

М. І. Кругляк

Аргументація

(Матеріали II частини онлайн-курсу «Логіка, аргументація,
критичне мислення»)

Київ 2021

Кругляк М. І. Аргументація. Матеріали II частини онлайн-курсу «Логіка, аргументація, критичне мислення» [в блозі <https://criticalthinkerua.wordpress.com>] / М. І. Кругляк – Київ, 2021 – 257 с.

Навігаційна сторінка онлайн-курсу:

<https://criticalthinkerua.wordpress.com/2020/11/05/%d0%bf%d0%b5%d1%80%d0%b5%d0%bb%d1%96%d0%ba-%d1%82%d0%b5%d0%bc-%d0%ba%d1%83%d1%80%d1%81%d1%83/>

© Кругляк М. І., 2021

ЗМІСТ

Вступ.....	6
Розділ 1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА АРГУМЕНТАЦІЇ	
§ 1.1. Що таке аргументація?.....	9
§ 1.2. Типи суперечок.....	14
§ 1.3. Структура аргументації.....	18
§ 1.4. Види доведення і спростування.....	22
Рекомендовані джерела.....	26
Тест №1.....	28
Тест №2.....	31
Розділ 2. ЕТОС АРГУМЕНТАЦІЇ	
§ 2.1. Правило свободи. Помилки «аргумент до сили», «аргумент до жалю».....	36
§ 2.2. Правило тягаря доведення. Помилка «ad ignorantiam».....	41
§ 2.3. Принцип милосердя.....	46
§ 2.4. Етос завершення суперечки: хто має слухність?.....	51
Рекомендовані джерела.....	57
Тест №3.....	58
Розділ 3. ПРАВИЛА І ПОМИЛКИ ЩОДО ТЕЗИ	
§ 3.1. Правила щодо тези. Помилки: нечітка формулювання тези, втрата тези, логічна диверсія.....	64
§ 3.2. Підміна тези: розширення і звуження тези, фіктивний супротивник, слизький схил.....	68
§ 3.3. Аргумент до людини (ad hominem).....	74
Рекомендовані джерела.....	79
Тест №4.....	81

Розділ 4. ПРАВИЛА І ПОМИЛКИ ЩОДО АРГУМЕНТІВ

§ 4.1. Правило істинності аргументів. Хибні та брехливі аргументи.....	85
§ 4.2. Туманний аргумент. Помноження аргументів.....	89
§ 4.3. Коло в доведенні.....	94
§ 4.4. Надмірне обґрунтування.....	99
§ 4.5. Аргумент до авторитету.....	104
§ 4.6. Аргумент до традиції, аргумент до новизни.....	110
§ 4.7. Аргумент до більшості (ad populum).....	115
§ 4.8. Аргумент до емоцій (патетична помилка).....	121
§ 4.9. Аргументи до обурення і гніву.....	125
§ 4.10. Аргументи до страху і провини.....	131
§ 4.11. Аргументи до вигоди і до лестощів.....	136
Рекомендовані джерела.....	142
Тест №5.....	145

Розділ 5. ПРАВИЛА І ПОМИЛКИ ЩОДО ДЕМОНСТРАЦІЇ

§ 5.1. Головне правило щодо демонстрації. Загальна помилка «не слідує», її різновид «post hoc, ergo propter hoc».....	157
§ 5.2. Помилки роз'єднання та об'єднання.....	160
§ 5.3. Помилки в безпосередніх умовиводах.....	161
§ 5.4. Правила і помилки в простому категоричному силлогізмі.....	164
§ 5.5. Правила і помилки в умовно-категоричних умовиводах.....	171
§ 5.6. Правила і помилки в розділово-категоричних умовиводах.....	176
§ 5.7. Структура і види умовно-розділових умовиводів. Хибна дилема.....	179
§ 5.8. Індуктивний умовивід і небезпека помилкових узагальнень.....	183

§ 5.9. Умовивід за аналогією та його роль в аргументації.	
Хибна аналогія.....	188
Рекомендовані джерела.....	194
Тест №6.....	195
Розділ 6. МОВНІ ЗАСОБИ ВПЛИВУ В СУПЕРЕЧКАХ	
§ 6.1. Метафори, лозунгові слова.....	200
§ 6.2. Двозначність, плавна зміна значення. Евфемізми, пейоративи.....	204
§ 6.3. Фреймінг і упереджене визначення.....	210
§ 6.4. Маніпуляція контекстом. Ефект якоря.....	215
Рекомендовані джерела.....	219
Тест №7.....	221
Розділ 7. ПУБЛІЧНИЙ ВИСТУП	
§ 7.1. Усна й письмова аргументація. Роль невербальних засобів комунікації.....	224
§ 7.2. Страх виступу.....	229
§ 7.3. Виступ перед критично налаштованою аудиторією.....	234
Рекомендовані джерела.....	239
Тест №8.....	240
Відповіді до тестів.....	243
Список використаних джерел.....	244

Вступ

Вміння обґрунтовувати свою думку і з'ясовувати підстави інших точок зору належить до найважливіших навичок освіченої людини. Однак у вітчизняній системі освіти існує небагато окремих курсів, які головним чином фокусувалися б на розвитку цього вміння. Хоча на окремих спеціальностях викладається предмет «Риторика» і створено ряд підручників з цієї дисципліни, але в межах риторики зазвичай зосереджуються на мовно-стилістичних аспектах, тоді як логічній стороні аргументації присвячується недостатня увага. Певним винятком є підручник В. І. Хоменко «Еристика», проте для переважної більшості інших підручників і далі залишається властивим підхід до суперечки й обґрунтування своєї позиції насамперед через призму риторики.

Тож розробка курсів і навчальних матеріалів з аргументації залишається актуальною потребою. Тому в межах онлайн-курсу «Логіка, аргументація, критичне мислення», який був викладений впродовж 2020/21 навчального року в блозі <https://criticalthinkerua.wordpress.com/>, одна з частин присвячена саме аргументації. В курсі на це відведено 30 міні-лекцій, супроводжуваних рекомендованими джерелами й невеликими тестами.

Оскільки виклад у форматі онлайн-курсу ще не став цілком звичною формою навчання, то було вирішено продублювати матеріал у вигляді, близькому до традиційного підручника. Замість суцільного переліку з 30 тем, у даній публікації ці теми згруповані у розділи. Розділ охоплює кілька міні лекцій, кожна з яких представлена окремим параграфом. Наприкінці кожного розділу наводиться список рекомендованих джерел і перелік тестових питань, сформований на основі міні-тестів з онлайн-курсу.

Логіка викладу побудована таким чином. Перший розділ має вступний характер, в ньому розглядається поняття аргументації, відмінність аргументації від інших видів комунікативного впливу. Також висвітлюється структура аргументації, типи суперечок, основні види доведення і спростування.

У наступних чотирьох розділах викладено ключові правила й помилки щодо аргументації. Наразі в теорії аргументації немає загальновизнаної класифікації помилок, але одним із найпопулярніших підходів є групування правил і помилок відповідно до трьох компонентів доведення: тези, аргументів та демонстрації. Крім цього, виокремлюється ряд правил і помилок, які стосуються етосу аргументації. Тож розділ 2 присвячений етосу аргументації, розділ 3 – правилам і помилкам щодо тези, розділ 4 – правилам і помилкам щодо аргументів, а розділ 5 – щодо демонстрації. В онлайн-курсі матеріали 5 розділу (про різні види умовиводу) подаються в іншій частині, присвяченій логіці, але в даній публікації їх також було включено, щоб не порушувати цілісність викладу.

6 і 7 розділ стосуються тих сторін аргументації, які зазвичай детально висвітлюються в курсах риторики. Тож в даному разі увага зосереджувалась на окремих аспектах, таких як ефект якоря, чи виступ перед неприхильно налаштованою аудиторією.

Загалом, в даній публікації детальніше розглянуто ряд питань, які у вітчизняних підручниках зазвичай висвітлюються лише побіжно. Наприклад, цілий ряд помилок, таких як підміна чи втрата тези, хибний чи брехливий аргумент, коло в доведенні, різновиди аргументу до емоцій, тощо, багатьма авторами описуються лише в загальних рисах, коли подається визначення, ілюстроване одним-двома прикладами. Натомість у межах

даного онлайн-курсу детальніше розкривається зміст цілої низки помилок, наводяться поради щодо їх уникнення та аналізуються різні приклади доречного й недоречного використання тих чи інших аргументативних прийомів.

Викладений у цьому виданні матеріал буде корисним всім, хто бажає поліпшити свої навички ведення дискусії: ефективно обґрунтовувати власну позицію, виявляти слабкі місця в аргументації співрозмовників, протидіяти різноманітним помилкам й некоректним прийомам, які трапляються в суперечках. Також, сподіваюсь, колеги-викладачі знайдуть тут щось цікаве для себе, що можна використати у викладанні курсів з аргументації та риторики.

Розділ 1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА АРГУМЕНТАЦІЇ

§ 1.1. Що таке аргументація?

Нерідко у спілкуванні виявляється, що співрозмовники дотримуються відмінних поглядів на певну проблему, тож постає питання: чий підхід більш слухний? У таких випадках учасники суперечки намагаються переконати один одного.

Переконання – складний процес, який може включати різні засоби, наприклад, апеляцію до бажань і сподівань співрозмовника, посилення на думку видатних людей, наведення даних, які дозволяють краще зрозуміти проблему, тощо. Частина цих засобів виходить за межі логіки і лежить у царині психології. Переконання не завжди є суто раціональним процесом. Іноді недостовірні міркування можуть суб'єктивно сприйматись як переконливі, у цьому випадку переконливість досягається завдяки використанню позалогічних прийомів, скажімо, психологічного впливу чи риторичних прикрас. У діалозі «Горгій» Платон описує, як знаменитий майстер суперечок вихвалявся:

«Я навіть заявляю, що коли б до якого завгодно міста прибули ритор і лікар і коли б їм довелось у словесному двобої на Народних зборах чи на якомусь іншому зібранні доводити, кого із них слід обрати лікарем – красномовця чи цілителя, то лікар для громадян не мав би ніякої ваги, а обрали б того, хто вміє промовляти, було б лишень його бажання. І в боротьбі з будь-яким іншим майстром своєї справи ритор зумів би переконати, що саме він вартий обрання більше, ніж хто б там не був. Бо ж не існує

речі, про яку красномовець не сказав би перед численним зібранням народу більш переконливо, ніж який завгодно майстер своєї справи.» [46, с. 164]

Як бачимо, з античних часів були ті, хто намагався риторичними прийомами справити враження на публіку. Псевдоексперти справді можуть іноді виглядати переконливіше за справжніх експертів, проте їхня перемога досягається завдяки порушенню вимог раціональності. Раціональне ж переконання спирається на логічну процедуру доведення.

Доведення передбачає обґрунтування істинності певної точки зору за допомогою аргументів. Іноді термін «доведення» використовується у досить вузькому сенсі, позначаючи лише найдосконаліший тип аргументації, а саме, аргументації, побудованої у формі правильного міркування, засновками якого є істинні твердження. Тоді як поняття «аргументація» стосується і слабших, менш достовірних форм обґрунтування – наприклад, коли аргументи посилюють ймовірність істинності тези, але не гарантують її. Однак у межах нашого курсу ми використовуватимемо «доведення» в широкому сенсі, як синонім до поняття «аргументація».

За своєю структурою доведення складається з трьох компонентів

Теза – судження (твердження), істинність якого обґрунтовують у процесі доведення. Іноді як синонім до тези вживається вислів «точка зору». Теза є основним предметом суперечки, саме на неї спрямована увага учасників дискусії.

Аргументи – твердження, за допомогою яких обґрунтовується теза.

Демонстрація – спосіб зв'язку між аргументами й тезою, представлений у формі умовиводу. Умовивід являє собою міркування, коли з одного чи кількох вихідних суджень

(засновків) виводиться нове судження (висновок). Наприклад: «Деякі депутати – корупціонери, всі корупціонери заслуговують зневаги, отже, декотрі депутати заслуговують зневаги».

Доведення можна подати у вигляді умовиводу, де аргументи є засновками, теза – висновком, а демонстрація – типом умовиводу. Звісно ж, у реальних суперечках доведення нерідко обростає додатковими сторонніми компонентами, і в такому разі потрібно уважно реконструювати його логічну схему.

Розгляньмо приклад: припустимо, ви зібрались купити кавоварку, і чуєте від знайомого таку пораду:

Не купуйте кавоварку фірми N. Я недавно купив їхній електрочайник, через кілька тижнів він вийшов з ладу, а оскільки я не зберіг гарантійний талон, то ремонт мені обійшовся не набагато дешевше, ніж новий чайник. Моя сусідка теж колись купила праску фірми N і згодом казала, що не задоволена покупкою. До того ж якось ми купили в офіс кондиціонер цієї фірми, на них якраз тоді була акція, але згодом зрозуміли, що краще було б купити якісніший кондиціонер.

В даному разі на підтримку тези «Не варто купувати кавоварку фірми N» наводиться три аргументи, схему умовиводу в цьому міркуванні можна відобразити таким чином:

Я жалкую, що купив чайник фірми N

Моя сусідка жалкує, що купила праску фірми N

Мої колеги жалкують, що купили кондиціонер фірми N

Отже, ви пожалкуєте, якщо купите кавоварку фірми N

Згадка ж про те, що ваш знайомий загубив гарантійний талон, як і те, що кондиціонер був куплений під час акції – це обставини, які не мають безпосереднього стосунку до даної

аргументації, хоча, можливо, емоційно значущі для вашого співрозмовника.

Встановлюючи тезу й аргументи, слід враховувати, що не існує єдиного порядку розташування тези й аргументів. Теза може стояти на початку аргументації, як у попередньому прикладі, де спершу була наведена порада «Не купуйте кавоварку фірми N», а потім вказано аргументи на її користь. Часто в таких випадках між тезою й аргументами використовуються сполучники «оскільки», «бо», «адже», «тому що» і т.п.

Іноді теза може стояти наприкінці, подаватись як висновок, який впливає з аргументів. Наприклад:

Після призначення нового керівника відділу продуктивність роботи не поліпшилась, більш того, співробітники почали частіше скаржитися на нездорову психологічну атмосферу в колективі. Отже, призначення цього керівника було помилкою.

Сполучники на кшталт «отже», «а значить», «тому», «з цього впливає», «це підводить нас до висновку» і т.п. вказують на те, що теза йде після аргументів.

Зрештою, теза може стояти навіть в середині доведення. Розгляньмо міркування:

Дехто роками відкладає візит до стоматолога, і тим самим підвищує ризик серйозних проблем, яким можна було б запобігти при систематичному відвідуванні лікаря. Профілактика дешевша й не така обтяжлива, як лікування, тож не забувайте регулярно відвідувати стоматолога. До того ж доглянуті зуби й осяйна посмішка позитивно вплинуть на ваш імідж.

Теза «Регулярно відвідуйте стоматолога» тут розташована між аргументами. Отож, встановлюючи тезу, слід враховувати,

що формальні індикатори є лише підказками, і насамперед слід розглянути аргументацію в цілому, щоб з'ясувати, якою є її центральна думка. Це особливо актуально у випадку складної аргументації, яка може містити кілька рівнів, коли центральна теза спирається на аргументи, для обґрунтування яких, в свою чергу, наводяться ще інші аргументи.

Аргументація є лише однією зі стратегій, які використовуються у спілкуванні. Чимало ситуацій не передбачають застосування аргументації. Прикладами можуть бути констатація факту «*Працівник Н. вчора запізнився на роботу*», наказ «*До початку канікул студенти повинні здати книги в бібліотеку*», емоційний вигук «*Як прекрасно, що ми зустрілись!*», побажання «*Хай здійсняться найзаповітніші мрії!*», прогноз «*Наступний тиждень буде дощовим*», тощо.

Аргументація наявна тоді, коли вказуються підстави для якогось твердження. Щоб з'ясувати, чи має місце аргументація, нерідко потрібен контекст. Так, розповідь працівника колезі з іншого відділу: «*Уявляєш, Н. позавчора запізнився на роботу, наш шеф дуже розсердився і сказав, що Н. премії не отримає*» не є аргументацією, адже тут працівник не обґрунтовує якесь твердження, а описує ситуацію, свідком якої він був. Натомість якщо цей працівник спілкується з колегою, якого щойно взяли на роботу, і вводячи новачка в курс справ, розповів йому цю історію, щоб застерегти від запізнень, тоді тут має місце аргументація, бо дана розповідь слугує аргументом на користь тези, що запізнення може мати дуже неприємні наслідки.

