нескромність або безсоромність. Отже, при аналізі невербальних компонентів комунікації завжди слід враховувати не тільки конкретну ситуацію спілкування, а й культурний контекст.

Що ж являє собою мова поз і жестів? На які її характерні ознаки треба звернути особливу увагу?

Передусім треба зазначити, що велике значення для успішної комунікації має перше враження, яке співрозмовники справляють один на одного і на аудиторію. Вважається, що людина, яка виграла перші чотири хвилини спілкування, виграла мінімум рік: якщо їй вдалося справити позитивне враження у перші миті комунікації, привернути до себе співрозмовника, то у подальшому довго буде зберігатися її позитивний образ, розбити який дуже важко. А тепер уявіть собі, скільки слів ви можете сказати за перші чотири хвилини спілкування, чи встигнете ви за цей час промовити той текст, над яким ви так довго працювали напередодні? Навряд чи. За цих обставин велику роль у формуванні вашого позитивного іміджу відіграватиме саме невербальна інформація, яку співрозмовник може отримати про вас або ви про нього. Так, за даними *«Британського журналу соціальної та клінічної психології»*:

- 55 відсотків інформації, яку отримують люди в процесі першої зустрічі один про одного, визначається тим, що вони **бачать** і насамперед мовою жестів і поз;
- 38 відсотків інформації визначається тим, що вони **чують**. До уваги беруться парамовленнєві характеристики, тобто тон і висота голосу, темп промовляння, чіткість дикції, акцент;
- 7 відсотків інформації визначається тим, що вони **говорять**. До уваги беруться тексти співрозмовників.

Отже, при першій зустрічі ми оцінюємо інших людей скоріше за зовнішністю і невербальною поведінкою, ніж за словами, які вони промовляють. Наведемо два приклади:

- На вулиці ви випадково зіткнулися з незнайомим чоловіком. Він зупиняється і говорить: *«Вибачте»* (слова і дії). Під час цього він на вас не дивиться і досить агресивно хитає головою. Кулаки зжаті, підборіддя висунуто вперед, на обличчі гримаса роздратування. Голос звучить напружено, він промовляє слова вибачення різко і голосно.
- Така сама ситуація. Чоловік зупиняється і говорить: *«Вибачте»*. Він дивиться на вас, трохи схиляє голову, підіймає руки до грудей, показуючи, що він вибачається від щирого серця.

Яка ситуація вам більше подобається? Яке враження на вас справив чоловік? Зверніть увагу на те, що він промовляв в обох ситуаціях одне й те саме слово, відрізнялися лише його жести, міміка, пози!

Отже, **грамотне застосування мови поз і жестів є дійовим способом складення позитивного враження на співрозмовника**. Однак дуже часто люди не усвідомлюють, що їх уявлення про себе й уявлення про них оточуючих можуть не співпадати.

Для ілюстрації цього факту наведемо такий приклад. Поетеса Ірина Одоевцева у мемуарах *«На берегах Неви»* наводить спогади про свою зустріч з Миколою Степановичем Гумільовим. Це була його перша лекція в *«Інституті живого слова»*. Проаналізуємо разом з нею поведінку поета, його жести і пози.

«На естраді, висковзнувши з бокової двері, стояв Гумільов... Він стояв нерухомо, дивлячись прямо перед собою... Мені здалося, що довго. Потім рушив до лекторського століку, сів, акуратно поклав на стіл свій строкатий портфель і тільки тоді обома руками зняв з голови — як митру — свою шапку з оленя і водрузив її на портфель. Все це він зробив повільно, дуже повільно, з явним розрахунком на ефект. «Панове!» Почав він глухим голосом, що уходив у небо... Він сидить дуже прямо, високо піднявши голову. Вузькі руки з довгими рівними

пальцями, зберігає повну нерухомість. Він, здається, навіть не моргає. Тільки бліді губи ворухнуться на його застиглому обличчі... Гумільов закінчив... Зачекавши трохи, мовчки встає і, стоячи обличчям до глядачів, кладе собі на голову, як корону, шапку з оленя. Потім повертається і повільно шествує до бокових дверей».

Яке ж враження на слухачів справив виступ Гумільова? Які висновки вони зробили? Звернімося знову до спогадів Ірини Одоєвцевої.

«Я з недовірою і нерозумінням слухаю і дивлюся на нього... Гостре розчарування... до чого ж не схожий на поета! — Блазень! Фігляр цирковий! — обурюються за мною... — Яка зухвалість, яка неповага до слухачів! Жодний професор не дозволив би собі... — Все бреше, напевно...»

Декілька місяців потому Гумільов зізнався автору мемуарів, яким стражданням була для нього ця перша в його житті лекція.

«Вночі, прокинувшись, я раптом побачив себе на естраді — усі ці очі, що дивляться на мене, усі ці вуха, що слухають мене — і схолонув від страху. За тиждень до лекції я перестав їсти. Я репетирував перед дзеркалом свою лекцію. Я вивчив її напам'ять... Я вийшов з дому, як йдуть на страту... На естраді від страху я нічого не бачив і не розумів. Я боявся спіткнутися, впасти або сісти не на стілець, а на підлогу... Я приніс із собою свою лекцію і хотів її читати за рукописом. Але у розпачі поклав шапку на портфель, а зняти її і перекласти на інше місце у мене не ставало більше сил... Не знаю, не пам'ятаю, як я закінчив. Я усвідомлював тільки, що назавжди знеславлений».

У зв'язку з цим треба пам'ятати, що ваш імідж складається з трьох основних частин:

- вашого власного іміджу, тобто того, як ви самі себе уявляєте;
 - того іміджу, як, на вашу думку, уявляють вас оточуючі.
- Чим ближче ця репрезентація до вашого власного уявлення про себе, тим впевненіше ви можете себе почувати щодо свого іміджу;
- іміджу, що здобувається, тобто того, як оточуючі сприймають вас насправді.

Отже, якщо ви бажаєте щоб ваша комунікація була успішною, треба думати не тільки про те, як ви себе усвідомлюєте в тій чи іншій ситуації, а й про те, як ви подасте себе співрозмовнику і як він вас сприймає.

Так, наприклад, вважається, що у процесі бесіди не слід застосовувати закриті жести і пози (схрещені руки, схрещені ноги, тримати документи перед собою тощо), бо на рівні підсвідомості вони можуть бути сприйняті співрозмовником як небажання подальшого спілкування, не-впевненість, нервування. Хоча ви можете і не відчувати Цих почуттів, а, наприклад, схрестити руки, тому що вам холодно, ви змерзли і вам у цій позі затишно і комфортно.

Прочитайте уважно наведені нижче переліки деяких поз і жестів, з'ясуйте, які з негативних жестів і поз притаманні вам, і якими позитивними жестами і позами ви ще не оволоділи.

Стурбованість, невпевненість, нервування

- схрещуєте руки і/або ноги;
- тримаєте книги або документи перед собою;
- сидите на самому краєчку стільця;
- постукуєте ногою;
- стукаєте пальцями по столу;
- накручуєте на палець волосся або ланцюжок;
- прикриваєте рот рукою під час бесіди;
- часто поправляєте краватку;
- граєтеся годинником або браслетами;
- тримаєте руки в карманах;
- стукаєте або клацаєте ручкою;
- часто поправляєте окуляри;

- часто моргаєте.

Агресивність

- схрещуєте руки на грудях;
- пильно дивитесь в очі співрозмовнику;
- показуєте пальцем;
- стискуєте кулаки;
- нависаєте над співрозмовником;
- продовжуєте працювати, коли з вами розмовляють;
- говорите, перебиваючи співрозмовника;
- занадто міцно потискаєте руку;
- збираєте папери, не закінчивши зустрічі;
- стоїте занадто близько до співрозмовника.

Пихатість

- запрокинута назад під час розмови голова;
- закриті очі;
- погляд собі під ніс;
- погляд поверх окулярів;
- піджаті губи;
- розмахування окулярами;
- вітаєте того, хто зайшов, сидячи;
- відкинувшись у кріслі, закладаєте руки за голову;
- не звертаєте уваги на привітання.