Досить подібним до аргументації є пояснення, адже в поясненні теж вказується підстава для певного твердження. Однак між ними є й відмінність: пояснення часто застосовується щодо тверджень, які не ставляться під сумнів. Наприклад, розгляньмо пояснення:

Море синє, бо вода пропускає світлові хвилі нерівномірно, і короткі хвилі, які відповідають синій частині спектра, розсіюються краще і поглинаються менше.

Тут не намагаються довести те, що море синє, а вказують причину цього явища. Так само, студент, який каже викладачу «Я пропустив минуле заняття, бо хворів», насправді не обґрунтовує тезу «Я пропустив минуле заняття», а вказує причину цього доконаного факту. Тож аргументація має місце там, де є розбіжність думок.

Але сама по собі констатація розбіжності думок ще не є аргументацією. Так, якщо хтось стверджує, що частина людей підтримують смертну кару, а частина – ні, то в даному разі вказано дві тези, що суперечать одна одній, проте не наведено аргументів на користь кожної з цих тез.

Отож, до аргументації можна віднести ті міркування, контекст яких передбачає розбіжність думок, і при цьому дані міркування також мають певну структуру, а саме, наявність тези, на підтримку якої пропонуються певні аргументи.

§ 1.2. Типи суперечок

Ви вже знаєте, що характерною рисою суперечки є розходження думок. Хтось погоджується з певною тезою, хтось інший вважає її хибною, а дехто може не мати чіткої думки щодо обговорюваного питання, але бажає дізнатись аргументи обох сторін і зрештою сформуванати свою позицію. Залежно від цього учасники суперечки займають якусь із трьох позицій:

Пропонент – той, хто обґрунтовує певну точку зору

Опонент – той, хто спростовує певну точку зору

Аудиторія – слухачі або читачі, що не беруть участі в суперечці, але спостерігають за нею.

При деяких суперечках аудиторія відсутня, якщо це суперечки між окремими особами, а не публічні. Наприклад, ви переконуєте свого друга подивитися фільм, який вам дуже сподобався, натомість у вашого друга фільми цього жанру не викликають захвату. Для такої суперечки достатньо вас в ролі пропонента і вашого друга в ролі опонента.

В декотрих же публічних виступах може бути фізично відсутнім опонент; у таких випадках пропонент формулює свою точку зору з дискусійного питання, і, наводячи аргументи на її користь, намагається схилити аудиторію на свій бік. Припустимо, прихильник лібералізації ринку землі пише статтю або виступає з промовою, де наводить аргументи на користь вільного продажу земель сільськогосподарського призначення. Хоча у випадку такої аргументації опонент фізично відсутній, але неявно передбачається, що частина людей не схвалює вільний продаж сільськогосподарських земель, і стаття чи промова мають на меті показати переваги підходу пропонента над підходом можливих опонентів. Втім, такий виступ не можна вважати повноцінною суперечкою, адже тут опонент є лише уявним, і не має можливості висловити свої заперечення.

У деяких суперечках можна чітко окреслити роль пропонента й опонента, коли пропонент висуває певну тезу, а опонент її критикує, не висловлюючи натомість своєї тези. Таке розходження в думках називають **незмішаним**. Однак у повсякденних суперечках часто трапляється ситуація, коли кожен зі співрозмовників висуває свою точку зору і спростовує протилежну точку зору, тобто, кожен з учасників виконує роль пропонента щодо своєї тези і опонента щодо протилежної. В такому разі маємо справу зі **змішаним** розходженням в думках.

Суперечки класифікують за різними критеріями.

У багатьох випадках слід зважати на мету суперечки, адже вона відображає ті мотиви, якими керуються її учасники.

За метою виокремлюють такі типи суперечок:

Суперечка заради істини – метою є співставлення різних точок зору, щоб з'ясувати, яка з них більш слушна. Учасники такої суперечки намагаються ретельно розглянути докази за і проти кожної точки зору, об'єктивно оцінювати як свої аргументи, так і аргументи опонента, уникають нечесних прийомів. В суперечці заради істини співрозмовники готові змінити свою думку під впливом переконливих аргументів. Визнання слушних доказів з боку опонента і відмова від своєї позиції, якщо вона спирається на слабкі докази, розцінюється як вияв інтелектуальної сили, а не слабкості.

Суперечка заради переконання – метою є переконання співрозмовника чи аудиторії у слушності певної точки зору. Учасники суперечки виступають як пропагандисти чи агітатори, можуть намагатися подати свою точку зору у вигіднішому світлі, ніж це дозволяє об'єктивний підхід. При цьому трапляється упереджений підбір аргументів, замовчування незручних фактів. Іноді застосовується психологічне маніпулювання. Питання про те, чи справді точка зору істинна, відходить на задній план. Прикладом може бути продавець, який всіляко вихваляє товар перед покупцями, але при цьому чудово знає, що насправді він намагається їм «впарити» непотріб.

Суперечка заради перемоги – метою є перемога в суперечці. Учасники виступають як антагоністи, які намагаються будь-яким чином перемогти, переоцінюють свої аргументи і недооцінюють аргументи опонента, при цьому можуть використовуватись нечесні прийоми. Нерідко така суперечка має полемічний характер. Цей тип суперечки

характерний для політичних дебатів, нерідко суперечки заради перемоги ведуться на публіку. Оponenta намагаються не переконати, а розгромити, виставити його позицію в непривабливому світлі перед слухачами.

Суперечка заради суперечки – суперечка перетворюється у своєрідний інтелектуальний спорт, співрозмовників більше цікавить не обговорювана проблема, а сам процес суперечки. Прикладом цього може бути відома гра «дебати», у якій дві команди сперечаються навколо певної проблеми, і аргументативні ходи кожної команди оцінюються за чітко встановленими критеріями.

В явному вигляді ці види суперечок трапляються тоді, коли всі учасники ставлять перед собою схожу мету, наприклад, досягнення істини, чи перемогу в суперечці. Однак у спілкуванні бувають випадки, коли мета учасників різна – скажімо, одного учасника при обговоренні певної проблеми цікавить істина, а інший ставить за мету насамперед перемогу. В такому разі учасники можуть хибно тлумачити мотиви один одного, і це веде до непорозуміння – першого учасника обурює те, що опонент вдається до логічних хитрощів, тоді як другий вважає, що співрозмовник сам винен, якщо виключив зі свого арсеналу нечесні прийоми і тим послабив свою позицію. Тож, щоб суперечка була продуктивною, слід чітко усвідомлювати свою мету і з'ясувати мету опонента.

За кількістю учасників суперечки поділяються на:

Монолог – людина сперечається сама з собою, вибираючи між різними точками зору

Діалог – сперечаються дві особи: пропонент та опонент

Полілог – у суперечці беруть участь кілька осіб.

Слід зауважити, що монолог у даній класифікації є досить умовною назвою, адже суто монологічної суперечки не буває,

суперечка починається тоді, коли стикаються щонайменше дві позиції, тож суперечку людини із собою можна назвати внутрішнім діалогом.

За способом висловлення думок суперечки бувають:

Усні – передбачають безпосереднє спілкування учасників, в них ширше використовуються позалогічні засоби (наприклад, виразність мови чи жестикуляція здатні посилити або послабити ефект від промови), ці суперечки зазвичай більш обмежені в часі, ніж письмові.

Письмові – передбачають опосередковане спілкування учасників, у цих суперечках зазвичай виразніше простежується структура аргументації, оскільки письмовий виклад думок сприяє більшій послідовності і чіткості, ніж при безпосередньому спілкуванні. Також ці суперечки можуть бути тривалішими, іноді тягтися місяцями чи навіть роками; крім того, вони залишають учасникам більше часу для обдумування аргументів опонента і підготовки своєї відповіді.

§ 1.3. Структура аргументації

Аналізуючи аргументацію, необхідно встановити тезу й аргументи. Та це лише перший крок. У багатьох випадках на ефективність аргументації впливає те, чи пов'язані аргументи між собою, і як вони пов'язані. Тож варто розглянути основні форми, у вигляді яких структурована аргументація.

Насамперед, залежно від кількості аргументів аргументацію поділяють на просту і складну. У **простій аргументації** на підтримку тези (Т) наводиться лише один аргумент (А). Її схема:



Ця аргументація досить поширена, нерідко вона формулюється одним реченням, побудованим за схемою «Т, оскільки А» чи «А, тому Т». Наприклад, *«У прогнозі погоди на сьогодні зазначений дощ, тому ліпше взяти парасольку»* або *«В кав'ярні буде багато відвідувачів, адже вона розташована на людній вулиці»*. Це найбільш економна структура, вона чудово підходить у багатьох повсякденних ситуаціях. Однак існують питання, які потребують детальнішого розгляду, і тоді для обґрунтування своєї точки зору одного аргументу буде замало. В такому разі використовується складна аргументація.

У **складній аргументації** на підтримку тези наводиться кілька аргументів. Існують різні типи зв'язку між аргументами, відповідно, розрізняють три типи складної аргументації: підрядну (лінійну), сурядну, і множинну.

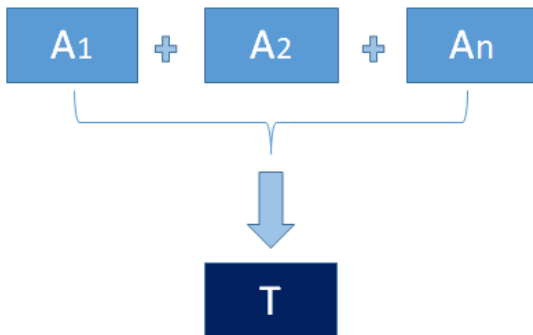
У **підрядній (лінійній) аргументації** аргументи утворюють ланцюжок, в якому кожен наступний аргумент спирається на попередній. Її схема:



Наприклад:

Оскільки розробка вакцини – процес, який триває роками, не слід сподіватися, що найближчим часом вдасться подолати коронавірус, а це означає, що карантинні обмеження затягнуться, а отже, повернення економіки до докарантинного стану почнеться не скоро.

У **сурядній аргументації** аргументи взаємозалежні, і лише в поєднанні дають достатньо підстав для прийняття тези. Її схема:



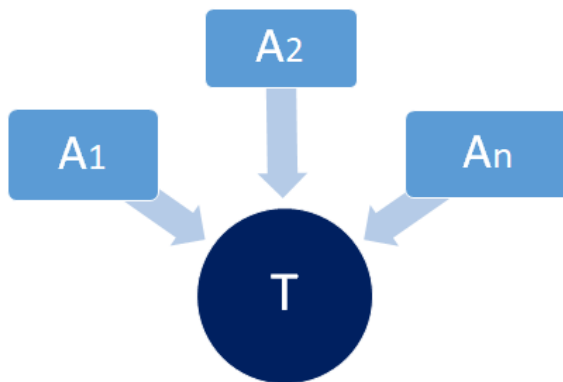
Наприклад:

Ірина належить до найкращих випускників, бо тільки найкращих випускників рекомендують в аспірантуру, а Ірині дали таку рекомендацію.

На відміну від підрядної аргументації, в сурядній один аргумент не впливає з іншого. З того, що найкращих випускників рекомендують в аспірантуру, не впливає, що Ірина отримала таку рекомендацію. Так само, той факт, що Ірина

отримала рекомендацію, не є підставою для твердження, що тільки найкращих випускників рекомендують в аспірантуру. Жодного з цих аргументів недостатньо для обґрунтування тези, що Ірина належить до найкращих випускників, і лише поєднання обох аргументів дозволяє обґрунтувати дану тезу.

У **множинній аргументації** аргументи не пов'язані між собою, вони виступають незалежними підставами для тези. Її схема:



Наприклад:

Я не піду на концерт у філармонію. Ти ж знаєш, що я нудьгую від класичної музики. До того ж у мене багато роботи.

В даному разі вказівки на нудьгу від класичної музики і великий обсяг роботи не залежать одна від одної, і кожної з них достатньо для відмови йти на концерт.

У множинній аргументації кожен окремий аргумент може бути достатнім для обґрунтування тези, але для більшої переконливості наводять декілька аргументів. У певному розумінні множинна аргументація може здаватись надмірною – якщо вистачає одного аргументу, то можна й не наводити інші. Але перевагою множинної аргументації порівняно з підрядною й сурядною є те, що відкидання якогось одного аргументу не руйнує аргументації.

Нерідко в межах однієї аргументації можуть траплятись різні структури. Наприклад:

Збільшувати розмір мінімальної зарплати за умов кризи недоречно, бо це означатиме додатковий тиск на бізнес, а значить, підвищить рівень банкрутств. До того ж для підвищення мінімалки потрібно закласти додаткові кошти у держбюджеті для виплат працівникам бюджетної сфери, що проблематично виконати за кризових умов, коли надходження скорочуються.

Тут поєднана підрядна аргументація: збільшення мінімалки → підвищення податкового тиску на бізнес → більша кількість банкрутств; а також сурядна аргументація: для збільшення мінімалки потрібно більше коштів на зарплату в бюджетній сфері, а в кризових умовах коштів на це взяти ніде.

§ 1.4. Види доведення і спростування

До видів доведення відносять пряме і непряме, а непряме поділяють на апагогічне та розділове.

У **прямому доведенні** теза безпосередньо виводиться із аргументів. Наприклад, шкідливість паління обґрунтовується за

допомогою медичних даних, які демонструють, як впливають на організм речовини, що містяться в цигарках.

У **непрямому доведенні** істинність тези обґрунтовують через показ хибності антитези. Скажімо, у випадку зі шкодою паління непряме доведення могло б полягати в тому, щоб спершу припустити, що паління нешкідливе, далі вивести наслідки, які випливають з такого припущення (наприклад, якби паління було нешкідливим, то частота захворювань серед курців була б такою ж, як і серед населення в цілому), а потім показати, що ці наслідки не відповідають дійсності – якщо частота захворювань серед курців насправді більша, то значить, паління шкідливе.

Пряме доведення виглядає очевидніше, воно найяскравіше виражає основний принцип доведення, адже теза прямо виводиться з аргументів.

Однак перевагою непрямого доведення є те, що спершу ми стаємо на точку зору опонента, начебто погоджуючись з ним, і показуємо, які наслідки випливають з його тези. Тобто, ми без конфронтації даємо співрозмовнику можливість побачити, до чого веде його точка зору. Такий тип доведення може бути доречним при обговоренні суспільно-політичних питань. Наприклад, невдовзі після початку воєнної агресії з боку РФ, в нашому суспільстві була досить популярна думка про потребу оголошення війни Росії. Однак якщо проаналізувати, який ряд обмежень це мало б для економіки і громадянського суспільства, то стає зрозуміло, що цей крок міг би принести більше шкоди, ніж користі.

Оскільки у деяких випадках антитеза представлена одним твердженням (антитезою до A є $\text{не-}A$), а в інших – кількома альтернативами (антитезою до A є B, C, D), це відображається у двох видах непрямого доведення: розділовому та апагогічному.

В апагогічному доведенні тезі суперечить антитеза, як розглянуто вище. А в розділовому тезі суперечить не одне твердження, а декілька, коли виключаємо всі можливості, крім однієї. Розділове доведення нерідко застосовується у криміналістиці, коли існує кілька підозрюваних, і в ході розслідування їх коло може звужуватись, поки не залишиться хтось один. Чи із кількох версій скоєння злочину послідовно виключаються всі, крім однієї. Ілюстрацією може бути уривок із повісті А.Конан-Дойла «Знак чотирьох»:

«— Але як він усе-таки проліз сюди? — повторив я. — Двері зачинено, вікно надто високо. Може, крізь димар? — Отвір у димарі замалий, — відповів він. — Я вже перевірів цей варіант.

— Тоді як? — не вгавав я.

— Ви просто не хочете скористатися моїм методом, — сказав Холмс, хитнувши головою. — Скільки разів я твердив вам: відкиньте все неможливе, і те, що зостанеться, буде правдою, хай навіть якою неймовірною. Ми знаємо, що він не міг потрапити сюди ні крізь двері, ні крізь вікно, ні крізь димар. Знаємо ми й те, що він не міг сховатися в кімнаті, бо тут нема де ховатися. То як він сюди потрапив?

— Крізь отвір у даху! — вигукнув я. — Авжеж. Він міг потрапити сюди лише так.» [30, с. 132]

У ході суперечки ми нерідко намагаємося не лише довести істинність своєї тези, а й продемонструвати хибність чи недостатню обґрунтованість тези опонента. Це здійснюється за допомогою спростування.

Спростування – це логічна операція, спрямована на встановлення хибності або необґрунтованості висунутої тези.

Мета спростування – показати, що доведення певної тези не можна вважати слухним. Оскільки доведення складається із

трьох компонентів: тези, аргументів і демонстрації, то й спростування націлене на котрийсь із них, і має вигляд спростування тези, спростування аргументів, спростування демонстрації. У реальних суперечках ці види можуть поєднуватись – наприклад, опонент може вказувати на хибність аргументів і водночас на те, що теза впливає з аргументів не достовірно, а лише із ймовірністю, тобто що демонстрація має вигляд неправильного умовиводу.

Спростування тези є найсильнішим видом спростування, адже якщо вдасться показати, що теза хибна, то мети суперечки досягнуто. Однак спростувати тезу вдається не завжди, і тоді предметом критики можуть стати аргументи або демонстрація.

Спростування аргументів – це показ безпідставності, хибності чи взаємної суперечливості аргументів, використаних у доведенні. Тут увага спрямована не на саму тезу, а на положення, за допомогою яких доводиться її істинність. Спростування аргументів має на меті виявити, що твердження, які наводились як достовірні факти, насправді є сумнівними або хибними: наприклад, дані соціологічного опитування не репрезентативні; цифри, на які посилається співрозмовник, не відповідають дійсності; співрозмовник викривив смисл висловлювання експерта, неточно навів цитату тощо. Іноді при критиці аргументів вказують на суперечність між різними аргументами.

Якщо вдається спростувати аргументи, теза втрачає підтримку і може вважатись необґрунтованою. Але це не означає хибності тези: можливо, аргументи для обґрунтування тези були підібрані невдало, і замість них можна навести інші, більш влучні аргументи. Спростування аргументів є слабшим за спростування тези, адже дозволяє лише показати, що тезу не

доведено, однак не дозволяє зробити висновок про те, що теза хибна.

Спростування демонстрації – це висвітлення недостовірності форми аргументації, у вигляді якої будується доведення, тобто вказівка на відсутність логічного зв'язку між аргументами та тезою. Спростування демонстрації націлене на виявлення логічних помилок у структурі умовиводу, в формі якого будується певне доведення, тому для успішного спростування демонстрації слід добре знати правила різних типів умовиводів та логічні помилки, які найчастіше трапляються при порушенні цих правил.

Як і у випадку із критикою аргументів, якщо ми встановили, що теза не впливає необхідним чином з аргументів, це дозволяє стверджувати не про хибність тези, а лише її недоведеність. Тож із усіх трьох видів саме спростування тези є найсильнішим, адже лише воно дозволяє достовірно встановити хибність тези. Таким чином, будуючи спростування, слід у першу чергу намагатися спростувати тезу, але якщо це проблематично, можна вдатись до спростування аргументів чи демонстрації, щоб принаймні показати сумнівність тези.

Рекомендовані джерела

❖ Конверський А. Є. Логіка: підручник. – 2-ге вид. виправлене / А. Є. Конверський. – К.: ВПЦ “Київський університет”, 2017. – 391 с. (Див. розд. 11 «Аргументація», с. 362-389.)

Режим доступу:

<http://philosophy.univ.kiev.ua/uploads/editor/Files/LIBRARY/KONV/ERSKII/11.pdf>)

❖ Поварнин С. И. Искусство спора. О теории и практике спора. Второе издание, исправленное и дополненное. — Петроград, 1923. Режим доступа: https://upload.wikimedia.org/wikipedia/sources/2/2a/%D0%98%D1%81%D0%BA%D1%83%D1%81%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%80%D0%B0_%28%D0%A1_%D0%98_%D0%9F%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BD%2C_1923%29.djvu (См. Гл. 5-6, с. 16-26)

❖ Хоменко І. В. Еристика: Підручник. / І. В. Хоменко – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 280 с. – Режим доступу: https://shron1.chtyvo.org.ua/Khomenko_Iryna/Erystyka.pdf (Див. Модуль 1, с. 9-16; Модуль 2, с. 50-59; Модуль 4, с.86-95).

❖ Jackson, D. & Newberry, P. Critical Thinking: A User's Manual. (2nd ed.) Cengage Learning, 2016. (See Chapter 2-4, pp.15-97). Retrieved from: <https://ua1lib.org/book/3672417/7e0421?id=3672417&secret=7e0421>

❖ Organize parts [Video] // MOOC «Think Again I: How to Understand Arguments» (Coursera). – Available at: <https://www.coursera.org/lecture/understanding-arguments/organize-parts-6J83x> Accessed 08.09.2021. (Є можливість вибрати українські титри, натиснувши на прямокутник справа внизу. Термінологічне уточнення: в українських титрах множинна аргументація названа розгалуженою, а сурядна – з'єднаною)

❖ What is an Argument? [Video] // MOOC «Think Again I: How to Understand Arguments» (Coursera). – Available at: <https://www.coursera.org/lecture/understanding-arguments/what-is-an-argument-UonGV> Accessed 22.09.2021. (Є можливість вибрати українські титри, натиснувши на прямокутник знизу справа)

Тест №1

У наведених прикладах з художньої літератури визначте, в яких випадках присутня аргументація, а в яких - ні.

1) – А ці плями на сонці, що не кажіть, не абищо, – устряв Швейк. – Якось вилізла така пляма, і мене того ж самого дня віддубасили в Нуслях «У Баязетів». Відтоді, тільки-но я куди збирався, завжди наперед шукаю у газетах, чи не вилізла знов якась пляма. А якщо вона з'являлася, – прощавай, моя миленька, – я лишався вдома і чекав, поки воно минеться. Коли вулкан Монпеле знищив цілий острів Мартініку, один професор писав у «Народній політиці», що вже давно звертав увагу читачів на велику пляму на сонці. Та «Народна політика» вчасно не дійшла на цей острів, і тому вони там всі й накрилися. (Я. Гашек)

2) – Мати божа, царице небесна, – гукала баба в саме небо, – голубонько моя, святая великомученице, побий його, невігласа, святим твоїм омофором! Як повисмикував він з сирії землі оту морковочку, повисмикуй йому, царице милосердна, і повикручай йому ручечки й ніжечки, поламай йому, свята владичице, пальчики й сугавчики. Царице небесна, заступнице моя милостива, заступись за мене, за мої молитви, щоб ріс він не вгору, а вниз, і щоб не почув він ні зозулі святої, ні божого грому. Миколаю-угоднику, скорий помочнику, святий Юрію, святий Григорію на білому коні, на білому сідлі, покарайте його своєю десницею, щоб не їв він тієї морковочки, та бодай його пранці та болячки з'їли, та бодай його шашіль поточила... (О. Довженко)

3) Не завидуй багатому,
Багатий не знає
Ні приятні, ні любові –
Він все те наймає. (Т. Шевченко)

4) Ти знаєш, що ти – людина?
Ти знаєш про це чи ні?
Усмішка твоя – єдина,
Мука твоя – єдина,
Очі твої – одні. (В. Симоненко)

5) – Але хіба єдиноріг – вигадка? Це напрочуд ласкава і вельми символічна тварина. Він – образ Христа і цнотливості, а спіймати його можна лише одним способом: треба посадити в лісі непорочну дівицю і чекати, поки він, рознюхавши її цнотливий запах, підійде і покладе голову їй на коліна, і тоді його легко спіймати у мисливські сіті.

– Так кажуть, Адсо. Але багато хто схильний вважати, що це байка, вигадана поганями.

– Ото шкода, – мовив я. – Мені б так хотілося зустріти його, коли я йду лісом. Інакше яка втіха від лісової прогулянки?

– Ніхто не каже, що він не існує. Можливо, він просто інший, ніж його зображають ці книжки. Один мандрівник-венецієць побував у дуже далеких землях, неподалік від fons paradisi, яке зображають на мапах, і бачив єдинорогів. Але вони здалися йому грубими і потворними, чорними і нековирними. Гадаю, він бачив чорних тварин з рогом на чолі. Мабуть, саме цих тварин описували вчені мужі старожитності, в мудрості яких завжди була якась дешиця істини; вони сподобилися від Бога змоги бачити речі, яких ми не бачили, і передали нам перший вірний їх опис.

Відтак, мандруючи від auctoritas до auctoritas, під впливом людської уяви, цей опис поступово мінявся, і єдинороги стали прекрасними, лагідними, сніжно-білими створіннями. Тому, якщо прознаєш, що в лісі живе єдиноріг, не веди туди цнотливу дівицю, бо може виявитися, що тварина подібніша до опису того венеційця, ніж до опису, що міститься в цій книжці. (У. Еко)

6) Товаришу! Зроби собі французький амонал! Французький амонал – це слабка вибухова речовина. Складається він з стеаринової кислоти, аміачної селітри та алюмінієвого порошку. Поради щодо виготовлення: Французький амонал — це суміш аміачної селітри (86%), стеаринової кислоти (6%) і порошку алюмінію (8%). За своїми вибуховими властивостями, речовина гірша за вітчизняний амонал. Вибухає лише у стиснутому вигляді. Але якщо у тебе є можливість використати детонатор, це все змінює. (С. Жадан)

7) Ми гралися в слова, і ця гра тішила наш розум, водночас і вигадливий, і грубий, розпалювала суперечки й баламутила весь християнський світ. Ми поділились на два табори. Одні твердили, що раніше, ніж з'явилися яблука, існувало Яблуко; перше, ніж з'явилися папуги, існував Папуга; перше, ніж розплодились ченці – розпусники та ласолюби, – існував Чернець, Розпуста й Ласолюбство, а перше ніж у цьому світі з'явилися ноги й зади, в лоні божому споконвічно існував Стусан ногою під зад. Інший табір на те заперечував, що, навпаки, справжні яблука нав'яли людині загальну ідею яблука, папуги – ідею папуги, ченці – ідею чернецтва, ласолюбства й розпусти, а

стусанів ногою під зад не існувало, поки хтось не надумався дати комусь такого стусана. (А. Франс)

8) Аліса мусила втекти назад у хашу, щоб не чути було її сміху. Коли вона визирнула знову, лакея-Карася вже не було, а Жабун сидів біля дверей і тупо зирив у небо. Аліса несміливо підступила до дверей і постукала. – З вашого стуку, як з риби пір'я, – зауважив лакей, – і то з двох причин. По-перше, я по той самий бік, що й ви, а по-друге, там такий шарварок, що вас однак не почують. І справді, гармидер усередині стояв пекельний: хтось верещав, хтось чхав, і час від часу чувся оглушливий брязкіт, наче там били посуд. (Л. Керолл)

Тест №2

1) Учасник суперечки заявляє: *«Щойно прозвучала думка, що збільшення частки вибіркового предметів дозволить індивідуалізувати навчання. Я категорично не погоджуюсь, бо є серйозні аргументи проти цього новомодного тренду індивідуалізації»*. Яка роль цього учасника:

- А) Пропонент
- Б) Опонент
- В) Він належить до аудиторії
- Г) Він не належить до жодної зі згаданих ролей

2) Полеміка є прикладом:

- А) Суперечки заради істини
- Б) Суперечки заради переконання
- В) Суперечки заради перемоги
- Г) Суперечки заради суперечки

- 3) Яка з нижченаведених ситуацій НЕ є суперечкою:
- А) Пенсіонери, зібравшись на лавочці біля під'їзду, нарікають на зростання вартості комунальних послуг.
 - Б) Вегетаріанець намагається переконати приятеля, котрий любить поласувати ковбасою, що вживати м'ясо аморально.
 - В) Покупець вказує на недоліки товару і просить знизити ціну, а продавець стверджує, що вказані недоліки не мають принципового значення.
 - Г) На зборах один із працівників пропонує ввести гнучкий графік роботи, а начальник висловлює побоювання, що це тільки збільшить безлад.
- 4) В якій із ситуацій проponent і опонент найбільшою мірою зважають на аудиторію:
- А) Під час захисту дисертації на засіданні вченої ради
 - Б) Під час сімейної суперечки про те, де краще провести відпустку: на курорті чи на дачі
 - В) Під час змагання між двома командами у грі в дебати
 - Г) Під час передвиборчих дебатів двох кандидатів
- 5) Знайдіть хибне твердження:
- А) Іноді учасник суперечки може захищати думку, в хибності якої він переконаний
 - Б) Деякі суперечки ведуться заради переконання аудиторії, а не опонента
 - В) При незмішаному розходженні в думках опонент не лише критикує точку зору проponenta, а й обґрунтовує свою
 - Г) Учасники можуть по-різному розуміти мету певної суперечки
- 6) Проста аргументація – це аргументація, в якій:
- А) Всі аргументи зрозумілі пересічній людині
 - Б) Захист тези спирається на один аргумент
 - В) Використовується вказівка на емпіричні дані
 - Г) Зв'язок тези з аргументом побудований у вигляді демонстративного міркування

7) Складна аргументація, в якій наступний аргумент спирається на попередній, має назву:

- А) Підрядна
- Б) Сурядна
- В) Множинна
- Г) Дедуктивна

8) Складна аргументація, в якій аргументи взаємозалежні і тільки разом ефективно захищають точку зору, має назву:

- А) Підрядна
- Б) Сурядна
- В) Множинна
- Г) Дедуктивна

9) Складна аргументація, в якій аргументи не залежать один від одного та є рівносильними при захисті точки зору, має назву:

- А) Підрядна
- Б) Сурядна
- В) Множинна
- Г) Дедуктивна

10) До якого типу належить аргументація: *«Навіть невеликі заощадження зрештою дадуть позитивний результат, і не лише у фінансовій площині. Заощадження невеличкої суми щомісяця дозволить через кілька років накопичити досить значні кошти. Наявність серйозної фінансової подушки зменшує вразливість перед несподіванками, це дозволяє людині почуватись впевненіше, а впевненість збільшує шанси на кращу кар'єру.»*

- А) Проста
- Б) Підрядна
- В) Сурядна
- Г) Множинна

11) До якого типу належить аргументація: *«Не раджу обідати в кафе Н. Недавно моя колега там серйозно отруїлась.»*

- А) Проста
- Б) Підрядна
- В) Сурядна
- Г) Множинна

12) До якого типу належить аргументація: *«Наступного разу я таки виграю в лотерею. Попередні кілька разів були програшними, мусить же мені нарешті колись пощастити.»*

- А) Проста
- Б) Підрядна
- В) Сурядна
- Г) Множинна

13) До якого типу належить аргументація *«В суботу ми не поїдемо на пікнік. По-перше, буде дощ, по-друге, я пообіцяла мамі, що найближчої суботи поїду її провідати.»*

- А) Проста
- Б) Підрядна
- В) Сурядна
- Г) Множинна

14) В якому випадку спростування буде найуспішнішим:

- А) Показано, що теза містить логічну суперечність
- Б) Показано, що між тезою і аргументами немає логічного зв'язку
- В) Спростовано більшість аргументів, наведених на підтримку тези
- Г) Показано внутрішню суперечність аргументів

15) Визначте характер аргументації: *«Теорема: Будь-які дві прямі, що перетинаються, мають лише одну спільну точку. Доведення: Припустимо, що прямі a і b , що мають спільну точку A , мають ще й спільну точку B . Тоді через дві точки (A і B), проходять дві прямі, а це суперечить основній властивості прямої (що через будь-які дві точки можна провести лише одну пряму). Отож, припущення про існування більш ніж однієї спільної точки перетину прямих a і b неправильне.»*

- А) Пряме доведення
- Б) Апагогічне доведення
- В) Розділове доведення
- Г) Це не доведення

16) Визначте характер аргументації: *«Оскільки кількість пенсіонерів зростає, а кількість працюючих скорочується, це посилює навантаження на пенсійний фонд. Для вирішення*

проблеми можливі три варіанти: зменшення пенсій, збільшення податків, або підняття пенсійного віку. Зменшувати мізерні пенсії нема куди, збільшення податків не наповнить пенсійний фонд, а призведе до тінізації економіки. Тож доведеться збільшувати пенсійний вік.»

- А) Пряме доведення
- Б) Апагогічне доведення
- В) Розділове доведення
- Г) Це не доведення

17) *Визначте характер аргументації: «Це найкращий університет в місті, бо він незмінно фігурує серед лідерів у різноманітних рейтингах, до того ж рівень працевлаштування його випускників вищий, ніж у будь-якого іншого вишу нашого міста.»*

- А) Пряме доведення
- Б) Апагогічне доведення
- В) Розділове доведення
- Г) Це не доведення

18) *Визначте характер аргументації: «Прихильники конспірології стверджують, що COVID-19 поширюється насамперед там, де є мережі 5G. Але дані про географію поширення цього коронавірусу показують, що він з не меншою інтенсивністю поширюється і на територіях, на яких немає навіть мережі 4G.»*

- А) Спростування тези
- Б) Спростування аргументів
- В) Спростування демонстрації
- Г) Це не спростування

Розділ 2. ЕТОС АРГУМЕНТАЦІЇ

§ 2.1. Правило свободи. Помилки «аргумент до сили», «аргумент до жалю».