Ці жести часто супроводжуються фразами на зразок: *«Я розумію, що ви намагаєтесь сказати..., але...»*, *«Це все добре, але...»*, *«Якщо у вас занадто багато часу...»*

Доброзичливі жести

- жести розкритими руками у напрямку до співрозмовника;
- жести уважного слухача — дивитися в очі, нахилити голову, кивати на знак схвалення, трошки податися вперед до співрозмовника;
- розмова без вторгнення на територію співрозмовника;
- пряма постава, піднята, але не запрокинута голова;
- стойка на обох ногах (відстань між ними не більше 20 см) з рівномірним розподілом ваги тіла;
- широка, зручна посадка на всю поверхню стільця.
- при рукостисканні рука подається вперед прямо, кисть слугує продовженням лінії всієї руки.

Звичайно, вище не були перераховані всі негативні та позитивні пози і жести. Однак ви вже самі можете продовжити кожний зі списків. А якщо хочете поглибити свої знання, зверніться до спеціальної літератури, список якої наведений у кінці підручника.

Окрім мови поз і жестів, професійний комунікатор повинен також володіти мовою міміки. Люди мають дуже багату міміку. Розрізняють декілька тисяч виразів обличчя, що передають різноманітні відтінки настрою.

Мімічні сигнали універсальні, вони не так залежать від культурних традицій, бо є практично всезагальною комунікативною мовою. Вважають, що існує шість основних видів емоцій, які цілком однаково відображають обличчя людей у будь-якій точці земної кулі, хоча у різних культурах можуть існувати різноманітні правила стосовно того, чи слід проявляти ці емоції публічно, і якщо так, то де і коли. До таких емоцій відносять:

- страх;
- радість;
- здивування;
- гнів;
- печаль;
- відразу.

Однак у житті не все так просто. Міміка людей не завжди відображає їх почуття та емоції. Так, наприклад, посмішка може бути штучною. У цьому випадку вона, звичайно, не буде відображати емоцію радості.

У зв'язку з цим виникає питання: якщо обличчя людей дуже часто не відображають їхні істинні почуття, то чи можна за виразом обличчя відрізнити щирі почуття від нещирих? Відповідь: ймовірно, ні. Однак можна запропонувати деякі «ключі», на які потрібно звертати увагу при спілкуванні з іншими людьми.

Перше, що треба запам'ятати, — міміку рота значно легше контролювати, ніж рухи лоба і очей. Отже, саме у верхній частині обличчя треба шукати ознаки нещирості.

Інший «ключ» полягає у тому, що деякі мімічні вирази можуть не відповідати нашим очікуванням. Так, наприклад, фальшива посмішка може з'явитися раніше або пізніше, ніж ми думали. Недовіра може посилитися, якщо посмішка дуже довго залишається на обличчі співрозмовника.

Теоретично пропонується також визначати, наскільки щирим є вираз людини, порівнюючи праву половину його обличчя з лівою. Але цей метод потребує довгої практики. Він заснований на тому, що права половина обличчя, як правило, виразніша, ніж ліва.

Деякі вчені навіть припускають, що людство поділяється на дві частини за принципом домінування тієї чи іншої половини обличчя. Більшість людей належить до «правостороннього» типу, меншість — до «лівостороннього». Вчені визначили, що хоча приблизно 80 відсотків людей потрапляють у «правосторонню» групу, музиканти, майже всі великі композитори, співаки, оркестранти звичайно належать до лівостороннього типу. Вчені, політики, танцори, актори, атлети є переважно правосторонніми.

Окрім розглянутих вище мов невербально! комунікації велике значення для ефективного, успішного спілкування має також знання **мови простору**.

Якщо ви хочете знати наскільки близько знайомі співрозмовники і як вони ставляться один до одного, — зверніть увагу, на якій відстані вони сидять, стоять, спілкуються.

Правила, за якими встановлюють просторову дистанцію і визначають своє положення щодо співрозмовників, є досить сталими, хоча у багатьох випадках формуються на рівні підсвідомості.

У найзагальнішому вигляді їх можна сформулювати так: **чим прихильніше ви ставитеся до співрозмовника, тим ближче ви можете підійти до нього. Навпаки, якщо ви когось недолюблюєте і хотіли б уникнути спілкування, то будете збільшувати відстань, відвертатися від нього або повертатися спиною.**

Артур Шопенгауер з цього приводу писав, що між людьми завжди повинна бути «дистанція неключості», інакше вони будуть нагадувати двох дикобразів, які намагаються у холодну ніч зігрітися, обійнявши один одного.

Досліджуючи поведінку людей у різноманітних ситуаціях, вчені дійшли висновку про існування певних зон — дистанцій спілкування між співрозмовниками. Розглянемо їх докладніше.

Перша дистанція — у межах від 0 до 50 см. її називають «інтимною зоною». Це простір, відкритий для подружжя, дітей, близьких членів родини, коханців. На такій відстані ви можете торкатися, відчувати запах іншої людини, розглядати її зблизька.

Друга дистанція — у межах від 50 см до 1,2—1,5 м. її називають «особистою зоною». Це простір, відкритий для спілкування із знайомими, друзями, але не найближчими.

Третя дистанція — у межах **1,5—2,8** м. її називають «соціальною зоною». Це найбільш прийнятна відстань для формальних контактів у суспільстві і на роботі, з людьми вищого статусу або тими, кого ви знаєте не достатньо близько.

Четверта дистанція — більше, ніж 2,8 м. її називають «публічною зоною». Більшість з нас підтримує таку дистанцію, коли публічно виступає перед групою людей або хоче уникнути спілкування.

Наведемо кілька *правил розумного використання дистанції*.

1. Не треба починати спілкування, в якому ви зацікавлені з публічної відстані. Встановлення позитивного контакту у цьому випадку неможливе.
2. Перші фрази краще сказати, підійшовши на соціальну або формальну відстань. Оскільки така дистанція характерна для знайомих і друзів, співрозмовник підсвідомо налаштовується вислухати вас і допомогти.
3. Якщо під час розмови ви наблизилися до співрозмовника на один ступінь, то скоріше за все справили на нього добре враження. Якщо ж перескочили через декілька, то ефект буде протилежним.
4. Не втручайтеся в особистий простір людини.

І ще одне зауваження. Наведені вище розміри дистанцій можуть змінюватися залежно від статі та віку співрозмовників:

- ближче до партнера намагаються знаходитися діти і старі, жінки також більш схильні до цього, ніж чоловіки;
- урівноважена, впевнена в собі людина підійде до вас на ближчу відстань;
- віддаленій відстані віддають перевагу підлітки та люди середнього віку.

Знання цих факторів щодо просторових характеристик спілкування дозволяє грамотно та ефективно їх використовувати для трансформації комунікації у вигідному для вас напрямку.

ЗАВДАННЯ

Охарактеризуйте психологічні стани людей, які проявляються в таких зовнішніх формах?

1

- розслаблена посадка голови, часто з відхиленням назад або вбік;
- відкритий, прямий погляд в очі, закриття очей на кілька секунд з ледве позначеним кивком голови;
- відкрита посмішка;
- широка зручна посадка, іноді нога на ногу.

2

- різкий нахил, підняття голови;
- тулуб, раніше зручно відкинутий на спинку, переходить у пряму посадку на краю стільця;
- опора на стіл широко розставленими руками.

3

- вертикальні зморшки на лобі;
- звужений, замкнений рот;
- твердий погляд;

4

- Горизонтальні зморшки на лобі;
- дуже широко розплющені, уважні очі;
- ледве позначений кивок голови;

5

- підняття і опущення пліч;

- нахил голови з боку на бік;
- зчеплені руки.

6

- ритмічні рухи пальців, рук, ступнів, часто з невеликою амплітудою;
- неритмічні рухи (крутити пачку сигарет, змінювати позу на стільці, стукати олівцем по столу тощо);
- зіщулювання;
- покашлювання, прочищення горла;
- лікті на столі, руки зчеплені;
- смикання вуха.

7

- слабке напруження;
- схилена голова;
- повільні рухи рук ззовні-донизу долонями до себе;
- опущені очі;
- трохи відкритий рот;
- зменшення швидкості промовляння і жестикуляції.

8

- опора на що-небудь руками;
- закрита посадка, готовність підскочити;
- рука закриває обличчя або його частину, руки у кишенях, прямий вказівний палець торкається краю губ;
- почервоніння.

9

- «порожній», спрямований у простір погляд;
- схилена голова; слабке напруження;
- високо підняті плечі, прижаті до тіла лікті;
- морщення носу, «страждальні» зморшки на лобі;
- дуже широко відкриті очі;
- палець, що упирається в рот.

10

- горизонтальні зморшки на лобі;
- дуже широко відкриті очі, на сильнішій стадії — відкритий рот і бліде обличчя»

11

- притиснення або схрещення рук на грудях; особливо, якщо вони залишаються нерухомими;

12

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

Проаналізуйте наведені тексти з точки зору невербальних аспектів.

-«Щойно присяжні влаштувалися, головуючий сказав їм промову стосовно їх прав і відповідальності. Виголошуючи промову, головуючий постійно змінював позу: то спирався на ліву, то на праву руку, то на спинку, то на ручки крісел, то вирівнював краї паперу, то гладив розрізний ніж, то торкався олівця» (Л. Толстой «Воскресение»)

-«Інженер нерухомо лежав у ліжку, задихаючись від люті і стискаючи кулаки» (И. Ильф, Е. Петров «Золотой теленок»)

-«Лежньов замовк, провів по скроні і, немов би втомлений, опустився в крісло» (И. Тургенев «Рудин»)

-«Усі прислухалися. Каменський трохи нахилив голову... і по його обличчю було видно, що він хоче вникнути у кожне слово» (И. Бунин «На дане»)

- «Олександр Іванович рішуче рубив повітря долонею, слова його здавалися переконливими, проект був вірним і вигідним» (И. Ильф, Е. Петров «Золотой теленок»)
- «Чому в обличчя не дивишся, коли подаєш? Хіба ти що-небудь вкрав?» (М. Булгаков «Мастер и Маргарита»)
- « Він засміявся сухо, холодно, неприємно, як він завжди сміється — одним ротом, а не очима» (Л. Толстой «Война и мир»)
- « Це була дитина ніжна, делікатна, смирна. Він завжди виходив на двір трошки боязко, жмурився від сонця й соромливо посміхався своїми невинними синіми очима» (В.Винниченко «Федько-халамидник»).

ПІДСУМКОВА ТЕКА

ПИТАННЯ ДЛЯ КОНТРОЛЮ ЗНАТЬ

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СУПЕРЕЧКИ

1. Що ви знаєте про історію мистецтва суперечки?
2. Як ви можете визначити поняття «суперечка»?
3. Як співвідносяться поняття «суперечка» і «комунікація»?
4. Наведіть приклади комунікативних процесів, які можна назвати суперечками і які такими назвати не можна.
5. Назвіть основних учасників суперечки. Які функції вони виконують у процесі спору?
6. Які види суперечок ви знаєте?
7. Чи може полеміка виступати суперечкою заради істини?
8. Чи може дискусія виступати суперечкою заради перемоги?
9. Чому суперечку заради істини називають суперечкою про описи?
10. Чому суперечку заради перемоги називають суперечкою про цінності?
11. У чому схожі і чим відрізняються диспут і дебати?

АРГУМЕНТАЦІЯ І КРИТИКА

1. Як можна визначити термін «аргументація»?
2. Яка структура аргументації?
3. Що таке дедуктивне міркування? Які види дедуктивних міркувань ви знаєте?
4. Що таке недедуктивне міркування? Які види недедуктивних (правдоподібних) міркувань ви знаєте?
5. Назвіть характерні ознаки дедуктивної аргументації.
6. Назвіть характерні ознаки недедуктивної (правдоподібної) аргументації.
7. Чи можна за допомогою дедуктивної аргументації обґрунтувати істинність тези?
8. Чи можна за допомогою недедуктивної аргументації обґрунтувати істинність тези?
9. Установіть відношення між такими поняттями:
 - аргументація, обґрунтування, міркування, форма аргументації;
 - міркування, дедуктивне міркування, недедуктивне міркування, індуктивне міркування, повна індукція, неповна індукція, популярна індукція, наукова індукція, міркування за аналогією, аналогія предметів, аналогія відношень.
10. Що таке доказова аргументація? Як пов'язати між собою поняття «доказова аргументація» і «доведення»?
11. Чи можуть бути в доказовій аргументації:
 - аргументи — недостовірні твердження;
 - деякі аргументи — достовірні твердження, а деякі — ймовірні;
 - форма — неповна індукція;
 - форма — повна індукція;
 - теза — імовірне твердження?
12. Наведіть приклади доказової аргументації.
13. Що таке недоказова аргументація?
14. Які види недоказової аргументації ви знаєте? Наведіть приклади.
15. Проаналізуйте завдання 11 стосовно недоказової аргументації.
16. Що таке пряма аргументація?
17. Як можна визначити схему прямої аргументації?
18. Що таке непряма аргументація?
19. Які види непрямої аргументації ви знаєте? Наведіть їх схеми.
20. Чим відрізняються апагогічна та розділова аргументації?
21. Чи може бути:
 - доказова аргументація — прямою;
 - апагогічна аргументація — недоказовою;
 - розділова аргументація — непрямою і недоказовою?
22. Як співвідносяться поняття «аргументація» і «критика»? Як можна визначити критику?

23. Яка структура критики?
24. Що таке спростування? Як співвідносяться поняття «критика» і «спростування»?
25. За яких умов критика не може бути визнаною спростуванням?
26. Які висловлювання з наведених нижче ви вважаєте істинними? Обґрунтуйте відповідь.
 - Критика — це вид аргументації.
 - Критика — це процес, протилежний аргументації.
 - Аргументація може бути спростуванням.
 - Спростування — це окремий випадок критики.
27. Чи може в аргументації та критиці бути одна й та сама теза? Якщо так, то за яких умов це може статися?
28. Чи можуть в аргументації та критиці застосовуватися однакові аргументи?
29. Чи може в аргументації та критиці застосовуватися одна й та сама форма?
30. Чи може спростування будуватися за схемою:
 - індуктивного міркування;
 - дедуктивного міркування;
 - міркування за аналогією?
31. Чи можуть аргументи в спростуванні бути недостовірними твердженнями?
32. Які з запропонованих висловлювань істинні? Обґрунтуйте відповідь.
 - Мета спростування — руйнування аргументації.
 - Мета спростування — встановлення малого ступеня правдоподібності тези аргументації.
 - Мета спростування — встановлення хибності тези аргументації.
33. Які види критики ви знаєте?
34. Що таке критика тези?
35. Чим відрізняється пряма та непряма критика тези?
36. Як ви можете пояснити метод «зведення до абсурду»? Наведіть приклади, де застосовується саме цей метод.
37. Наведіть схему непрямої критики? Чому вона називається непрямою?
38. Наведіть приклади критики, яка будується шляхом обґрунтування антитези.
39. Який вид критики, на вашу думку, є найбільш ефективним?

ПРАВИЛА І ПОМИЛКИ В АРГУМЕНТАЦІЇ ТА КРИТИЦІ

1. Сформулюйте основні правила щодо тези.
2. Які вимоги повинні бути виконані для того, щоб теза була сформульована чітко і ясно?
3. Що таке визначення?
4. Які види визначень ви знаєте?
5. Які правила явних визначень ви можете сформулювати?
6. Визначте структуру наведених визначень:
 - Функції держави — це основні напрямки діяльності держави, що характеризують її призначення в суспільстві.
 - Сепаратизм — політичний рух за відокремлення частини держави і створення нового державного утворення.
 - Бунт — стихійне повстання.
 - Дієздатність — здатність особи набувати права та створювати для себе юридичні обов'язки, а також нести відповідальність за вчинені злочини.
7. Визначте, чи є наведені визначення правильними? Якщо ні, то які правила в них порушуються?
 - Норми права — це норми, які встановлюються і охороняються державою.
 - Правосвідомість — це одна з форм суспільної свідомості.
 - Студент — це людина, яка навчається.
 - Злочин — це суспільно-небезпечне діяння.
 - Договір — це юридична угода.
 - Злочин — це дія, що визнана законом злочинною.