Успішна аргументація передбачає дотримання низки правил. Тож важливо розглянути ключові правила, а також помилки, які виникають при їх порушенні. Слід зауважити, що в теорії аргументації не створено універсальної класифікації помилок. Частково це зумовлено тим, що деякі помилки є прикладом порушення більш ніж одного правила; в декотрих класифікаціях схожі помилки об'єднують в одну групу, тоді як в інших їх розглядають окремо; до того ж за основу класифікації можна брати різні ознаки. Ми скористаємось одним із найпопулярніших підходів, за яким правила і помилки в суперечках поділяються на 4 групи:

- 1) щодо етосу суперечки,
- 2) щодо тези,
- 3) щодо аргументів,
- 4) щодо демонстрації.

Почнемо з етосу.

Так само, як інші види спілкування, суперечка передбачає ряд принципів, від дотримання яких залежить її продуктивність. Звичайно, універсальні норми спілкування (такі як повага до співрозмовників, коректна поведінка, дотримання вимог мовного етикету, якомога зрозуміліше формулювання думок, тощо) поширюються і на ситуації суперечки. Однак є низка окремих настанов, які особливо актуальні саме у тих випадках, коли існує зіткнення різних думок і співрозмовники намагаються з'ясувати, яка ж точка зору найпереконливіша.

Насамперед, слід, принаймні для себе, з'ясувати мету суперечки – для чого сперечаєтеся ви і ваш опонент? Вже зазначалось, що мета учасників може бути різною: хтось намагається з'ясувати істину, хтось – пропагувати свою точку зору, а для когось суперечка може бути просто різновидом інтелектуального спорту. Тож ви маєте визначитися: чи варто вступати в суперечку з опонентом, чи буде певна суперечка продуктивною? Іноді доцільніше просто не гаяти часу на марне обговорення.

Якщо ж суперечка вам цікава, то ви аргументуєте свою точку зору і критикуєте точку зору опонента. При цьому варто дотримуватися **правила свободи: *сперечальники не повинні перешкоджати один одному при висуванні своїх точок зору та при критиці точок зору опонента.*** Зрозуміло, що для продуктивної дискусії необхідно, щоб учасники мали якомога ширші можливості для обґрунтування своєї позиції. Однак іноді це правило порушується, коли учасник дискусії намагається накласти обмеження на аргументацію співрозмовника. Це проявляється у двох пов'язаних помилках:

Оголошення точки зору священною – коли співрозмовнику забороняють критикувати певну точку зору. Наприклад, фанатично віруюча людина сприймає священний текст певної релігійної традиції як богонатхненний, і не хоче навіть спілкуватись із тими, хто не згоден визнавати цей текст авторитетом в останній інстанції.

Накладання табу на точку зору – коли співрозмовнику забороняють висловлювати певну точку зору. Іноді це трапляється у суперечках щодо моральних проблем. Скажімо, обговорюється проблема евтаназії, і хтось може заявити: прискорювати смерть людини категорично неприйнятно, тут нема чого й обговорювати.

Ці помилки обмежують свободу аргументації, однак разом з тим слід враховувати, що в кожній суперечці співрозмовники неявно спираються на уявлення про певне коло припустимих аргументів. Наприклад, суперечка фахівців передбачає компетентність у відповідній галузі, тож необхідність дотримуватись певного фахового рівня (чи, інакше кажучи, заборона дилетантських точок зору) в цьому випадку є обмеженням, але воно може бути виправданим. Або ж уявіть, що ви наводите на підтримку своєї тези якісь статистичні дані, і чуєте у відповідь, що вся державна статистика вигадується працівниками Держстату, тож вона не має жодного стосунку до дійсності. Чи, скажімо, хтось боїться користуватись літаками, посилаючись на те, що літак можуть викрасти інопланетяни. Навряд чи ви продовжували б суперечку з такими особами. Отож, обмеження в аргументації іноді дозволяють чіткіше прояснити підстави дискусії, і вирішити, чи подальше обговорення має сенс.

Зрештою, порушенням правила свободи може бути обмеження не лише аргументації, а й свободи дій учасника. До таких прийомів належить **«аргумент до сили»** (або ж **«аргумент до палки», *argumentum ad baculum***) – погрози, прямі чи завуальовані, на адресу опонента. Іноді це може вести навіть до зриву дискусії. Зіткнувшись із таким випадком, слід вирішити, чи варто продовжувати обговорення. У деяких ситуаціях опонента, котрий має можливість здійснити погрозу, доречніше не дратувати. Однак якщо суперечка відбувається при слухачах і загроза з боку вашого супротивника не дуже серйозна, тоді аргументу до сили можна протидіяти за принципом «Юпітере, ти сердишся, отже, ти не правий». Якщо у відповідь на агресивний випад опонента ви скажете щось на

зразок: *«Що ж, якщо аргументів бракує, в хід ідуть погрози»*, така репліка приверне до вас симпатію публіки.

Аргумент до сили не варто плутати із вказівкою на можливі негативні наслідки, які є об'єктивним результатом певної поведінки. Наприклад: *«Якщо ви недоброчливо ставитиметеся до колег, вони відповідатимуть вам тим же, і в скрутну хвилину ви не отримаєте від них підтримки»* – це слушне застереження. У деяких випадках погроза, висловлена у відповідь на неприйнятну поведінку, може слугувати як цілком доречний етичний аргумент. Також у прагматичних питаннях вказівка на чийсь перевагу може бути виправданою – скажімо, коли власник контрольного пакету акцій приймає рішення, яке не до вподоби іншим акціонерам. Однак не варто плутати такі ситуації із питанням про істинність певної точки зору.

Ще одним прийомом є **«аргумент до жалю» (argumentum ad misericordiam)** – намагання викликати співчуття, щоб уникнути критики. Наприклад, розглядаючи питання про преміювання за досягнення в роботі, хтось пропонує надати перевагу робітнику, в якого велика сім'я, адже саме він найбільше потребує грошей. При цьому даний робітник може працювати не ефективніше за інших. Або ж, припустимо, ви знаєте, що хтось із ваших колег дуже болісно сприймає критику, і в ситуації, коли ви з ним незгодні, у вас може виникнути бажання промовчати, передбачаючи, що ваші заперечення його дуже розчарують.

Аргумент до жалю спирається на емоційний шантаж. Щоб ослабити відчуття психологічного дискомфорту, коли доводиться критикувати слабшу чи вразливішу за себе людину, можна акцентувати на об'єктивному боці справи. Так, у прикладі з робітником варто похвалити пропозицію підтримати його

фінансово, але зауважити, що це краще зробити у вигляді матеріальної допомоги, а от премію за досягнення в роботі слід надати тому, хто працює найпродуктивніше.

Аргумент до жалю може бути виправданим у ситуаціях, де вказівка на вразливість якоїсь особи чи соціальної групи є суттєвою обставиною. Наприклад, коли вирішується питання про надання пільг декотрим категоріям населення, тут співчуття до знедолених може бути важливим моральним чинником, який варто взяти до уваги. Помилкою ж апеляція до співчуття буде тоді, коли вона застосовується у питаннях, при вирішенні яких важливішими є інші чинники.

Хоча аргумент до жалю і до сили спираються на шантаж із протилежних позицій (домінантної чи підлеглої), але іноді вони можуть навіть сполучатися між собою. Один мій знайомий, працюючи викладачем за сумісництвом, якось зіткнувся з гібридом аргументу до сили й аргументу до жалю. Під час екзаменаційної сесії впливова на факультеті людина особисто звернулась до нього з проханням завищити оцінку її родичу, якому начебто важко давалось навчання, хоча насправді той пробайдикував увесь семестр. Та вона не врахувала принциповість викладача, і почула у відповідь: «Ви маєте подякувати, що я виховую вашого родича. Якби ви не випрошували для нього хороші оцінки, то він би навчився отримувати їх заслужено». Прохачку така відмова спантеличила, і в неї не знайшлось що на це сказати. В подальшому згаданого викладача на тому факультеті значно рідше турбували подібними проханнями, тож прояв стійкості до емоційного шантажу може вберегти від подальших спроб з боку оточуючих зіграти на ваших побоюваннях чи співчутті.

§ 2.2. Правило тягара доведення. Помилка «ad ignorantiam»

Одне з важливих правил суперечки – **правило тягара доведення: сперечальник, який висунув точку зору, зобов'язаний її захищати**. Іноді учасник дискусії намагається уникнути необхідності аргументувати свою точку зору. Тут досить типові дві помилки: перенесення тягара доведення на опонента і усунення від тягара доведення.

Перенесення тягара доведення на опонента – замість наведення аргументів на користь своєї точки зору, від опонента вимагають навести докази її хибності, за принципом «доведіть, що це не так». Часто ця помилка застосовується в дискусіях навколо релігії – наприклад, віруючі можуть сказати: *«Якщо ви не можете довести, що Бога не існує, значить, він існує»*. Та насправді це досить вразлива позиція, адже можна відповісти: *«А ви можете довести, що не існує Літаючого макаронного чудовиська? Значить, ви повинні вірити і в Літаюче макаронне чудовисько»*. Недолік перенесення тягара доведення на опонента полягає не тільки в тому, що пропонент намагається уникнути необхідності аргументувати свою точку зору, а й у тому, що аргументувати заперечення нерідко буває важче, ніж ствердження. Наприклад, хтось заявляє, що випадки захворювань на СНІД траплялися ще в доісторичну епоху. Щоб довести, що таких випадків не траплялось, потрібно було б дослідити рештки всіх доісторичних людей. Або ж хтось стверджує, що у старовинному замку мешкає привид, який ретельно ховається від людей. Важко уявити, як можна спростувати це твердження. Тож сильніший тягар доведення на тому, хто стверджує, а не заперечує.

Іноді помилку, пов'язану з перенесенням тягара доведення на опонента, називають **«аргумент до невігластва»**

(argumentum ad ignorantiam) – коли відсутність доказів проти певної точки зору вважають доказом її істинності. Наприклад, якщо не виявлено побічних ефектів певного препарату, то виробникам може здаватись, що заявляючи *«Препарат не має побічних ефектів»*, вони не кривлять душею. Однак сумлінні виробники вкажуть *«Побічних ефектів не виявлено»*.

На аргумент до невігластва нерідко спираються любителі паранормального. Вказуючи на прогалини в існуючих поясненнях, вони намагаються підважити ці пояснення за принципом: якщо не вдається знайти природну причину певного явища, значить, сталося щось надприродне. Скажімо, якийсь випадок НЛО не вдалось пояснити відомими причинами – значить, це були інопланетяни. Пацієнт одужав всупереч прогнозам лікарів – значить, сталося чудо.

У деяких випадках ролі учасників суперечки асиметричні – так, у суді тягар доведення лежить на стороні обвинувачення, а от сторона захисту не зобов'язана доводити невинуватість підсудного. В даному разі презумпція невинуватості покладає тягар доведення лише на одну зі сторін, визнаючи підсудного невинуватим, поки не буде доведено протилежне. Однак у більшості суперечок ролі учасників симетричні, коли як проponent, так і опонент мусять доводити істинність своєї точки зору. Можна сказати, що тут діє презумпція недоведеності – жодна точка зору не може вважатись доведеною, допоки не буде обґрунтовано її істинність. Причому недоведеність не означає хибності точки зору, а лише те, що питання про істинність чи хибність цієї точки зору наразі не вирішено. Той же, хто хоче вирішити це питання, має взяти на себе тягар доведення і продемонструвати, чому відповідна точка зору істинна або хибна.

Іноді вказівка на незнання може бути виправданою у прагматичному контексті. Наприклад, якщо хтось намагається купити певний товар онлайн, і після моніторингу різних сайтів не знайшов дешевшої пропозиції, ніж на сайті А, то твердження *«На сайті А найнижча ціна на даний товар»* виглядає прийнятним. Звісно, не виключено, що існує сайт, на якому відповідний товар пропонується ще дешевше, однак той сайт просто не потрапив до пошуку. Та з прагматичних міркувань у багатьох випадках було б недоречним шукати й аналізувати всю можливу інформацію. Тож заява *«На даний товар найнижча ціна на сайті А, якщо ж хтось не згоден, то хай знайде дешевшу пропозицію»* формально виглядає як перенесення тягара доведення на опонента, але насправді тут присутня аргументація: людина вивчила питання, здійснила пошук, і їй не вдалося знайти дешевшого варіанту.

Слід відрізнити ситуації, коли намагання знайти докази проти певної точки зору не дали результатів, від тих ситуацій, коли хтось із учасників дискусії просто не завдає собі клопоту аргументувати свою позицію. Лише в другому випадку ми маємо справу з перенесенням тягара доведення на опонента. Якщо ж пошук доказів, що суперечать певній точці зору, виявився безрезультатним, то це може використовуватись як аргумент на користь даної точки зору, хоч і не гарантує її істинності. Так, якщо після тривалих випробувань медичного препарату не виявлено побічних ефектів, то буде слушним рішенням вважати цей препарат безпечним, хоча й не виключати можливість у майбутньому переглянути цей висновок, якщо з'являться нові дані щодо побічних ефектів.

Загалом, у ситуаціях, коли питання вважається остаточно не вирішеним, і доводиться задовольнятися лише найбільш обґрунтованим із наявних підходів (визнаючи при цьому, що

найобґрунтованіший на сьогодні підхід може виявитись не найобґрунтованішим із усіх можливих), «аргумент до невігластва» може бути прийнятним тимчасовим рішенням. [114]

Інша помилка при порушенні правила тягара доведення – **усунення від тягара доведення**, тобто, представлення певного твердження як доведеного, як такого, що не потребує аргументації. Часто це відбувається за допомогою слів «очевидно, що...», «добре відомо, що...», «не викликає сумніву...». Іноді це може набувати нахабнішої форми: «жодна розумна людина не буде заперечувати, що...», «тільки невігласи не знають, що...». Тут робиться ставка на хибний сором. Той, хто використовує цей прийом, намагається заздалегідь подати позицію опонентів як таку, яку не варто чи неможливо захищати. Протидіяти такій помилці досить легко: варто показати, що те, що здається очевидним вашому опоненту, може бути очевидним не для всіх, і попросити опонента пояснити, чому він вважає свою точку зору безсумнівною. Також можна навести аргументи, які показують хибність чи сумнівність точки зору вашого опонента, а у випадку нахабного випадку з його боку можна послатись на авторитетних носіїв своїх поглядів.

Слід ще враховувати, що очевидність залежить від контексту – очевидне для фахівців може бути неочевидним для широкої публіки. Загалом, чим більш контроверсійним є твердження, тим сильніший тягар доведення.

І, зрештою, витонченішою формою усунення від тягара доведення є формулювання тези так, щоб її було важко перевірити. Наприклад: *«Колись ви пожалкуєте, що обрали професію через високий дохід, а не за покликанням»* – припустимо, зараз для людини є пріоритетним саме високий

дохід, а в майбутньому її цінності можуть як змінитись, так і залишитись незмінними.

При спростуванні, аналогом усунення від тягара доведення є **бездоказова оцінка тверджень опонента**, які без пояснень відкидаються як безглузді, не варті уваги. У відповідь на свою репліку ви можете почути «Нонсенс!», «Це цілковита дурниця». Як і в попередньому випадку, можна попросити детальніше пояснити, чому певне твердження відкидається.

Іноді помилки щодо тягара доведення можуть поєднуватись. Як приклад, розгляньмо твердження *«Заборона паління в закладах громадського харчування виправдана, бо не існує жодного серйозного аргументу проти такої заборони»*. Тут, по-перше, безпідставно стверджується, що серйозних аргументів проти заборони паління не існує, а по-друге, брак аргументів проти певної точки зору подається як доказ її істинності.

Насамкінець, стисло підсумуємо ключові принципи щодо тягара доведення.

Чим контрверсійнішою або незвичнішою є заява, тим більший тягар доведення лежить на учаснику дискусії, який відстоює цю тезу.

Не варто плутати відсутність доказів із доказом відсутності. Також недоведеність точки зору ще не означає її хибності.