8. Чим відрізняються і в чому схожі помилки «втрата тези» і «підміна тези»? З'ясуйте їх сутність, наведіть приклади.
9. Сформулюйте основні правила щодо аргументів.
10. Які вимоги повинні бути виконані для того, щоб аргументи були сформульовані чітко і ясно?
11. Яка сутність помилки «необґрунтований аргумент»? З порушенням якого правила щодо аргументів вона пов'язана? Які різновиди цієї помилки ви знаєте? З'ясуйте їх сутність, наведіть приклади.
12. Яка сутність помилки «коло в обґрунтуванні»? Наведіть приклади.
13. Яка сутність помилки «надмірне обґрунтування»? З яким правилом щодо аргументів вона пов'язана? Наведіть приклади.
14. Яка сутність помилки «безпідставні аргументи»? З яким правилом щодо аргументів вона пов'язана? Наведіть приклади.
15. Сформулюйте правила щодо форми.
16. Яка сутність помилки «не підтверджую»? Наведіть приклади.

ПРИЙОМИ МАНІПУЛЮВАННЯ В СУПЕРЕЧКАХ

1. Що таке маніпулювання? Який прийом можна назвати прийомом маніпулювання?
2. За якими характеристиками прийоми впливу на співрозмовника у суперечці поділяються на коректні та некоректні?
3. У чому полягає суть мовного маніпулювання?
4. Які прийоми мовного маніпулювання вам відомі?
5. У чому сутність прийому «плавна зміна смислового значення вислову»? Наведіть приклади його застосування.
6. Що таке евфемізм? Наведіть приклади.
7. Що таке пейоративний вислів? Наведіть приклади.
8. У чому полягає сутність прийому «розмивання смислового значення»? Наведіть приклади його застосування.
9. У чому полягає сутність прийому «синтаксичне перетворення»? Наведіть приклади його застосування.
10. У чому полягає сутність прийому «маніпулювання з агентом дії»? Наведіть приклади його застосування.
11. У чому полягає сутність прийому «емоційний вплив»? Наведіть приклади його застосування.
12. Як можна визначити софізм? Які софізми застосовують у суперечках?
13. Назвіть приклади різноманітних софізмів, пов'язаних з аргументами.
14. Наведіть приклади різноманітних софізмів, пов'язаних з тезою та формою аргументації/критики.
15. Які тактичні прийоми маніпулювання в суперечках ви знаєте?
16. Наведіть приклади застосування прийому «відтягування заперечення».
17. Наведіть приклади застосування захисних прийомів.
18. Наведіть приклади застосування прийому «зворотний удар».
19. Чим відрізняються прийоми «контрзапитання» і «контрприклад»? Наведіть приклади їх застосування.
20. У чому сутність прийомів, призначених для виведення співрозмовника з рівноваги?
21. У чому сутність прийомів, призначених для відволікання уваги супротивника?
22. У чому суть прийому «ставка на хибний сором»?
23. Як можна визначити нейролінгвістичне програмування?
24. Що таке репрезентативна система? Які репрезентативні системи можуть мати люди?
25. Які техніки застосовуються для визначення репрезентативної системи співрозмовника?
26. Наведіть приклади висловів (предикатів), що звичайно застосовують візуали, аудіали і кінестатики?
27. Що таке невербальна комунікація? Які прийоми невербальної комунікації ви знаєте?
28. Як впливають жести на успіх в комунікації? Дайте загальну характеристику мови жестів.

29. Які пози і жести збільшують шанси на успіх у переговорах?
30. Як використовувати невербальну мову в процесі створення власного іміджу?
31. Як управляти дистанцією під час спілкування?

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

ОСНОВНА ЛІТЕРАТУРА

1. Алексеев А. П. Аргументация. Познание. Общение. — М., 1991.
2. Аррендондо Л. Искусство деловой презентации. — Челябинск, 1998.
3. Брутян Г. А. Аргументация. — Ереван, 1984.
4. Гольдинер В. Д. Защитительная речь. — М., 1970.
5. Дзюбенко О. Г., Присяжный Т. В. Культура дискуссий. — К., 1990.
6. Слемнев М. А., Васильков В. Н. Диалектика спора. — Минск, 1990.
7. Стешов А. В. Как победить в споре. О культуре полемики. - Л., 1991.
8. **Хоменко І. В. Еристика: Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 280 с.**

ДОДАТКОВА ЛІТЕРАТУРА

1. Акофф Р. Искусство решения проблем. — М., 1982.
2. Адлер Д. НЛП: современные психотехнологии. — СПб., 2000.
3. Алексеев Н. С., Макарова З. В. Ораторское искусство в суде. - Л., 1989.
4. Алешина И. Паблик рилейшнз для менеджеров и маркетеров. - М., 1997.
5. Аллен Дж. Ф., Перро Р. Выявление коммуникативного намерения, содержащегося в высказывании // Новое в зарубежной лингвистике. Теория речевых актов. — М., 1986. — Вып. 17. - С. 322-362.
6. Аристотель. О софистических опровержениях // Соч.: В 4-х т. - М, 1978. - Т. 2. - С. 533-593.
7. Атватер И. Я. Я вас слушаю: советы руководителю, как правильно слушать собеседника. — М., 1988.
8. Бауэр В. и др. Энциклопедия символов. — М., 1995.
9. Берн Э. Игры, в которые играют люди, люди, которые играют в игры. — СПб, 1992.
10. Блажное Е. А. Паблик рилейшнз. — М., 1994.
11. Блэк С. Паблик рилейшнз? Что это такое? — М., 1990.
12. Блэк С. Введение в паблик рилейшнз. — Ростов-на-Дону, 1998.
13. Бондаренко П. С. Судова промова. — Львів, 1972.
14. Браун Л. Имидж — путь к успеху. — СПб., 1996.
15. Борисов А. Роскошь человеческого общения. — М., 1998.
16. Бройнинг Г. Руководство по ведению переговоров. — М., 1996.
17. Брутян Г. А. Новая волна интереса к философской аргументации // Философия и культура. — М., 1987.
18. Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Культура и искусство речи. — Ростов-на-Дону, 1995.
19. Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Человеческое слово могуче... - М., 1984.
20. Викентьев И. Л. Приемы рекламы и паблик рилейшнз — СПб., 1995.
21. Войтасик Л. Психология политической пропаганды. — М., 1981.
22. Гарифуллин Р. Энциклопедия блефа. Манипуляционная психология и психотерапия. — Казань, 1995.
23. Тиргинов Г. Диалог: философско-политический анализ. — М., 1989.
24. Гордон Д., Лакофф Дж. Постулаты речевого общения // Новое в зарубежной лингвистике. Лингвистическая прагматика. — М.: Прогресс, 1985. — Вып. 16. — С. 276—302.
25. Горелов И. Н. Невербальные компоненты коммуникации. - М., 1980.
26. Грачев Ю. Н. Ведение переговоров с инофирмами. — М., 1997.
27. Гуревич П. С. Приключения имиджа: типология телевизионного образа и парадоксы его восприятия. — М., 1991.
28. Давыдов Г. Д. Искусство спорить и острить. — М., 1923.
29. Данкел Ж., Парнхэм Э. Ораторское искусство — путь к успеху. — СПб., 1997.
30. Дейвиз Ф. Ваш абсолютный имидж. — М., 1997.

31. Дейк Т. А. ван. Язык. Познание. Коммуникация. — М., 1989.
32. Дерябо С, Ясвин В. Гроссмейстер общения: Иллюстрированный самоучитель психологического мастерства. — М., 1996.
33. Дмитриев А. В. и др. Неформальная политическая коммуникация. — М., 1997.
34. Добрович А. Общение: наука и искусство. — М., 1996.
35. Доценко Е. Л. Психология манипуляции. Феномены, механизмы, защита. — М., 1996.
36. Доти Д. Паблсити и паблик рилейшнз. — М., 1996.
37. Дридзе Т. М. Язык и социальная психология. — М., 1980.
38. Дэна Д. Преодоление разногласий. Как улучшить взаимоотношения на работе и дома. — СПб., 1994.
39. Еемеерен Ф. Х. ван, Гроотендорст Р. Аргументация, коммуникация и ошибки. — Л., 1992.
40. Рузавин Г. И. Методологические проблемы аргументации. — М., 1996
41. Рюкле Х. Ваше тайное оружие в общении. Мимика, жест, движение. — М., 1996.
42. Селекьюз Дж. Секреты заключения международных сделок. Мастерство ведения переговоров. — М., 1994.
43. Сергеич П. Искусство речи на суде. — М., 1960.
44. Скотт Д. Г. Конфликты, пути их преодоления. — К., 1991.
45. Скотт Д. Г. Сила ума. — Л., 1991.
46. Смолярчук Г. И. Гиганты и чародеи слова. Русские судебные ораторы XIX — начала XX века. — М., 1984.
47. Соколов А. Н. Проблемы научной дискуссии. — Л., 1980.
48. Сопер П. Основы искусства речи. — Ростов-на-Дону, 1995.
49. Сперанский М. М. Правила высшего красноречия. — М., 1973.
50. Спиллейн М. Создайте свой имидж. Руководство для женщин. — М., 1996.
51. Спиллейн М. Создайте свой имидж. Руководство для мужчин. — М., 1996.
52. Таннен Д. Ты меня не понимаешь! — М., 1996.
53. Тимченко Н. И. Искусство делового общения. — Харьков, 1992
54. Чихачев В. П. Лекторское красноречие русских ученых XIX века. - М., 1987.
55. Чихачев В. П. Речевое мастерство пропагандиста. — М., 1987.
56. Ушакова Т. Н. и др. Ведение политических дискуссий. Психологический анализ конфликтных выступлений. — М., 1995.
57. Фаст Дж. Язык тела; Холл Э. Как понять иностранца без слов. — М., 1995.
58. Федоренко Е. А. Формирование приемов получения выводных знаний. — К., 1998.
59. Философские проблемы аргументации. — Ереван, 1984.
60. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или Переговоры без поражений. — М., 1990.
61. Фишер Р., Эртель Д. Подготовка к переговорам. — М., 1996.
62. Фоли Дж. Энциклопедия знаков и символов. — М., 1996.
63. Хофф Р. Я вижу вас голыми. Как подготовиться к презентации и с блеском ее провести. — М., 1996.
64. Шепель В. М. Имиджелогия. — М., 1996.
65. Шерковин Ю. А. Психологические проблемы массовых информационных процессов. — М., 1973.
66. Шмидт Р. Искусство общения. — М., 1992.
67. Шопенгауэр А. Эристика или искусство спорить. — СПб., 1900.
68. Эрнст О. Слово предоставлено вам. Практические рекомендации по ведению деловых бесед и переговоров. — М., 1988.
69. Этнические стереотипы поведения. — Л., 1985.
70. Юри У. Преодолевая «нет», или переговоры с трудными людьми. — М., 1993.
71. Юридическая конфликтология. — М., 1995.
72. Язык и моделирование социального взаимодействия. — М., 1987.
73. Яскевич Я. С. Аргументация в науке. — Минск, 1991.

СЛОВНИК ОСНОВНИХ ТЕРМІНІВ ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СУПЕРЕЧКИ

Суперечка — це процес обміну протилежними думками. Будь-яка суперечка передбачає зіткнення думок або позицій. Кожна сторона активно обстоює свою власну точку зору і намагається розкритикувати точку зору супротивника. Отже, суперечка — це комунікативна ситуація, де наявне активне ставлення до позиції співрозмовника, що виражається в її критичній оцінці.

Учасники суперечки — пропонент, опонент і аудиторія.

Пропонент — це той, хто висуває, обстоює деяку тезу. Без пропонента не може бути ані спору, ані аргументативного процесу, оскільки спірні питання не виникають самі по собі, вони повинні бути кимось сформульовані і поставлені на обговорення. Пропонент може висловлювати власну думку або представляти колективну позицію з того чи іншого питання.

Опонент — це той, хто заперечує, піддає сумніву істинність або слушність тези, яку висунув пропонент. Опонент може бути безпосередньо присутнім і особисто брати участь у спорі. Але може виникнути й така ситуація, коли опонент безпосередньо не бере участі в суперечці.

Аудиторія — це не пасивна маса людей, а колектив, який має свої переконання, позиції, точки зору з приводу питання, що обговорюється. Вона є основним об'єктом аргументативного впливу в спорі.

Дискусія (лат.— досліджую, розглядаю) — це публічна суперечка, мета якої полягає у з'ясуванні і порівнянні різних точок зору, у знаходженні правильного рішення спірного питання. Дискусію можна також кваліфікувати як своєрідний спосіб пізнання.

Полеміка (грецьк. — військова майстерність) — це суперечка, де є конфронтація, протистояння, протиборство сторін, ідей, думок. У зв'язку з цим її можна визначити як боротьбу принципово протилежних думок з якогось питання, як публічну суперечку з метою захисту, обстоювання своєї точки зору і спростування протилежної.

Диспут (від лат. — досліджую, сперечаюсь) — це публічна суперечка, предметом якої є наукове або суспільно важливе питання. Організаційні форми диспуту можуть бути різноманітними: обговорення дисертації, публічний захист тез тощо. На відміну від дискусії диспут не тільки з'ясовує підстави, а й виявляє позиції сперечальників, причому останнє в диспуті часто стає головним.

Дебати (від франц. — сперечатися) — це суперечки, які виникають при обговоренні доповідей, виступів на зборах, засіданнях, конференціях тощо. **Мета дебатів** — прояснення ставлення учасників обговорення до спільних для всіх тез виступу.

Суперечка заради істини, або діалектична суперечка — це суперечка, в якій дуже старанно підбираються та аналізуються доводи тих, хто сперечається, ретельно оцінюються позиції та точки зору протилежних сторін, тобто, по суті, ведеться спільне дослідження істини. Такий спір можливий лише між компетентними, освіченими в даній проблемі людьми, які зацікавлені в її вирішенні. Метою такої суперечки є передусім досягнення істини. Істина, як правило, пов'язана з певними описами, тому суперечка про неї — це суперечка про відповідність опису, що наводить сперечальник, реальному станові речей. У зв'язку з цим суперечку заради істини можна також назвати суперечкою про описи. Говорити про одержання перемоги у подібних суперечках немає сенсу: коли в результаті спору відкривається істина, то вона стає надбанням обох сторін, про «перемогу» тут можна говорити лише у переносному значенні слова.

Суперечка заради переконання — це суперечка, в якій основне завдання, що стоїть перед сперечальниками, полягає в переконанні один одного в істинності або слушності певної тези. Одним з мотивів такого спору може бути переконання людини у мудрості співрозмовника. Якщо для цього застосовуються різноманітні хитрощі, то така суперечка називається софістичною.

Суперечка заради перемоги — це суперечка, в якій головне завдання, що стоїть перед сперечальниками, полягає у тому, щоб «взяти гору» над супротивником за будь-яку ціну, використовуючи будь-які методи. Така суперечка називається ще еристичною суперечкою. Характерною ознакою еристичної суперечки є те, що вона є суперечкою про цінності, про

ствердження якихось власних оцінок і розкритикування протилежних. Тому метою такої суперечки завжди є перемога, а не досягнення істини.

Суперечка заради суперечки — це свого роду «мистецтво для мистецтва», своєрідний «спорт». Для людей, які ведуть подібний спір, все одно про що, з ким і з якою метою сперечатися. Головне для них — перебувати в стані сперечання.

Суперечка-монолог — це так званий внутрішній спір, коли людина сперечається сама з собою.

Суперечка-діалог — це суперечка, учасниками якої є дві особи.

Суперечка-полілог — це суперечка, учасниками якої є декілька осіб. **Суперечка-полілог** може бути масовою (усі присутні беруть участь в спорі) і груповою (спірне питання вирішує окрема група осіб у присутності всіх учасників).

Усна суперечка — суперечка, яка передбачає безпосереднє спілкування конкретних осіб. Такі суперечки обмежені за часом і замкнені у просторі: проводяться на конференціях, засіданнях, заняттях тощо.

Письмова суперечка — суперечка, яка передбачає опосередковане спілкування учасників спору. Такі суперечки триваліші за часом, ніж усні.