Іноді тягар доведення може бути асиметричним, як у випадку судового процесу, коли при недоведеності як версії звинувачення, так і версії захисту, рішення приймається на користь сторони захисту. Однак у випадку теоретичної дискусії, якщо щодо певного питання жодна з позицій не є достатньо обґрунтованою, доречніше визнати, що наразі переконливої відповіді немає.

§ 2.3. Принцип милосердя

Принцип милосердя в суперечці передбачає, що, аналізуючи аргументацію опонента, її слід інтерпретувати в якомога сильнішому й переконливішому вигляді. Цей принцип застерігає від перекручень, від намагань скористатись несуттєвими промахами опонента чи не вельми вдалими формулюваннями його ідей. Наприклад, хтось стверджує: *«Нам потрібно змінити існуючий порядок речей, адже навряд чи можна назвати справедливою ситуацію, коли в багатих країнах більшість населення страждає ожирінням, тоді як у бідних значна частка населення недоїдає»*. Опонент може зауважити, що твердження про багаті країни є неправдивим – насправді в жодній із багатих країн частка населення, що страждає ожирінням, не сягає половини, тобто, ожирінням у тих країнах страждає меншість, а не більшість. Однак чи варто після цього відкинути наведену аргументацію? Формально пропонент справді помилився, але разом з тим, зрозуміло, що він вказав на дуже гостру проблему нерівності, коли в одних країнах існує надмір харчів, а в інших – нестача. Тож ліпше зосереджувати увагу на ключовій ідеї аргументації, і, якщо тезу чи аргументи можна сформулювати чіткіше чи більш влучно, ніж це зробив учасник дискусії, варто надавати перевагу найсильнішій із можливих інтерпретацій.

Іноді в аргументації використовуються невисловлені припущення, і реконструюючи аргументацію, слід обирати найдоречніший для захисту тези варіант. Розгляньмо приклад: *«Ліля ніколи не жертвує гроші на благодійність. Мабуть, вона егоїстична людина»*. Тут пропущений засновок, що всі, хто не жертвує гроші на благодійність – егоїсти. Очевидно, засновок досить сумнівний, адже є багато інших способів проявляти альтруїзм, до того ж, наприклад, малозабезпечені люди навряд

чи робитимуть фінансові пожертви. Та перед тим, як відкинути цю аргументацію, слід уточнити, чи немає якихось контекстуальних підказок для іншої інтерпретації. Скажімо, Ліля належить до середовища заможних людей, і чимало її знайомих фінансово підтримують якісь благодійні проекти. До того ж пропонент висловлює припущення про егоїзм Лілі, а не стверджує це категорично.

Також слід враховувати метафори та переносний сенс. Інколи виникають непорозуміння, коли хтось зі співрозмовників не вловив іронії чи надто буквально зрозумів чиєсь висловлювання. Кумедний приклад надто буквального розуміння можна побачити на цій картинці з назвою «Коли сказали, що на продуктах має бути дата виготовлення»¹:



¹ Джерело зображення: <https://social.org.ua/13644-shcho-vidbuvaetsya-koli-rozumiiesh-prokhannya-lyudey-zanadto-bukvalno.html#image18417615>

Деякі випадки непорозуміння не такі кумедні, і ведуть до перекручення думки, вартої уваги. Так, можна згадати нещодавній скандал з Г. Третьяковою, депутаткою від фракції «Слуга народу», яка в онлайн-обговоренні заявила:

«Коли народження дитини відбувається не для того, аби дитині надати рівні права, освіту і так далі... а народжують дитину для того, щоб отримати матеріальну допомогу. То ми отримуємо, ну я скажу так жорстко, ми отримуємо дітей дуже низької якості. Які призводять до того, що вони теж сідають на публічні кошти». [6]

Згодом ЗМІ і соцмережі інтерпретували це як вияв фашизму, як заклик до дискримінації дітей із малозабезпечених родин. Однак, як пояснила Третьякова, термін «якість дітей» вживається в науковому середовищі, зокрема в працях Нобелівського лауреата з економіки Г. С. Беккера, до того ж Третьякова використала цей термін в контексті загального огляду існуючих підходів до проблеми, а не в межах практичної рекомендації [62]. Та найгірше, що галас із приводу закидів про фашизм не дозволив побачити справді гостру проблему, коли певні прошарки населення звикають до існування на соціальну допомогу і передають цю порочну практику своїм дітям. Тож принцип милосердя допомагає уникнути ситуацій, у яких обговорення важливого питання відходить на другий план, поступаючись риторичним трюкам і намаганням всіляко очорнити позицію опонента.

Може здатися, що розгляд найсильнішого варіанту позиції опонента ускладнює завдання, позбавляючи легкої можливості перемоги. Та в перспективі легший шлях дає лише оманливий тріумф. В окремій суперечці можна перемогти слабкого чи недосвідченого співрозмовника, але ця ілюзорна перемога зазнає

краху, якщо натрапите на сильнішого опонента, який запропонує переконливішу аргументацію. Тож якщо хочете бути певні, що ваша точка зору справді найбільш обґрунтована, то слід розглянути якомога сильніші варіанти аргументації з боку опонентів, і лише тоді матимете підстави вважати, що у вас є серйозні контраргументи. Принцип милосердя допомагає краще зрозуміти іншу позицію, і вберігає від боротьби з карикатурним образом. Прикладом застосування даного принципу може слугувати семінар відомого астрофізика і популяризатора науки К. Сагана, де учасники, після того, як обрали цікаву для себе проблему, мали представити погляди опонентів таким чином, щоб ті були задоволені й сказали: так, це правдивий виклад нашої позиції. [54, с. 373]

Звісно, принцип милосердя не вимагає, що слід домислювати за опонента аргументи на користь його підходу, хоча й не забороняє цього робити. Якщо мета дискусії – встановити істину, то згадка аргументів, які посилюють позицію опонента, насправді в інтересах усіх учасників дискусії.

Так само, конструктивна дискусія передбачає, що не варто намагатись підловити опонента на несуттєвих помилках. Іноді, якщо аргументація співрозмовника переконлива, і її важко спростувати, опонент починає чіплятись до дрібниць, надаючи їм непропорційно великої ваги. Грубий приклад намагання скористатись помилкою опонента іноді описується як **«адвокатський аргумент»**. Такий аргумент може набувати відверто «свинської» форми, коли недобросовісний учасник дискусії педалює випадкову помилку опонента навіть тоді, коли той вже її визнав. [47, с. 91-92] Однак цьому можна протидіяти, вказавши, що таке акцентування опонентом другорядних аспектів означає, що він насправді не зрозумів суть вашої аргументації. Ліпше погодитись із закидами щодо несуттєвих

деталей, але при цьому підкреслити, що найсильніші аргументи опонент не спростував.

Ще одним прикладом порушення принципу милосердя може слугувати помилка, відома як **«надмірна причепливість»** – коли учасник дискусії чіпляється до кожного слова, вимагає уточнювати очевидні речі, щоб затягнути час або зірвати дискусію. Саме по собі уточнення не є забороненим прийомом, воно може бути доречним, коли потрібно прояснити нечітке або двозначне формулювання. Іноді, щоб зібратися з думками, можна поставити співрозмовнику питання, попросивши розкрити якийсь аспект детальніше, і таким чином виграти час, щоб обміркувати свою відповідь. Але дехто зловживає цим прийомом, вимагаючи постійних уточнень, або чіпляючись до неважливих деталей. Однак при цьому той, хто вдається до надмірної причепливості, ризикує виглядати невігласом – якщо ви звернетесь до слухачів і запитаете, чи вони розуміють вашу тезу та аргументи, і вони дадуть ствердну відповідь, тоді можете сказати, що ваш підхід, схоже, зрозумілий всім, крім опонента, і таким чином виставити його тугодумом, який не розуміє очевидних речей.

Буває, принцип милосердя розуміють хибно, сприймаючи його як вимогу поблажливо ставитись до слабких аргументів співрозмовника. Але надмірна поблажливість теж заважає продуктивній суперечці, адже погоджуючись із сумнівними твердженнями опонента й ігноруючи серйозні недоліки в його аргументації, ви підживлюєте оманливе враження, що його позиція переконливіша, ніж насправді. В декотрих ситуаціях тактовність може спонукати утриматись від критики поглядів співрозмовника, проте такі ситуації не можна вважати повноцінною суперечкою. Принцип милосердя не передбачає, що слід приймати слабку чи хибну позицію, він допускає критику,

але при цьому вимагає критикувати найсильніший варіант підходу співрозмовника.

Принцип милосердя має ще одну серйозну перевагу – він дозволяє уникнути надмірної конфронтації, яка нерідко присутня в ситуації суперечки. Якщо співрозмовник бачить, що ви з повагою ставитеся до його позиції й готові серйозно розглянути аргументи на її користь, зростає ймовірність, що він вам теж відповість повагою.

Мабуть, найбільша перешкода при застосуванні принципу милосердя – психологічний дискомфорт. Приємно усвідомлювати, що ми маємо слухність, а опонент помиляється, тож акцентування на слабших аргументах опонента дозволяє відчутти свою інтелектуальну перевагу. Однак це бажання можна перетворити на виклик: якщо поставити завдання спростувати найсильніший аргумент опонента, то пошук і серйозний розгляд такого аргументу сприйматиметься вже не просто як загроза для самооцінки, а й як засіб її підвищити, впоравшись зі складним викликом.

Загалом, принцип милосердя робить дискусію ефективнішою, а також сприяє вдосконаленню навичок аргументації – ті, хто звик мати справу з найсильнішими версіями аргументів опонентів, самі стають сильними сперечальниками.

§ 2.4. Етос завершення суперечки: хто має слухність?

Важливим етапом суперечки є її заключна стадія. Після того, як учасники озвучили й аргументували свої позиції, а також висловили критичні закиди щодо інших позицій і

відповіли на критику з боку опонентів, потрібно з'ясувати, яка ж точка зору є найбільш обґрунтованою.

Можливі результати суперечки такі:

А) Пропонент довів чи достатньою мірою обґрунтував свою точку зору. В ідеалі, доведення має бути цілком переконливим, беззаперечно демонструючи істинність тези. Прикладом може слугувати доведення математичних теорем, або ж випадки, коли для доведення тези достатньо вказати якісь конкретні факти – скажімо, щоб показати, що в українському суспільстві частка людей з вищою освітою зросла, порівняно з тим, якою вона була 20 років тому, достатньо навести відповідну статистику. Та інколи теза має ширший характер, і для її доведення потрібна велика сукупність даних. Наприклад, глобальна зміна клімату охоплює великий комплекс чинників. Або ж, при поясненні історичних подій, дослідники мають справу з неповною картиною, де бракує певних деталей. Та навіть якщо тезу неможливо довести «на всі сто», можна показати її високу правдоподібність.

Б) Опонент спростував точку зору пропонента, чи показав її неправдоподібність. Іноді спростування може бути беззаперечним – наприклад, якщо у підозрюваного виявляється надійне алібі, то це спростовує версію про те, що він міг бути на місці злочину. У ряді випадків, навіть якщо не вдалося цілком спростувати тезу, тим не менш, можна показати, що вона малоймовірна. Так, припущення, що витoki писанкарства сягають трипільської культури, суттєво підважується тим фактом, що при розкопках трипільських поселень майже не трапляються рештки домашніх птахів, отже, яйця були рідкісною стравою в раціоні трипільців, і за таких умов навряд чи могло розвинутиись писанкарство. [14]

В) Питання про істинність чи хибність тези залишається відкритим. Іноді бракує достатньо переконливих аргументів, щоб вирішити, хто з учасників суперечки має слухність. Буває, що для відповіді на певне питання немає надійних даних. Навіть у науковому пізнанні нерідко трапляються такі ситуації. Наприклад, серед серйозних дослідників досі не вщухають дискусії про автентичність і авторство «Слова о полку Ігоревім».

В ситуаціях А і Б є підстави вважати суперечку розв'язаною, а сторона, яка програла, має визнати слухність позиції іншого учасника. Однак не всім це легко зробити, тому дехто вдається до ряду вивертів. Іноді це просто зрив дискусії, коли учасник, що опинився в програшному становищі, провокує конфлікт, щоб звести обговорення нанівець. Ще одна стратегія полягає в підміні тези. Зрештою, дехто може намагатись поставити під сумнів самі критерії доведеності.

Так, іноді до доведення висуваються надмірні вимоги – якщо воно не є переконливим на 100%, то на цій підставі його намагаються відкинути. Це один з улюблених прийомів прихильників конспірологічних теорій чи альтернативної науки. Наприклад, вчені з трьох різних лабораторій за допомогою методу радіовуглецевого аналізу приблизно визначили вік Турінської плащаниці, відносячи її до XIII-XIV ст. Розходження в результатах становить кілька десятиліть. Тобто, формально можна сказати, що вченим не вдалося визначити точний рік виготовлення плащаниці. На цьому можуть спекулювати ті, хто вважає, що плащаниця була виготовлена на початку нашої ери – мовляв, наука не може вказати точної дати, тож версія про те, що плащаниця була виготовлена за часів Христа, теж має право на існування.

Подібний прийом застосовується і при помилці, відомій як «**хибний баланс думок**». Баланс думок – один зі стандартів журналістики, який передбачає, що слід надати слово різним сторонам. Однак іноді представленість різних точок зору плутають із їх рівнозначністю. Наприклад, лікар рекомендує при певній хворобі ряд медичних препаратів, а народний цілитель радить лікувати цю хворобу молитвою. Та представляти медичні препарати і молитву як просто різні способи лікування хвороби означає ігнорувати важливу різницю між дієвістю цих способів. Інший приклад: прихильники креаціонізму люблять подавати своє пояснення як одну з теорій, поряд з теорією еволюції. Однак це не значить, що обидві теорії мають однакову наукову підтримку. Іноді хибний баланс думок надає невинувато велику вагу маргіналам, і сприяє хибному враженню щодо думки фахової спільноти. Так, якщо одну теорію підтримують 99% дослідників, а іншу, яка їй суперечить – 1% дослідників, то намагання подати обидві точки зору може викликати враження, що друга теорія значно вагоміша, ніж є насправді. Зіткнувшись із хибним балансом думок, можна показати його обмеженість, використовуючи політичну аналогію: якщо існують різні політичні сили, це не значить, що на виборах кожна з них повинна здобути однакову підтримку.

Інший виверт полягає в апелюванні до права на власну думку і на свободу слова. Почувши вагомі контраргументи, хтось може заявити у відповідь, що кожен має право на власну думку. Однак дискусія передбачає з'ясування, наскільки думка є обґрунтованою. Звісно, кожен має право дотримуватись навіть необґрунтованої думки, але такий підхід фактично уникає питання про її істинність. Тож, зіткнувшись із таким прийомом, можна сказати щось на кшталт: «У нас можуть бути різні думки, але питання полягає в тому, наскільки вони істинні. Ідея не

стане істинною лише від того, що її дотримуетесь ви або я». Можна також навести приклад явно абсурдних переконань, і вказати, що ті, хто їх дотримується, теж можуть прикриватись правом на власну думку.

Ще одна помилка відома як позиція **«істина лежить посередині»**. У багатьох випадках прихильники крайнощів справді займають упереджену позицію, а ближчим до істини буде поміркованіший підхід. Однак це не завжди так – в деяких випадках саме прихильники крайньої позиції мають слухність. Наприклад, хтось вважає, що вчені масово втягнуті в змову, яка має на меті приховати випадки відвідання Землі представниками інопланетних цивілізацій. Скептик заперече – немає жодних серйозних доказів такої змови. Вважати, що істинною є середина позиція – мовляв, деякі вчені таки втягнуті в змову, але не масово – було б не виправданим. Схожа проблема виникає і в тому випадку, коли одна зі сторін намагається подати об'єктивну картину, а інша відверто перетягує ковдру на свій бік. Це може підштовхувати наблизити і свою позицію до крайнощів, щоб потім відступити, досягаючи компромісу. Показати помилковість підходу «істина посередині» можна за допомогою такого прикладу: *«Уявіть, що хтось вас назвав подвійним ідіотом. Ви ж, натомість, стверджуєте, що ви взагалі не ідіот? Що ж, істина посередині – ви не подвійний ідіот, а просто ідіот.»*

У практичних ситуаціях, при переговорах, іноді можна шукати компромісне рішення. Однак такі ситуації стосуються інтересів учасників, і їх слід відрізняти від ситуацій, де йдеться про істинність певної точки зору.