АРГУМЕНТАЦІЯ І КРИТИКА

Аргументація — це процес обґрунтування людиною певного положення (твердження, гіпотези, концепції) з метою переконання в його істинності, слушності.

Емпірична аргументація — це процес обґрунтування певного положення шляхом безпосереднього звертання до дійсності (експеримент, спостереження тощо).

Теоретична аргументація — це процес обґрунтування певного положення за допомогою вже відомих положень (аргументів) шляхом побудови певних міркувань (доказів). У цьому випадку людина також певним чином звертається до дійсності, але вже не безпосередньо, а опосередковано.

Структура аргументації — теза, аргументи.

Теза аргументації — це положення, яке необхідно обґрунтувати.

Аргументи аргументації — це положення, за допомогою яких обґрунтовується теза.

Форма аргументації — це спосіб, який застосовується для обґрунтування тези. Аргументація може проводитись або у формі дедуктивного міркування (дедуктивна аргументація), або у формі недедуктивного/правдоподібного міркування (недедуктивна/правдоподібна аргументація).

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

Правдоподібне (недедуктивне) міркування — це міркування, в якому зв'язок між засновками та висновком не спирається на логічний закон і в якому істинність засновків не гарантує істинності висновку. Це означає, що за допомогою правдоподібних міркувань можна обґрунтувати лише певний ступінь ймовірності тези. Довести істинність тези, спираючись на схеми правдоподібних міркувань, неможливо. Розрізняють два основні види правдоподібних міркувань: індуктивні міркування і міркування за аналогією.

Індуктивне міркування — це міркування, в якому здійснюється перехід від окремого знання про предмети певного класу до загального знання про всі предмети цього класу. Розрізняють декілька видів індуктивних міркувань, серед них повну і неповну індукцію.

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

Неповна індукція — це міркування, в якому на підставі наявності певної ознаки у частини предметів певного класу робиться висновок про її наявність у всього класу предметів. Розрізняють два основних види неповної індукції: індукцію шляхом переліку (популярну індукцію) та індукцію шляхом відбору (наукову індукцію).

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

Наукова індукція — це міркування, в якому висновок робиться на підставі відбору необхідних та виключення випадкових обставин.

«Поспішне узагальнення» — це логічна помилка, яка виникає в індуктивних міркуваннях при узагальненні без достатніх на це підстав.

«Після цього, отже, з цієї причини» — це логічна помилка, яка виникає в індуктивних міркуваннях тоді, коли проста послідовність подій вважається за їх причинний зв'язок.

Міркування за аналогією — це міркування, у яких робиться висновок про наявність певної ознаки в одиничного предмета (ситуації, події), що досліджується, на підставі його подібності в суттєвих рисах до іншого одиничного предмета (ситуації, події). Розрізняють два основних види аналогії: аналогію предметів та аналогію відношень.

Аналогія предметів — це міркування, в якому об'єктом уподібнювання є два схожих одиничних предмети, а ознакою, що переноситься, — властивості цих предметів.

Аналогія відношень — це міркування, в якому об'єктом уподібнювання є схожі відношення між двома парами предметів, а переносною ознакою — властивості цих відношень.

Доказова аргументація — це не що інше, як доведення. Доведення можна визначити як встановлення істинності тези з використанням логічних засобів за допомогою аргументів, істинність яких вже встановлена заздалегідь. Формою такої аргументації повинно бути дедуктивне міркування. Теза в цьому випадку — достовірне твердження.

Недоказова аргументація буває трьох видів. Перший вид: істинність аргументів, зокрема деяких з них, не встановлена, тобто всі аргументи, або деякі з них, не є достовірними твердженнями; форма аргументації — дедуктивне міркування або міркування за схемою «повна індукція»; теза — правдоподібне твердження. Другий вид: аргументи є достовірними твердженнями, тобто їх істинність вже встановлена; форма аргументації — недедуктивне (правдоподібне) міркування; теза — правдоподібне твердження. Третій вид: аргументи не є достовірними твердженнями; форма аргументації — недедуктивне (правдоподібне) міркування; теза — правдоподібне твердження.

Пряма аргументація — це аргументація, яка прямує від аргументів до тези. Теза безпосередньо обґрунтовується аргументами.

Непряма аргументація — це аргументація, де істинність тези обґрунтовується шляхом встановлення хибності антитези. Непряма аргументація буває двох видів: апагогічна аргументація і розділова аргументація.

Апагогічна аргументація — це вид непрямої аргументації. Хід міркування у цьому випадку такий: (1) висувається твердження, яке є запереченням тези (антитеза); (2) з аргументів та антитези виводять протиріччя, тобто два твердження, одне з яких є запереченням іншого; (3) на підставі цього робиться висновок про хибність антитези й істинність тези.

Розділова аргументація — це обґрунтування тези, яка є членом певної диз'юнкції висловлювань, шляхом встановлення хибності й виключення всіх, інших конкуруючих з тезою положень — членів цієї диз'юнкції. Розділова аргументація є видом непрямої аргументації.

Критика — це обґрунтування безпідставності процесу аргументації, який відбувся раніше.

Структура критики — теза, аргументи.

Теза критики — це положення, хибність або малий ступінь правдоподібності якого необхідно довести в процесі критики.

Аргументи критики — це твердження, за допомогою яких критикується теза.

Форма критики — це спосіб, який застосовується для критики тези.

Спростування — це встановлення хибності якогось положення з використанням логічних засобів та положень, істинність яких встановлена заздалегідь.

Види критики — це критика тези, критика аргументів і критика форми.

Критика тези — це вид критики, який спрямований на обґрунтування безпідставності (хибності або малого ступеня правдоподібності) тези, яку висуває пропонент. Розрізняють пряму та непряму критику тези.

Пряма критика тези — це критика, яка будується у формі обґрунтування, що отримало назву «зведення до абсурду». Хід міркування у цьому випадку такий: (1) умовно

припускають, що положення, яке висунув пропонент, є істинним; (2) з наявних аргументів і тези виводять усі можливі наслідки і проводять їх аналіз. Під час такого аналізу може з'ясуватися, що наслідки суперечать або один одному, або об'єктивним даним (фактам дійсності); (3) на цих підставах доходять висновку про безпідставність тези, спираючись на правило: хибні наслідки завжди свідчать про хибний висновок.

Непряма критика тези — це критика, яка будується за допомогою обґрунтування антитези. Хід міркування у цьому випадку такий: (1) висувається твердження, яке є запереченням тези, тобто антитеза; (2) обґрунтовується її істинність за допомогою аргументів критики; (3) на підставі цього робиться висновок про хибність тези пропонента.

Критика аргументів аргументації — це вид критики, який спрямований на обґрунтування безпідставності (хибності або малого ступеня правдоподібності) аргументів, які застосовує пропонент для обґрунтування тези.

Критика форми аргументації — це вид критики, який спрямований на обґрунтування безпідставності форми аргументації, яку застосовує пропонент.

ПРАВИЛА І ПОМИЛКИ В АРГУМЕНТАЦІЇ ТА КРИТИЦІ

Правила щодо тези — правила, що стосуються тези аргументації/критики. Існує два основних правила щодо тези: (1) теза повинна бути сформульована чітко і ясно; (2) теза повинна залишатися незмінною протягом всієї аргументації або критики.

Визначення — це логічна операція, завдяки якій мовним висловам надається строго фіксований смисл.

Неявне визначення — визначення, в якому значення певного терміна виводиться (встановлюється) з системи відношень цього терміна до інших термінів у певному контексті.

Явне визначення — це визначення, яке задається конструкцією «А є В», де А — вислів, що визначається (дефінієндум), а В — вислів, за допомогою якого здійснюється визначення (дефінієнс).

Правила явних визначень — це правила, які регулюють операцію визначення. Існує чотири основних правила явних визначень: (1) правило співмірності, (2) правило заборони кола, (3) правило однозначності, (4) правило несуперечності.

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

«Підміна тези» — це помилка, якої допускаються у тому випадку, коли людина свідомо, з наміром ввести в оману опонента, обґрунтовує не те твердження, яке висувається як теза, а те, яке вигідно їй, підміняє одну тезу іншою.