Вище зазначалося, що в результаті суперечки не завжди вдається переконливо обґрунтувати чи спростувати тезу, іноді питання так і залишається відкритим. В таких випадках теж

трапляються декотрі помилки. Іноді учасники суперечки перебільшують міру обґрунтованості своєї аргументації. Це буває при розширенні чи звуженні тези, коли, довівши слабше положення, учасник дискусії намагається це подати як успішне доведення ширшого чи сильнішого положення.

При критиці одна з найпоширеніших помилок – вважати що якщо в міркуванні співрозмовника присутній якийсь недолік, то його висновок хибний. Наприклад, якщо теза спирається на ненадійний аргумент, чи аргументація будується за недемонстративним типом умовиводу, то опонент, вказавши на цей недолік, може вважати, що успішно спростував тезу. Та насправді опонент показав лише те, що теза не доведена, а не що вона хибна. Помилка, допущена співрозмовником, ставить під сумнів його позицію, але не дає достатніх підстав її відкинути.

І, зрештою, може здаватися, що коли в результаті суперечки ні пропоненту, ні опоненту не вдалося довести слушність своєї точки зору й питання так і залишилось не вирішеним, то обговорення було марним. Однак це враження нерідко буває хибним, адже зіткнення думок дозволяє учасникам прояснити проблему, виявити сильні і слабкі сторони кожного підходу, навіть якщо жоден з них не є достатньо переконливим, щоб зрештою поставити крапку в дискусії.

Рекомендовані джерела

❖ Хоменко І. В. Еристика: Підручник. / І. В.Хоменко – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 280 с. Режим доступу: https://shron1.chtyvo.org.ua/Khomenko_Iryna/Erystyka.pdf (Див. Модуль 5, с.100-105,138-140).

❖ *Bad arguments : 100 of the most important fallacies in Western philosophy* / edited by Robert Arp, Steven Barbone, and Michael Bruce. Hoboken, NJ: Wiley Blackwell, 2019. (See fallacies № 20 «Argument from Fallacy» pp. 125-127; № 23 «Burden of Proof» pp. 137-139; № 82 «Free Speech» pp.348-350; № 88 «Middle Ground» pp.367-368).

❖ Eemeren, F.H. van, Garssen, B., & Meuffels, B. *Fallacies and Judgments of Reasonableness*. Argumentation Library, vol 16. Springer, Dordrecht, 2009. (See 4.1.The Confrontation Stage: The Freedom Rule. pp.85-109).

❖ *The Burden of Proof: Why People Should Support Their Claims* // Effectiviology.com – Available at: <https://effectiviology.com/burden-of-proof/> Accessed: 12.10.2020.

❖ *The Principle of Charity: Assume the Best Interpretation of People's Arguments* // Effectiviology.com – Available at: <https://effectiviology.com/principle-of-charity/> Accessed: 20.10.2020.

❖ Walton, D. *The Appeal to Ignorance, or Argumentum Ad Ignorantiam*. *Argumentation* 13(4), 367–377 (1999). <https://doi.org/10.1023/A:1007780012323>

Тест №3

1) В якому випадку порушено правило свободи:

А) Модератор обговорення нагадує учаснику, що на виступ відведено 10 хвилин, а доповідь цього учасника триває вже 12 хвилин.

Б) До участі в круглому столі запросили лише тих, хто має науковий ступінь і не менше 5 публікацій з обговорюваної проблематики.

В) Один колега звернувся до іншого з пропозицією щодо нового проекту, а той у відповідь попросив відкласти обговорення, бо терміново має завершити завдання, над яким наразі працює.

Г) Двоє приятелів за кухлем пива зачепили тему про припустимість одностатевих шлюбів, один схвально висловився щодо їх легалізації, а інший заявив, що він категорично не сприймає гомосексуалізму і навіть чути не хоче, як хтось захищає цих збоченців.

2) Яка помилка допущена у міркуванні *«Варто підтримати проект нової співробітниці. Вона тільки почала працювати, отримує невелику зарплату, до того ж у неї маленька дитина і хворі батьки. За таких умов провал проекту буде для неї тяжким ударом.»*

А) Аргумент до скромності

Б) Аргумент до жалю

В) Аргумент до авторитету

Г) Аргумент до більшості

3) Яка помилка допущена у аргументації: *«Ваша ідея дуже цікава. Однак директор не схвалює новомодні віяння, тож ліпше подумайте, може, варто відмовитись від вашої пропозиції.»*

А) Аргумент до скромності

Б) Аргумент до сили

В) Аргумент до жалю

Г) Аргумент до авторитету

4) Яка помилка допущена в аргументації: *«Припущення про існування гендерних відмінностей у рівні IQ суперечать ідеалу рівних можливостей, і сприяють дискримінації. Тож для сучасної цивілізованої людини такі припущення неприйнятні.»*

- А) Накладання табу на точку зору
- Б) Оголошення точки зору священною
- В) Аргумент до сили
- Г) Аргумент до жалю

5) Яка помилка допущена в аргументації: *«Справжні патріоти завжди відстоюють честь своєї країни і не кажуть про неї нічого поганого. Тож я вважаю і завжди вважатиму, що моя країна – найкраща, і ніщо не зможе похитнути моєї впевненості.»*

- А) Накладання табу на точку зору
- Б) Оголошення точки зору священною
- В) Аргумент до сили
- Г) Аргумент до жалю

6) Наталя стверджує, що цього семестру склала всі іспити на відмінно. Олена, її приятелька, висловила сумнів у цьому, зауваживши, що Наталя любить порозважатись і не дуже дбає про навчання. На кому лежить тягар доведення, чи справді Наталя склала іспити на відмінно:

- А) На Наталі – це ж вона має довести, що склала всі іспити на відмінно
- Б) На Олені – якщо вона ставить під сумнів слова приятельки, то мусить доводити, що її приятелька збрехала
- В) На обох, адже дискусія – це спільна справа усіх учасників
- Г) Ні на кому – адже Олена вже спростувала твердження Наталі

7) У якому випадку має місце аргумент до невігластва:

- А) Я вірю, що політик N – чесна людина, а ваші «докази», що він начебто вплутаний в корупційний скандал, мене не цікавлять, не хочу й чути про ці наклепи, поширювані його ворогами.

Б) Суд виправдав підсудного, бо сторона звинувачення не навела достатніх доказів його провини.

В) На зборах ніхто не висловив зауважень щодо нової пропозиції. Керівник дійшов висновку, що його пропозиція не має недоліків.

Г) Попри встановлену табличку в парку «По газонах не ходити», підлітки вирішили побігати по газонах, адже поблизу не було нікого, хто міг би їм зробити зауваження.

8) Яке з тверджень є найбільш виправданим:

А) Переважна більшість повідомлень про НЛО згодом знаходила цілком раціональне пояснення: об'єкти, які вважались НЛО, виявлялись небесними світилами, літаками, ракетами чи навіть метеорологічними зондами. Не було зафіксовано жодного надійного випадку контакту з інопланетянами. Це означає, що насправді інопланетяни ніколи не відвідували Землю.

Б) Оскільки вчені досі не можуть пояснити деякі випадки появи НЛО, це означає, що їм не вдалось знайти доказів, що у цих випадках не присутні інопланетяни. А значить, це свідчить, що інопланетяни таки відвідували нашу планету.

В) Багато розповідей про контакт з інопланетянами виявлялись вигадками чи результатом помилкового сприйняття. Тож надалі варто ставитись до таких повідомлень зі значною часткою скепсису, однак не виключати можливість того, що колись контакт з інопланетянами стане реальністю.

Г) Доказом мудрості інопланетних цивілізацій є те, що жодна з них не хоче вступати з людством у контакт.

9) Юнак у крамниці підійшов із пляшкою вина до каси, а коли касир попросив показати паспорт, юнак відповів, що не взяв паспорт із собою. Касир запитав: «Як ви тоді доведете, що вам виповнилось 18 років?» Юнак відповів: «А ви доведіть, що мені не виповнилось 18 років». Яку аргументативну помилку здійснив юнак:

А) Перенесення тягаря доведення на опонента

Б) Усунення від тягаря доведення

- В) Бездоказова оцінка тверджень опонента
- Г) Аргумент до жалю

10) Яка аргументативна помилка допущена у міркуванні: *«Ті, хто закликає до жорсткого карантину – просто недоумки, які хочуть добити економіку. Всім розумним людям цілком очевидно, що шкода від карантину значно більша, ніж користь.»*

- А) Перенесення тягаря доведення на опонента
- Б) Усунення від тягаря доведення
- В) Аргумент до невігластва
- Г) Аргумент до сили

11) Принцип милосердя вимагає:

- А) Уникати критики позиції опонента, щоб не псувати з ним стосунки
- Б) Розглядати найсильнішу й найпереконливішу інтерпретацію позиції опонента
- В) Визнавати власну можливість помилятися
- Г) Якщо позиція опонента явно слабше обґрунтована, не підкреслювати своїєї правоти, щоб дати йому можливість «зберегти обличчя»

12) Припустимо, ваш співрозмовник наводить плутані аргументи, декотрі з яких слабко стосуються його тези. Яка стратегія відповідає принципу милосердя:

- А) Підкреслити недоліки в його аргументації. Ви це робите заради блага опонента, щоб він надалі ретельніше думав над побудовою аргументації.
- Б) Припинити суперечку. Було б неспортивно сперечатися з людиною, неспроможною ефективно аргументувати свою точку зору.
- В) Уточнюючи позицію співрозмовника, спробувати чіткіше переформулювати його найсильніші аргументи; можливо, на додачу згадати пару вдалих аргументів, які ви раніше чули на підтримку цієї позиції.
- Г) Спростовувати аргументацію співрозмовника в тому вигляді, як ви її зрозуміли. Зрештою, співрозмовник сам винен, якщо не може чітко сформулювати свою думку.

13) Яка із нижченаведених інтерпретацій найкраще відповідає принципу милосердя щодо такої аргументації: *«Зараз розвелось стільки шахраїв, які видають себе за волонтерів, у новинах постійно якісь скандали, що активісти купують собі квартири чи дачі за невідомо які гроші. Так що треба добре подумати, чи варто жертвувати гроші благодійним організаціям. Ніхто не може прослідкувати, куди потім підуть ті гроші.»*

А) Всі волонтери – шахраї, і тільки дурень жертвуватиме їм гроші.

Б) Більшість волонтерів шахрують, тож пожертвовані гроші насправді будуть витрачені не за призначенням. Не варто жертвувати гроші на благодійність.

В) В новинах багато скандалів, що перераховані благодійниками гроші кудись зникають, а потім матеріалізуються у вигляді квартир чи дач, куплених активістами. Тому ті, хто роблять благодійні пожертви, просто не дивляться новин.

Г) Серед волонтерів є шахраї, в новинах часто трапляються викриття псевдоволонтерів. А якщо ще й врахувати, що не у всіх благодійних організацій прозора звітність, це відбиває охоту робити пожертви, або, принаймні, змушує ретельно перевіряти, чи заслугоує довіри певна благодійна ініціатива.

14) Знайдіть хибне твердження:

А) Намагання скористатись другорядним промахом опонента є порушенням принципу милосердя.

Б) Одна з переваг принципу милосердя в тому, що він дозволяє послабити конфронтацію.

В) Принцип милосердя не вимагає домислювати за опонента аргументи на користь його позиції, але й не забороняє цього робити.

Г) Принцип милосердя послаблює позицію того, хто його дотримується, адже, щоб продемонструвати свою правоту, позицію опонента слід виставляти в якомога невігіднішому світлі.

- 15) Яке твердження є слушним:
- А) Якщо опонент показав, що пропоненту не вдалося довести тезу, значить, теза є хибною
 - Б) Суперечка має завершитись перемогою якоїсь точки зору: пропонента чи опонента
 - В) Якщо жодна з точок зору не є цілком обґрунтованою, то все ж можливо аргументовано надавати перевагу певній точці зору, показуючи, що вона правдоподібніша, ніж інші
 - Г) Опонент і пропонент бачать лише частину картини, яка відповідає їхньому однобічному підходу, а істина знаходиться посередині
- 16) Яка помилка НЕ характерна для заключної стадії суперечки:
- А) Підміна тези
 - Б) Зрив дискусії
 - В) Наполягання, що кожен має право на власну точку зору
 - Г) Хибна дилема
- 17) Що з наведеного є прикладом хибного балансу думок:
- А) Більшість дослідників підтримують думку, що COVID-19 виник природним шляхом. Версія, що він був штучно створений в лабораторії, малоймовірна, вважають експерти ВООЗ.
 - Б) При поясненні виникнення COVID-19 пропонують різні версії. Одна з них стверджує, що він виник природним шляхом, тоді як інша – що даний вірус був створений в лабораторії.
 - В) Версію про штучне створення COVID-19 в лабораторії широко тиражують російські ЗМІ. Значить, ця версія не заслуговує довіри.
 - Г) Причина появи COVID-19 остаточно не встановлена. За найімовірнішою версією, цей вірус має природне походження, але наразі не можна виключати і штучне створення цього вірусу.

Розділ 3. ПРАВИЛА І ПОМИЛКИ ЩОДО ТЕЗИ

§ 3.1. Правила щодо тези. Помилки: нечітке формулювання тези, втрата тези, логічна диверсія

Оскільки теза є ключовим положенням доведення, то важливо, щоб думка, яку ви обґрунтовуєте, була максимально зрозумілою для вас, опонента і слухачів.

Є два головні правила щодо тези.

1. **Теза має бути чітко та ясно сформульованою.** Слід впевнитись, що у одні й ті ж поняття всі учасники суперечки вкладають одне й те ж значення. Зазвичай саме розпливчастість тези дає підстави для різного її розуміння співрозмовниками – так, у твердженні «*Студенти мають низькі доходи*» не ясно: йдеться про всіх студентів, чи лише про їх частину. Пропонент намагається обґрунтувати тезу, що більшість студентів мають низькі доходи, а опонент може це сприймати як твердження про те, що студентів, які мають високі доходи, не існує. Тож опонент, навівши кілька прикладів студентів, які можуть похвалитися високим доходом, вважає, що теза спростована, хоча насправді він спростував іншу тезу, а не ту, яку мав на увазі пропонент.

У декотрих випадках двозначність може вести до помилкового консенсусу, як у цьому віршику²:

Спорят викинг и раввин,

Спор заведомо бесплоден:

– Бог один! И он – не Один!

– Один – бог! И не один!

Но все же оба в жарком споре

Сошлись на том, что сила – в Торе.

² Достовірні дані про автора знайти не вдалось. Існує версія, що вірш написав Є. Вольпов (Нестер Пим): <https://popgun.ru/viewtopic.php?t=870540&start=780>

Але частіше двозначність стає причиною непорозумінь. Припустимо, хтось стверджує, що риболовля – це чоловіче заняття. Скоріш за все, ця теза покоробить прихильників гендерної рівності, які скажуть у відповідь, що традиційний розподіл занять на чоловічі й жіночі в сучасному світі стає все більш недоречним. Але, можливо, пропонент просто хотів констатувати, що риболовлею займаються переважно чоловіки, і може навести дані, які підтверджують, що серед рибалок частка чоловіків значно вища, ніж жінок. При цьому він і не думав стверджувати, що риболовля – це справа не для жінок. На жаль, фраза «чоловіче заняття» має обидва ці відтінки – і «справа, якою де-факто займаються чоловіки», і «справа для чоловіків, а не для жінок». А от якщо використати твердження «Риболовлею займаються переважно чоловіки», це дозволило б чіткіше передати думку пропонента.

Можна навести ще один приклад, який наробив чимало зайвого галасу. У вересні 2017-го начальник клініки психіатрії Головного військового госпіталю полковник Олег Друзь у своєму виступі використав слайд, де зазначалося, що посттравматичний стресовий розлад (ПТСР) – це скритий ворог [56]. Однак декотрі учасники АТО сприйняли цей вислів на свою адресу, начебто Друзь назвав їх «скритими ворогами» [9]. З цього приводу спалахнув скандал у соцмережах. Хоча досить очевидно, що, в контексті використаного Друзем слайду, вислів «скритий ворог» позначає саме психологічну проблему, яка шкодить самій людині, однак у мережі залюбки підхопили упереджену інтерпретацію.

Наскільки потрібно уточнювати тезу, залежить від контексту. В твердженнях типу «У студентів низькі доходи», можна вживати уточнюючі слова «переважно», «зазвичай». Але іноді їх варто пропускати, щоб не захарашувати текст.