Правила щодо аргументів — правила, що стосуються аргументів аргументації/критики. Існує п'ять основних правил щодо аргументів: (1) аргументи повинні бути сформульовані ясно і чітко, (2) аргументи повинні бути висловлюваннями, які повністю або частково обґрунтовані, (3) обґрунтування аргументів повинне проводитися незалежно від тези, (4) аргументи повинні бути достатніми для обґрунтування тези, (5) аргументи повинні відповідати тезі, яка обґрунтовується.

«Необґрунтований аргумент» — це помилка, яка виникає, коли аргументи аргументації або критики не є обґрунтованими. Існують декілька різновидів цієї помилки. Серед них «хибний аргумент» і «випередження основи».

«Хибний аргумент» — це помилка, яка виникає, якщо в процесі аргументації або критики застосовується хибний аргумент. Про те, що аргумент є хибним, пропонент або опонент можуть і не знати.

«Випередження основи» — це помилка, яка полягає у застосуванні як основного аргументу твердження, істинність якого ще не доведена (посилаються на чутки, чийсь думки або припущення). У дійсності достовірність таких доводів лише передбачається, але не встановлюється з необхідністю.

«Коло в обґрунтуванні» — це помилка, суть якої полягає у тому, що тезу обґрунтовують за допомогою аргументів, які, в свою чергу, обґрунтовуються цією ж тезою.

«Надмірне обґрунтування» — це помилка, яка виникає у тому випадку, коли для обґрунтування тези наводять забагато аргументів.

«Безпідставні аргументи» — це помилка, яка виникає в тому випадку, коли супротивники в процесі суперечки намагаються навести для обґрунтування власної точки зору такі аргументи, які не пов'язані з предметом суперечки.

«Правило щодо форми» — правило, що стосується форми аргументації/критики. Існує одне загальне правило щодо форми: відношення між аргументами та тезою повинно бути принаймні відношенням підтвердження (у випадку доведення/спростування це відношення повинно бути відношенням логічного слідування).

«Не підтверджую» — це помилка, яка виникає в тому випадку, коли між аргументами та тезою аргументації/критики не існує зв'язку.

ПРИЙОМИ МАНІПУЛЮВАННЯ В СУПЕРЕЧКАХ

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

Приєм маніпулювання у суперечці — це будь-який прийом, за допомогою якого намагаються облегшити суперечку для себе і ускладнити її для співрозмовника.

Мовне маніпулювання — це маніпулювання, яке здійснюється шляхом свідомого і цілеспрямованого використання тих чи інших особливостей побудови і застосування мовних висловів.

Приєм «плавна зміна смислового значення вислову» —

це прийом, сутність якого полягає у тому, що одне й те саме явище (ситуація, подія, дія) може бути описане за допомогою мовних висловів, які мають різне смислове значення.

Евфемізм (від грецьк. — благоговійне мовчання, добра слава) — використання більш «м'якого», «приємного» мовного вислову для позначення певного предмету. За допомогою евфемізму цей предмет уявляється адресату більш «приємним» і менш загрозливим.

Пейоративний вислів — це «зворотний» евфемізм. Референт, денотат називається словом, яке завідомо містить негативну оцінку.

Прийоми «розмивання смислового значення» — це прийоми, сутність яких полягає у застосуванні в текстах мовних висловів без точного смислового значення. У різних знакових ситуаціях різні люди можуть їх зрозуміти по-різному. Окрім того, в різних ідеологіях смислове значення таких слів може значно відрізнятись. До таких висловів, як правило, відносять «лозунгові слова» і «пусті формули».

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

Приєм «маніпулювання з агентом дії» — це прийом, який полягає у тому, що в процесі суперечки застосовують мовні конструкції, в яких відсутній агент дії, або, якщо агент дії вказується, то маніпулюють його місцем в мовній конструкції для того, щоб у вигідному для себе світлі зобразити реальну ситуацію, викликати у слухача різні емоційні стани.

Приєм «емоційний вплив» — це прийом, який полягає у використанні властивостей мовних висловів викликати у людей певні позитивні або негативні емоції.

Софізм — це навмисна помилка в аргументації/критиці.

Коректні — це аргументи, що стосуються предмету спору, тези, яка захищається або критикується. Такі аргументи називають аргументами до справи, до суті справи. їх кваліфікують як коректні, саме вони повинні застосовуватися в раціональній суперечці.

Аргументи до людини — це аргументи, що не стосуються суті справи, вони не спрямовані на обґрунтування або критику тези суперечки. їх застосовують лише з однією метою — одержати перемогу в спорі. Такі доводи отримали загальну назву — аргументи до людини. їх так називають тому, що вони спрямовані на людину, на співрозмовника, його переконання, дії, поведінку тощо. Аргументи такого типу вважаються некоректними, їх застосування свідчить про те, що суперечка зі спору заради істини (діалектичної суперечки) перетворюється на спір заради перемоги (еристичну суперечку).

Брехливий аргумент — це прийом, який полягає у використанні в процесі аргументації/критики аргументу, хибність якого відома пропоненту/опоненту.

Існують різновиди цього прийому. До них відносяться: частково брехливий аргумент; безглуздий аргумент; тактичний брехливий аргумент; неприкритий брехливий аргумент; неправомірне звернення до науки; брехливий аргумент як передумова запитання; брехливий аргумент, що не промовляється; подвійна бухгалтерія; зв'язок аргументів; адвокатський аргумент.

Суб'єктивний аргумент — це аргумент, який суттєво відрізняється від брехливого аргументу. За допомогою брехливого аргументу намагаються ввести у суперечку завідомо хибну думку, змусити співрозмовника прийняти її. Суб'єктивний аргумент також для нас може бути хибним твердженням, або недостатньо доведеним, однак при цьому ми знаємо, що наш співрозмовник вважає його істинним. Його не вводять у свідомість супротивника, а лише запозичають у нього.

Аргумент до особи — це прийом, за допомогою якого супротивнику приписують такі недоліки, реальні або уявні, які зображують його у кумедному вигляді, критикують його розумові здібності, підривають довіру до його міркувань. Дуже розповсюджений довід, який навіть має власну назву — агбшпепішп асі регзопаш.

Аргумент до публіки — це прийом, за допомогою якого замість обґрунтування тези, її істинності чи хибності об'єктивними аргументами, намагаються спертися на думку, почуття, настрої слухачів, які присутні при спорі.

Аргумент до вигоди — це прийом, який полягає в апеляції до того, що є природним для сучасної західної людини, а саме її вигоди. Якщо в аргументації застосовується аргумент до вигоди, то він дуже часто автоматично сприймається як істинний. Аргумент до мас — це прийом, сутність якого полягає у тому, що людина намагається схилити на свій бік широке коло слухачів, використовуючи національні та расові забобони, неправдиві обіцянки, класові інтереси тощо. Найчастіше такі аргументи застосовуються у політичних диспутах. Іноді цей прийом називають демагогією.

Аргумент до людини — це прийом, сутність якого полягає у тому, що на підтримку власної позиції людина наводить підстави, які висувуються супротивною стороною в спорі, або такі, що впливають із прийнятих нею аргументів.

Аргумент до пихи — це прийом, який полягає у розхвалюванні супротивника з надією на те, що, зворушений компліментами, він подобришає, розм'якне і стане поступливішим.

Аргумент до авторитету — це прийом, який полягає у тому, що людина з метою підтримки власної точки зору посилається на ідеї, імена, погляди людей, які є авторитетами для супротивника. Навіть якщо він не підтримує їх, аргумент до авторитету застосовується з огляду на те, що супротивник не наслідиться сперечатися з ним.

Повне заперечення авторитетів — це прийом, який є протилежним попередньому. У дійсності є не дуже багато питань, на яких та чи інша людина досконало знається. У всьому іншому ми спираємося на певні авторитети, на знання, здобуте людством протягом всієї історії його розвитку. Тому повне заперечення авторитетів можна кваліфікувати тільки як недоумство, або софізм, якщо це робиться навмисно заради вигоди у суперечці.

Убивчий аргумент — це аргумент, який наносить рішучий удар по тезі супротивника. Після застосування цього прийому подальше відстоювання тези стає безглуздим. Такий довід використовується тоді, коли інші прийоми не дали ефекту. Убивчий аргумент стає сильнішим, якщо він співвідноситься з думкою авторитетної людини. Найчастіше його застосовують для припинення суперечки.

Аргумент до освіченості — це прийом, який полягає > посиланні на неосвіченість, неінформованість супротивника у питаннях, що належать до суті суперечки, згадування таких фактів або теоретичних положень, які не відомі нікому зі сперечальників і які вони не мають можливості перевірити. Ставка робиться на те, що супротивнику буде соромно зізнатися в необізнаності у певному питанні.

Аргумент до жалю — це прийом, який полягає у посиланні на тяжкі обставини, скрутне становище тощо. Він повинен викликати почуття жалю і співчуття у супротивника.

Аргумент до городского — це прийом, який полягає в апеляції до влади, державних органів і керівництва.

Аргумент до сили — це прийом, який полягає у погрозі неприємними наслідками (зокрема, застосуванням насильства) або примусу чи шантажу.

Приєм «надмірна причепливість до аргументів» — це прийом, який полягає у тому, що супротивник надмірно чіпляється до аргументів, які ви наводите, примушує вас доводити те, що є очевидним.

Приєм «помноження аргументів» — це прийом, який полягає у тому, що один і той самий аргумент повторюється декілька разів у різних формах та словах. Створюється ілюзія того, що сперечальник застосовує не один аргумент, а множину доводів. Цей прийом особливо часто застосовується у суперечці при слухачах, у довгих промовах тощо.

Приєм «бездоказова оцінка аргументів супротивника» — це прийом, який полягає у тому, що в процесі суперечки, почувши аргументи супротивника, починають одразу ж давати їм негативну оцінку: «Софізм», «Це не розумно», «Гра слів», «Дурниця», «Нісенітниця» тощо. Причому такі оцінки, як правило, потім не обґрунтовуються, а стають аргументами тієї людини, яка їх проголошувала, без будь-якого доведення. Приєм «вимога надмірного уточнення тези» — це прийом, який полягає у вимозі пояснення цілком очевидних речей та понять. Таке уточнення може призвести до нескінченної низки запитань та відповідей. Мета прийому — затягування часу.

Приєм «умисне нерозуміння тези» — це прийом, який полягає у зміні значення термінів, що застосовує супротивник. Мета прийому — зміна значення тези не на користь супротивника.

Приєм «необґрунтоване звинувачення в неясності» — це прийом, сутність якого полягає у тому, що з тези висмикуються окремі терміни, фрази, значення яких поза контекстом стає незрозумілим; на підставі цього висувають звинувачення в неясності та заплутаності всієї тези супротивника.

Приєм «нечітке формулювання тези» — це прийом, який полягає у навмисному нечіткому формулюванні тези, із застосуванням, наприклад, невідомих супротивнику висловів.

Приєм «підміна критики тези критикою аргументів» — це прийом, сутність якого полягає в тому, що на підставі факту спростування аргументів говорять про спростування тези. Однак зрозуміло, що спростування аргументів свідчить лише про необґрунтованість тези, але не про її спростування.

Приєм «набір фраз, що не мають смислу» — це прийом, який пов'язаний з помилкою «не підтверджую». Застосовуючи цей прийом, супротивника збивають з пантелику набором фраз, які не мають смислу. Ставка робиться на те, що людина, сприймаючи промову, навіть якщо вона її не розуміє, буде думати, що за словами співрозмовника все одно щось криється. Застосування цього прийому не має сенсу лише тоді, коли співрозмовник чітко розрізняє, що йому зрозуміло, а що — ні, і не соромиться в цьому зізнатися.

Приєм «відтягування заперечення» — це прийом, застосування якого пов'язане з ситуацією, коли супротивник наводить довід, проти якого не одразу можна знайти заперечення. У таких випадках намагаються по можливості непомітно для співрозмовника «відтягнути заперечення», наприклад, ставлять запитання у зв'язку з наведеним аргументом, немов би хочуть з'ясувати якісь деталі; починають відповідати здалеку тощо. У цей час намагаються знайти бажане заперечення, до якого одразу ж і переходять.

Захисні прийоми — це прийоми, які можна застосовувати для відповіді на некоректні прийоми супротивника. Найхарактернішими є два захисних прийоми.

Перший прийом полягає у тому, що треба провести аргументи щодо положення, яке ви доводите, так, щоб супротивник не помітив, що вони призначені саме для цієї мети. Якщо ви наведете всі свої аргументи ніби між іншим, то вам залишиться лише зібрати їх до купи — і ваша думка буде доведена.

Другий прийом є простішим. Помітивши, що ваш супротивник злісно заперечує кожний ваш аргумент на підтримку положення, що обґрунтовується, можна поставити йому пастку. Про аргумент, який ви хочете провести, нічого не говоримо, а замість цього висуваємо положення, яке суперечить йому і робимо вигляд, що саме його і хочемо застосувати як аргумент. Якщо супротивник розпочав заперечувати всі ваші аргументи, то він може у захваті заперечити і цю думку. Саме тут пастка і спрацює. Заперечивши думку, яка суперечить вашому доводу, він тим самим прийняв ваш аргумент, який ви і хотіли провести.

Зворотний удар — це прийом, завдяки якому аргумент повертається проти того, хто його висловив. Його сутність така: людину просять аргументувати якусь важку тезу (як правило, у вигляді запитання), що її дискредитує. Замість обґрунтування цієї тези вона починає критикувати особистість співрозмовника щодо заданого запитання. Сутність прийому можна передати словами Аристотеля: «Сказане проти нас самих ми обернемо проти того, хто це сказав».

Контрзапитання — це ефективний прийом нейтралізації супротивника. В результаті його застосування людина не дає чіткої та ясної відповіді на поставлене запитання і врешті-решт переадресує його тому, хто це запитання поставив. Цей прийом не руйнує тезу співрозмовника, але перешкоджає розвитку суперечки у неприємному напрямку, виключає на деякий час можливість критики.

Контрприклад — це прийом, який полягає у тому, що спочатку умовно погоджуються і схвалюють думку опонента, не повторюючи її, а потім наводять аналогічний приклад чи випадок, добре знайомий усім учасникам суперечки. Асоціації будуть говорити самі за себе.

Прийоми, призначені для виведення співрозмовника з рівноваги — це грубі, некоректні прийоми, в результаті застосування яких переходять на особистості, кривдять, зневажають співрозмовника, несправедливо звинувачують його, починають глумитися над «свята святих», застосовують так званий «прийом артистів» тощо.

Прийоми, призначені для відволікання уваги супротивника—це прийоми, які мають такий вигляд. Сперечальник хоче провести якусь думку без критичних зауважень супротивника. Для цього він або зовсім не висловлює її, а лише тільки має на увазі, або висловлює, однак в сірій, непомітній формі. А перед цим проголошує щось таке, що привертає особливу увагу супротивника. Якщо це зроблено успішно, то є багато шансів, що співрозмовник пропустить без критики ту думку, заради якої і був застосований цей прийом.

Прийом «ставка на хибний сором» — це прийом, який використовує таку слабку рису людини, як бажання «здаватися кращою, ніж є насправді», не показати супротивнику, що чогось не знаєш або не розумієш, «не впасти в очах співрозмовника».

Нейролінгвістичне програмування — це мистецтво і наука удосконалення особистості. У наш час НЛП — це досить розгалужена галузь сучасного психологічного знання, результати якої застосовуються у комунікації, бізнесі, освіті, терапії тощо.

Дзеркальне відображення — пристосування до поведінки співрозмовника з метою встановлення тіснішого контакту.

Предикати — мовні терміни, які дозволяють визначити репрезентативну систему співрозмовника.

Рамка — певний контекст або спосіб витлумачення висловлювання, події, поведінки.

Візуали — люди, у яких переважає візуальне сприйняття світу.

Аудіали — люди, у яких переважає звукове сприйняття світу.

Кінестатики — люди, які сприймають світ переважно через відчуття.

Невербальні складники комунікації — мова жестів і поз, мова міміки, парамовленнєві характеристики (тон, тембр, темп мовлення), мова простору тощо.