У деяких випадках на двозначності намагаються зіграти навмисно. Наприклад, від релігійних людей іноді можна почути, що вчені вірять в істинність певної теорії, значить, думка вчених так само базується на вірі. Однак тут використовуються різні значення слова «віра» – у випадку вчених довіра до теорії виникає в результаті ретельної перевірки даної теорії, натомість у релігійному контексті віра часто позначає бездоказове прийняття певних постулатів.

При обговоренні гострих питань теж нерідко трапляється підміна смислу, коли прихильники й противники певного рішення акцентують на різних його сторонах. Так, прихильники узаконення евтаназії можуть називати це рішення засобом позбавити людину зайвих страждань, тоді як противники називатимуть це рішення узаконенням вбивства.

Коли йдеться про чіткість формулювання, іноді виникає проблема, пов'язана з нечіткістю й розпливчастістю самих понять. Наприклад, у законодавстві є норма, відповідно до якої педагогічного працівника можуть звільнити за аморальний вчинок. Та при цьому не дається чіткого визначення аморального вчинку, і в результаті виникають конфліктні ситуації, як у випадку, коли завідувачка дитсадка звільнила виховательку, бо та виклала в соцмережі своє фото в купальнику. [69]

Буває, що теза формулюється навмисно нечітко, щоб залишити місце для її розширення чи звуження. Цьому запобігає наступне правило.

2. Теза повинна залишатись незмінною впродовж всього доведення.

Можлива помилка під назвою «втрата тези», коли співрозмовники у процесі обговорення відволікаються на обговорення іншої тези, тобто дискусія «перестрибує» на іншу

тему. Наприклад, у ЗМІ з'являється публікація, де певного політика звинувачують у корупції, і хтось із учасників дискусії, яка виникла навколо цієї новини, не наводить доказів причетності даного політика до корупції, а натомість із обуренням розповідає, якої шкоди завдає корупція суспільству. Далі цей учасник зауважує, що потрібно посилити покарання за корупцію, й інші співрозмовники, забувши вихідну тезу (винен чи не винен згаданий політик), натомість обговорюють, яким має бути належне покарання для корупціонерів.

Часто втрата тези відбувається тоді, коли співрозмовник не погоджується із якимось аргументом, наведеним на підтримку тези, і надалі увага зосереджується на обговоренні не тези, а аргумента. Для прикладу, один співрозмовник наводить на підтримку своєї тези дані певного дослідження, а опонент сумнівається, що дослідження надійне, вказуючи на те, що воно було опубліковане в маловідомому журналі. Однак втрати тези при цьому не відбудеться, якщо співрозмовники згодом знову повертаються до основної тези. Тут обговорення аргумента підпорядковане основній меті, а саме, доведенню тези, і в результаті або той, хто сумнівався в істинності аргумента, приймає його як істинний, або той, хто наводив аргумент, відмовляється від нього, надалі намагаючись обґрунтувати тезу за допомогою інших аргументів. Однак іноді трапляється, що захопившись обговоренням аргументів, співрозмовники вже й забули про тезу – тоді тут має місце втрата тези. Щоб цього уникнути, варто пам'ятати основну мету вашого доведення, і якщо виникає розбіжність не лише щодо тези, а й щодо певного аргументу, можна акцентувати увагу на інших аргументах, щодо яких співрозмовник не висловлює заперечень.

Іноді хтось із учасників може навмисно намагатись переключити увагу співрозмовника на інше питання. В такому

разі має місце помилка, яку називають «логічна диверсія». Скажімо, покупець на ринку висловлює сумнів щодо свіжості помідорів, а продавець запевняє, що ці помідори вирощені на власному городі, не так, як у інших, які перепродують імпортні овочі, що вирости невідомо де і невідомо якої якості. В наївного покупця може виникнути бажання підтримати місцевого виробника, але варто було б враховувати, що в місцевих виробників овочі теж можуть бути несвіжі. Чи інший приклад – політик, якому нагадали про невиконані передвиборчі обіцянки, може сказати: є багато важливіших проблем; і далі перейти до обговорення якогось вигіднішого для нього питання.

У деяких випадках перехід до обговорення іншого питання є явним, здійснюється за допомогою фраз «Ми вже й так забагато уваги присвятили цьому питанню», «А тепер давайте розглянемо іншу проблему», тощо. До цього прийому іноді вдаються учасники дискусії, які не хочуть визнавати власної поразки і намагаються «з'їхати» з обговорюваної теми.

Та нерідко теза підмінюється не так радикально, і при цьому сперечальник прагне не уникнути обговорення тези, а представити її у вигіднішому світлі. В такому разі здається, що обговорюється початкова теза, але насправді вона непомітно змінилась. Далі ми розглянемо помилки, пов'язані із розширенням і звуженням тези, а також її викривленням.

§ 3.2. Підміна тези: розширення і звуження тези, фіктивний супротивник, слизький схил

Ми вже розглянули декотрі помилки, які виникають при порушенні правил щодо тези, зокрема, правила про те, що теза має бути незмінною впродовж доведення. Зараз звернемося до іншої помилки – **підміни тези**. Вона має ряд різновидів.

Один з них – **підміна тези сильнішим твердженням (розширення тези)**. Наприклад, хтось із колег стверджує, що новий працівник не дуже квапиться входити в курс справ, а інший йому відповідає: значить, ви вважаєте новачка лінивим?

Заміна тези сильнішим твердженням нерідко трапляється в ЗМІ чи в популярній літературі. Мабуть, вам траплялись дані про те, що у міжособистісній комунікації за допомогою змісту слів передається лише 7% інформації, інтонація дає 38%, а міміка, жести, пози – 55% інформації. Вам ніколи не спадало на думку: якщо це так, то навіщо вивчати іноземні мови, адже на 93% можна порозумітись за допомогою невербальних засобів? Однак насправді зазначені цифри були отримані в дослідженні, яке стосувалось лише оцінки розуміння емоцій та стосунків. Але популяризатори не стали вчитуватись у обмеження, вказані в дослідженні. В результаті вони інтерпретували дані щодо сприйняття окремого типу інформації (про емоційний стан людини і її ставлення до співрозмовника), як дані про сприйняття інформації взагалі. [5, с. 269-272]

Ще один приклад, у якому хибна інтерпретація призвела не тільки до поширення помилкового уявлення, а й до масового марнування коштів, пов'язаний із так званим «ефектом Моцарта». В одному експерименті група студентів коледжу, які спершу прослухали сонату Моцарта, згодом показала значно кращі результати, ніж контрольна група, у тесті на просторове мислення (завдання були пов'язані із розрізанням і згортанням паперу). Цей експеримент стосувався лише одного типу завдань, в ньому не стверджувалося про тривалий ефект, і автори не пропонували прослуховування Моцарта як засіб розвитку інтелекту. Але індустрія дитячих розвиваючих ігор, разом з декотрими ЗМІ, здійняли ажіотаж, і в результаті було продано мільйони дисків із класичною музикою, яку радили слухати

вагітним, немовлятам, школярам. Коли експеримент вирішили повторити, то наступні спроби демонстрували нетривалий ефект, до того ж слабший, ніж у першому експерименті. Зрештою з'ясувалось, що справжньою причиною короткочасного поліпшення результатів було емоційне піднесення, викликане мажорними сонатами. [38, с. 104-112]

В українських реаліях прикладом невинного розширення тези можуть бути декотрі мовні поради. Так, порада уникати прийменника «по» у виразах типу «йти по кімнаті», і натомість вживати «йти кімнатою», спершу була викликана прагненням урізноманітнити мову, використовувати ширший арсенал мовних засобів, і передбачала вживання обох цих конструкцій. Однак згодом ця вимога набула радикальнішого характеру, і обернулася намаганням відмовитись від прийменника «по», тобто, зрештою призвела до підживлення тієї проблеми, яку на початку була покликана вирішити – а саме, звуження мовних засобів. [8]

Наступний різновид підміни тези – **підміна слабшим твердженням (звуження тези)**. Наприклад, коли пропонент зіткнувся із труднощами при доведенні тези *«Всі чиновники – хабарники»*, він замінює цю тезу іншою: *«Багато чиновників – хабарники»*. Оскільки захищати слабше твердження легше, то звуження тези нерідко трапляється у відповідь на критику, коли пропонент під виглядом уточнення тези формулює її слабший і зручніший для доведення варіант. Скажімо, хтось стверджує: *«Сучасна молодь лінива і безвідповідальна. За наших часів старшокласники займались чимось корисним, а дехто взагалі йшов працювати після восьмого класу.»* У відповідь опонент вказує, що зараз дехто теж поєднує роботу з навчанням; крім того, багато сучасних підлітків не тільки добре навчаються, а ще й відвідують різноманітні гуртки чи займаються волонтерством;

все це вимагає зусиль, тож навряд чи ці молоді люди ліниві, насправді вони відповідально ставляться до своїх обов'язків. Пропонент тоді може відповісти: я ж мав на увазі те, що зараз молодь починає працювати пізніше, а значить, довше сидить на шії у батьків.

До різновидів підміни тези належить і **«фіктивний супротивник»** – приписування співрозмовнику тези, яку він не висловлював, або ж явне викривлення його точки зору. Іноді цю помилку називають «опудало» (від англ. «straw man»). Прикладом може бути відомий анекдот, коли чоловік сказав дружині *«Ти помиляєшся»*, що вона витлумачила таким чином: *«Я помиляюсь? Значить, я кажу неправду? Брешу, значить? Отже, я собака? Мамо, він мене сукою обізвав!»*. Це анекдотичний приклад, але нерідко викривлення точки зору опонента трапляється у реальних суперечках. Скажімо, якщо ви прихильник більшого державного регулювання тієї чи іншої сфери суспільного життя – значить, ви за тоталітаризм і диктатуру; якщо ж, навпаки, закликаєте до більшої лібералізації – значить, ви за бардак і всюдозволеність.

Іноді до різновидів фіктивного супротивника відносять тактику, коли учасник дискусії зосереджує свою увагу на найслабшому аргументі опонента, намагаючись подати саме цей найлегший для спростування аргумент як центральний, хоча опонент міг наводити його як один з багатьох. В даному разі аргументацію опонента намагаються подати в якомога зручнішому для критики вигляді, ігноруючи сильніші аргументи на користь його позиції. Тут очевидне порушення вже знайомого вам принципу милосердя.

У деяких випадках співрозмовнику приписують приховані мотиви – наприклад, експерт, оперуючи економічними даними, доводить, що варто скоротити кількість пільговиків, адже це

дозволить зменшити видатки держбюджету. Популіст у відповідь може його обізвати агентом олігархів, яким начхати на найвразливіші верстви населення.

Інші приклади апеляції до прихованих мотивів можна знайти в суперечках щодо історії чи мовознавства. Так, в одній із порад О. Пономаріва, спрямованій проти виразу «бути правим», зазначено:

Варіантові Ви (ти) праві (правий) віддають перевагу ті, які дякують Вас (замість вам), заключають (замість укладають) угоди, голосують за змішану (замість мішану) виборчу систему, вимовляють свої прізвища Алексеєнко, Кр'авець, Логвін, Пехота, Кутовой (замість нормальних Олексієнко, Кравець, Логвин, Піхота, Кутовой). [49, с. 149-150]

Але насправді вираз «бути правим» у значенні «мати слухність» вживали І. Франко, М. Драгоманов, В. Винниченко, М. Міхновський, О. Довженко. [7]³

Іноді упереджена інтерпретація тези пов'язана з домислюванням того, що опонент не казав. Наприклад, хтось стверджує, що потрібно підняти зарплати вчителям. Опонент заперечує: *«Значить, лікарі хай почекають. Вам байдуже, що медицина в катастрофічному стані»*. При цьому той, хто закликає підвищити зарплати вчителям, і не думав заперечувати, що лікарі теж заслуговують гідних зарплат. Зрештою, карикатурність може сягнути апогею, коли опонентам приписують точку зору, якої вони взагалі не дотримуються. Наприклад, прихильникам українізації приписують заклики знищувати російськомовних, чи прихильникам європейських

³ Розбір інших цікавих прикладів підміни тези, що трапляються в порадиниках з культури мови (коли досить невинна початкова порада згодом витлумачувалася як вказівка чи заборона) можна знайти в блозі *maxymus* «Діаріуш або тиск слова»: див. [Більше того – крім того, На протязі – протягом, Вірний – правильний](#)

цінностей закидають, що вони намагаються заборонити традиційну сім'ю.

Того, хто вдається до такого прийому, зображаючи опонентів у карикатурному вигляді, досить легко виставити невігласом. Наприклад, хтось стверджує, що лібералізм пропагує вседозволеність, чи що фемінізм означає ненависть до чоловіків. У відповідь можна попросити процитувати тих класиків лібералізму чи фемінізму, на підставі чиїх праць склалось таке враження. Як правило, після цього стає очевидно, що викривлене уявлення продиктоване або ж упередженістю, або ж непоінформованістю.

Прийом «фіктивний супротивник» розрахований передусім на аудиторію однодумців, що упереджено ставляться до певної позиції і схвально сприймають її представлення в карикатурному вигляді. Та хоча цей прийом дає однодумцям відчуття згуртованості, однак на загальносуспільному рівні його використання веде до зростання поляризації думок. Якщо опонентів зображати як тупих чи злих, це зменшує бажання всерйоз розглядати аргументи протилежної сторони і підриває можливість діалогу. До того ж, намагання спростувати не справжню тезу, а її викривлений варіант, означає, що зусилля витрачаються на боротьбу з вітряками, а не з реальною позицією опонентів.

До фіктивного супротивника близький інший прийом – «слизький схил» (англ. «**slippery slope**»), який полягає у намаганні вивести із позиції опонента найбільш екстремальні наслідки. Наприклад, у дискусіях про евтаназію можна почути аргумент: якщо дати лікарям можливість відбирати життя у пацієнтів, то зрештою, це відкриє шлях до лікарської сваволі, коли лікарі замість надавати допомогу людям з невиліковними хворобами, просто позбуватимуться таких хворих. Чи ще один

приклад: якщо дозволити окремим працівникам на їхнє прохання працювати за гнучким графіком, то інші теж захочуть перейти на гнучкий графік, і в офісі настане хаос.

Щоб протидіяти цьому прийому, можна акцентувати на винятковості випадку (скажімо, для певних працівників гнучкий графік має значно важливіше значення, ніж для інших), чи на низькій ймовірності екстремального наслідку і можливості його відвернути (так, у випадку з евтаназією можна передбачити ряд надійних запобіжників, щоб усунути можливості зловживання).

§ 3.3. Аргумент до людини (ad hominem)

До різновидів підміни тези можна віднести й помилку, яка виникає при критиці тези, а саме **«аргумент до особи»**, чи **«до людини» (ad hominem)** – критика особистості опонента замість критики його тези. Наприклад, молодому працівнику, який запропонував по-іншому організувати робочий процес, вказують, що він ще надто молодий, щоб щось пропонувати. При цьому даний закид щодо віку працівника не стосується суті його ідеї. Може виявитись, що пропонована новація насправді слухна. Та навіть якщо це не так, то відкидати невдалу пропозицію слід, вказуючи недоліки самої пропозиції, а не працівника, який її висунув.

Помилка ad hominem є досить поширеною – мабуть, кожному траплялися суперечки, де співрозмовники переходили на особистості. Ця помилка експлуатує психологічну вразливість, адже коли опонент зачіпає особисті риси людини, вона це може сприйняти як атаку на найцінніше для неї – власну персону. Це спонукає людину зосередитись на своєму виправданні, а відстоювання висунутої нею тези відходить на другий план.

Але аргумент до особи не завжди є зловмисним прийомом, він спирається на певне прагматичне підґрунтя. У спілкуванні ми намагаємося визначити, наскільки наші співрозмовники заслуговують довіри. Вказівка на некомпетентність чи погані наміри певного співрозмовника справді може бути важливим застереженням. Однак при цьому слід враховувати, що брехуни іноді кажуть правду, некомпетентні люди в деяких випадках обстоюють слушні погляди, а ті, хто має особисту вигоду від просування певних ідей, тим не менш, можуть просувати чудові ідеї. Тож критика особистих якостей опонента може бути вагомою підставою для ретельнішої перевірки його тверджень, але недостатньою для того, щоб відкинути його позицію.

У деяких випадках, коли йдеться про особистий досвід опонента, вказівка на певні характеристики, які підривають до нього довіру, не буде помилкою. Скажімо, любитель випити запевняє, що інопланетяни існують, адже він сам якимось, вийшовши з бару, побачив НЛО чи розмовляв з інопланетянами. Звісно, буде цілком виправдано засумніватись у його словах. Але припустимо, цей же поціновувач міцних напоїв висловить за чаркою міркування: *«Всесвіт такий величезний, тож малоімовірно, що розумне життя присутнє лише на нашій планеті»*. Відкидати таке міркування лише через те, що його висловив любитель заглядати в чарку, було б недоречним, бо в даному випадку особисті риси не мають значення для оцінки істинності цього міркування.

Так само, у питаннях, де особисті якості людини є важливим аргументом при прийнятті певного рішення, вказівка на недоліки певної особи буде виправданою. Наприклад, при наймі на посаду, яка вимагає відповідальності й понаднормової роботи, зазначити, що претендент любить розважатись, або що його звільнили з попередньої роботи за прогул – це не помилка,

а суттєва обставина. Ad hominem же має місце в ситуаціях, де обговорюване питання не стосується особистості людини.

Закиди на адресу людини можуть бути прямими, цей тип ad hominem іноді називають «**пряма атака**», але буває й інший різновид, який назвали «**непряма атака**» або ж «**отруєння джерела**» – коли намагаються підірвати довіру до опонента, вказуючи на його особистий інтерес чи попередні помилки. Наприклад, студент обґрунтовує думку, що слід збільшити студентські стипендії. Відкидати цю точку зору тільки тому, що її висловив той, хто матиме вигоду від збільшення стипендії, було б недоречно. Як і в наведених вище прикладах, особистий інтерес учасника дискусії слід розглядати лише як застереження, а не як остаточну підставу не приймати його позицію.

Також потрібно розрізняти особисті й об'єктивні сторони аргументації. Припустимо, зайшла мова про правописні реформи, і хтось із російськомовних вказує, що використання варіантів «*Атени*» чи «*міт*» замість звичних «*Афіни*» чи «*міф*» заплутуватиме мовців. У відповідь йому можуть зауважити, що російськомовним бракує належного мовного чуття, тож їхня думка про український правопис не варта уваги. Та при цьому не враховано, що і більшість україномовних теж вживають у цих словах варіант із «*ф*», а не «*т*». Тож у даному разі важливо відрізнити чиесь особисте несприйняття від об'єктивної вказівки на масову тенденцію.

Іноколи «отруєння джерела» набуває досить витонченої форми. Прикладом може бути анекдот про поліцейського, який зупинив водія, що проїхав на червоне світло:

- *Ваші права?*
- *Немає.*
- *Документи?*

- Не взяв з собою.
- Дихніть.
- Та п'яний я, п'яний.
- Ну все, ти влип. Зараз підійде капітан.
- Підходить капітан.
- Права.
- Прошу, – подає водій.
- Документи.
- Ось.
- Дихніть.
- Водій виявився тверезим. Капітан, спантеличено:
- Дивно, мені сержант сказав, що ви п'яні й без документів.
- Може, він вам ще сказав, що я проїхав на червоне світло?

Хоча непряма атака буває доволі підступною, та її можна пом'якшити. Якщо відчуваєте, що ваша позиція може бути поставлена під сумнів через вашу особисту вигоду чи через іншу вказівку на вашу небажаний, можна випередити непряму атаку з боку опонента, відверто заявивши про свою належність до певної сторони – це сприйматиметься як вияв чесності. Також бажано підкреслювати об'єктивні дані чи посилатись на авторитетних для співрозмовника виразників вашої точки зору. У деяких випадках буде ефективним відплатити опоненту тією ж монетою. Наприклад, прихильник альтернативної медицини каже: лікарі відкидають альтернативну медицину, бо мають свою вигоду від просування засобів офіційної медицини. У відповідь можна запитати – а хіба народні цілителі не мають вигоди від просування засобів народної медицини?

Ще один різновид *ad hominem* має назву «**ти також**» (**tu quoque**) – вказівка на те, що людина сама не дотримується тих поглядів, які пропагує. Наприклад, людина, яка міркує про

користь вегетаріанства, сама любить поласувати біфштексом; чи хтось розповідає про користь регулярних занять спортом, хоча сам виглядає явно не спортивно. Звичайно, лицемірство чи нездатність дотримуватись власних принципів підриває довіру до людини, однак не робить автоматично хибними ті принципи, які лицемір декларує, але не дотримується.

З психологічної точки зору аргумент «ти також» сприймається як досить переконливий: якщо котрась людина сама порушує декларовані принципи, вона не має морального права вимагати їх дотримання від інших. Та при цьому важливо розрізнати ситуацію з конкретною людиною і загальний принцип. Скажімо, коли співробітник, який сам часто запізнюється, дорікатиме вам за непунктуальність, можна відповісти, що він не кращий і в даному разі не має права докоряти. Але що ви скажете у тому випадку, коли вам зробить зауваження пунктуальна людина? Так само, коли огрядний лікар вам радить дотримуватись дієти, то краще все ж прислухатись до його поради, попри те, що він сам її не дотримується.

В деяких випадках «ти також» спирається на невдалу аналогію, коли не враховано суттєву відмінність. Наприклад, батьки кажуть дитині, щоб вона лягала спати, бо засиджуватись допізна шкідливо, а дитина відповідає: ви ж самі лягаєте значно пізніше. При цьому дитина, навмисно чи ні, забуває, що дорослим рекомендована інша тривалість сну.

Іноді закид «ти також» можна навіть обернути на підтримку своєї тези. Наприклад, батько застерігає сина від паління, і коли син каже: ти ж палиш, а значить, сам не дотримуєшся своєї поради, батько може відповісти, що з власного досвіду знає, як непросто кинути цю погану звичку, тому й радить сину не починати палити.

Загалом, універсальним засобом проти аргументу ad hominem може бути чітке розрізнення самої тези і того, хто її висловлює. В разі прямої критики варто не піддаватись моментальній психологічній реакції, яка спонукає захищатись чи відповісти опоненту тим же. Натомість, конструктивнішою відповіддю буде сказати щось на зразок *«Що ж, якщо ви критикуєте мою скромну особу, значить, проти самої тези у вас, схоже, аргументів немає»*. Також можна послатись на авторитетних носіїв тих поглядів, які ви пропагуєте – опоненту буде важче критикувати відомих фахівців.

Щоб самим вберегтися від помилки ad hominem, коли виникає спокуса відкинути тезу неприємного чи неавторитетного опонента, можна задати собі питання: а як би ви поставились до обговорюваної тези, якби її запропонував хтось інший – авторитетніший, симпатичніший, до кого відчуваєте більшу повагу?

Рекомендовані джерела

❖ Хоменко І. В. Еристика: Підручник. / І. В. Хоменко – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 280 с. Режим доступу: https://shron1.chtyvo.org.ua/Khomenko_Iryna/Erystyka.pdf (Див. Модуль 5, с.106-112).

❖ Ивлев Ю. В. Логика: Учебник / Издание четвертое, переработанное и дополненное. – Москва: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 304 с. (См. 11.4.§ 4. (Правила аргументации и критики, доказательства и опровержения – Режим доступа: <http://www.hi-edu.ru/e-books/xbook718/01/part-011.htm#i4352>)

❖ Поварнин С. И. Искусство спора. О теории и практике спора. Второе издание, исправленное и дополненное. — Петроград, 1923. Режим доступа: https://upload.wikimedia.org/wikipedia/sources/2/2a/%D0%98%D1%81%D0%BA%D1%83%D1%81%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%80%D0%B0_%28%D0%A1_%D0%98_%D0%9F%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BD%2C_1923%29.djvu (См. Гл. 19, с. 79-86)

❖ Ad Hominem: When People Use Personal Attacks in Arguments // Effectiviology.com – Available at: <https://effectiviology.com/ad-hominem-fallacy/> Accessed: 10.11.2020.

❖ Aikin, S.F., & Casey, J. (2011). Straw Men, Weak Men, and Hollow Men. Argumentation, 25, 87-105. – Available at: [https://www.academia.edu/2609857/Straw Men Weak Men and Hollow Men](https://www.academia.edu/2609857/Straw_Men_Weak_Men_and_Hollow_Men)

❖ Bad arguments : 100 of the most important fallacies in Western philosophy / edited by Robert Arp, Steven Barbone, and Michael Bruce. Hoboken, NJ: Wiley Blackwell, 2019. (See fallacies № 8-11 pp. 71-93).

❖ Foresman, G. A., Fosl, P. S., & Watson, J. C. The Critical Thinking Toolkit Malden, MA: Wiley Blackwell, 2017 – 348p. Available at: <https://pdfroom.com/books/critical-thinking-toolkit-a-compendium-of-concepts-and-methods-for-reasoning/9zk2AkDVdPJ> (See «Ad Hominem Fallacies: Direct, Circumstantial, and Tu Quoque», pp.113-120)

❖ Slippery Slope: What It Is and How to Respond to It // Effectiviology.com – Available at: <https://effectiviology.com/slippery-slope/> Accessed: 03.11.2020.

Тест №4

1) Якщо сперечальники в процесі дискусії відходять від тези, перейшовши до обговорення несуттєвого питання, така помилка має назву:

- А) Втрата тези
- Б) Підміна тези
- В) Фіктивний супротивник
- Г) Отруєння джерела

2) Коли учасник дискусії намагається навмисно переключити увагу співрозмовника на інше питання, то має місце помилка:

- А) Нечітке формулювання тези
- Б) Двозначність
- В) Хибне розуміння тези
- Г) Логічна диверсія

3) Яка ситуація є прикладом втрати тези:

А) Обговорюючи рейтинг певного політика, один з учасників дискусії навів дані опитування, інший заперечив: перед виборами виникає дуже багато соціологічних контор-одноденок. Далі учасники обговорювали, наскільки варто довіряти установі, що провела опитування.

Б) Віруючий сказав, що насправді всі люди віруючі: одні вірять в те, що Бог є, а інші – в те, що Бога немає. На що атеїст відповів, що насправді всі люди невіруючі: одні не вірять в те, що Бог є, а інші – в те, що Бога немає.

В) В рекламі стверджувалось: «Всім покупцям знижка 50%!» А дрібним шрифтом зазначалось, що знижка надається лише при придбанні товару на суму не менше 1000 грн.

Г) Співробітник здав проект із запізненням. Коли йому за це дорікнули, він відповів: декотрі його колеги здали проект ще пізніше, ніж він.

4) Правила щодо тези передбачають:

А) Теза повинна бути простим судженням, і логічно випливати з аргументів.

Б) Теза повинна однаково розумітись усіма учасниками дискусії, і її мають доповнювати визначення ключових понять, які в ній містяться.

В) Теза має бути ясно і чітко сформульованою, а також залишатись незмінною впродовж всього доведення.

Г) Теза має висловлюватись якомога ясніше, і підкріплюватись надійними аргументами.

5) Яка з помилок НЕ є прикладом порушення правил щодо тези:

А) Фіктивний супротивник

Б) Логічна диверсія

В) Втрата тези

Г) Усунення від тягара доведення

6) Яка помилка допущена у міркуванні: *«Ви стверджуєте, що державне регулювання економіки слід послабити? Так я й знав, що ви зневажаєте державу і підтримуєте дикий капіталізм!»*

А) Втрата тези

Б) Розширення тези

В) Звуження тези

Г) Фіктивний супротивник

7) Один з кандидатів на місцевих виборах згадав серед проблем міста велику кількість безпритульних тварин на вулицях, і зазначив, що цю проблему слід вирішувати, адже тільки за минулий місяць від мешканців надійшло кілька десятків скарг. «Значить, ви гарантуєте будівництво нових притулків для тварин?» – запитав один із зоозахисників. Якої помилки щодо тези припустився зоозахисник:

А) Втрата тези

Б) Розширення тези

В) Звуження тези

Г) Фіктивний супротивник

8) Дослідження показало, що у тих, хто п'є більше трьох чашок кави на день, ризик інфаркту вищий ніж у тих, хто п'є не більше однієї чашки. Журналіст подав результати цього дослідження

під заголовком: «Вчені довели: кава веде до інфаркту!». Якої помилки припустився журналіст:

- А) Втрата тези
- Б) Розширення тези
- В) Звуження тези
- Г) Фіктивний супротивник

9) Яка помилка у міркуванні: *«Сьогодні ми дозволимо використання канабісу в медицині, а трохи згодом він вільно продаватиметься всім охочим. Наступний крок – легалізація усіх наркотиків, і врешті-решт, суспільство перетвориться на суцільний наркопритон.»*

- А) Розширення тези
- Б) Звуження тези
- В) Слизький схил
- Г) Фіктивний супротивник

10) Яка з помилок НЕ є різновидом аргументу до людини:

- А) Пряма атака
- Б) Фіктивний супротивник
- В) Отруєння джерела
- Г) Ти також

11) А., кандидат на місцевих виборах, звинуватив свого суперника Б. у корупції, навівши дані журналістських розслідувань. На що суперник відповів: *«Мабуть, А., будучи безробітним, має час обсмоктувати журналістські розслідування. Краще б він зробив щось корисніше для нашого міста, тоді його слова були б чогось варті»*. Яка помилка у відповіді політика Б.?

- А) Пряма атака
- Б) Фіктивний супротивник
- В) Отруєння джерела
- Г) Ти також

12) Яка помилка у міркуванні: *«Викладач Н. нарікає, що студенти часто лінуються, але навряд чи варто йому вірити, бо сам Н. далеко не взірець працелюбства.»*

- А) Пряма атака
- Б) Фіктивний супротивник

- В) Отруєння джерела
- Г) Ти також

13) Яка помилка у міркуванні «Ви нас переконуєте в користі вегетаріанства. Але ж ви працюєте у компанії, що виготовляє вегетаріанську їжу. Тож, мабуть, справжню користь отримують не вегетаріанці, а виробники вегетаріанських харчів.»

- А) Пряма атака
- Б) Фіктивний супротивник
- В) Отруєння джерела
- Г) Ти також

14) В якому прикладі вказівка на особисті якості НЕ буде помилкою:

- А) Католицькі священники не повинні давати настанови подружжю. Оскільки самі священники неодружені, то що вони знають про сімейне життя?
- Б) Викладач стверджує, що без вивчення філософських дисциплін справді якісна освіта неможлива. Але ж ми розуміємо, що цей викладач працює на кафедрі філософії і просто захищає інтереси своєї кафедри.
- В) Мій сусід вважає, що доказом життя душі після смерті є досвід людей, які пережили клінічну смерть і розповідали про вихід зі свого тіла. Та оскільки мій сусід – любитель всякої шарлатанщини, його докази небагато варті.
- Г) Не раджу заводити з цим хлопцем серйозні стосунки. Він бігає за кожною спідницею, до того ж має явні нарцисичні схильності.

Розділ 4. ПРАВИЛА І ПОМИЛКИ ЩОДО АРГУМЕНТІВ

§ 4.1. Правило істинності аргументів. Хибні та брехливі аргументи

У цьому розділі ми розглянемо правила і помилки, які стосуються другого компоненту доведення – аргументів. Одне з правил щодо аргументів вимагає: **аргументи мають бути істинними висловлюваннями.**

Оскільки теза спирається на аргументи, то використання недостатньо обґрунтованих аргументів робить доведення не достовірним, а лише ймовірним. Щоб справді довести тезу, необхідно, щоб аргументи, наведені на її підтримку були істинними. На жаль, це правило досить часто порушується, навмисно чи ненавмисно, і тоді виникають помилки, відомі як хибний аргумент і брехливий аргумент.

«**Хибний аргумент**» – використання інформації, яка не відповідає дійсності. При цьому той, хто наводить хибний аргумент, може й не здогадуватись про його хибність. Якщо ж котрийсь із учасників дискусії навмисне використовує неправдиву інформацію, то має місце інша помилка – «**брехливий аргумент**». Іноді брехня буває явною, набуваючи вигляду перекручення даних, навіть вигадування неіснуючих «фактів». Мабуть, кожному траплялись безпардонні фейки. Приклади викритих фейків можна знайти на stopfake.org, платформі, присвяченій виявленню фейків у російській пропаганді. На жаль, з українського боку теж трапляються фейки – так, в Інтернеті можна натрапити на вислів *«Ми переможемо лише тоді, коли усвідомимо, що за Україну треба не вмирати, а вбивати»*, який цілком безпідставно приписують Г. Сковороді. Ця «цитата» не раз репостилась, причому ті, хто її

поширював, тим самим демонстрували явну необізнаність з поглядами Сковороди, адже для Сковороди були зовсім не властиві заклики когось вбивати, до того ж він, відповідно до духу своєї епохи, мислив у рамках релігійних, а не національних категорій. Звернення до осмислення національних питань відбулось в епоху романтизму (XIX ст.), тоді як Сковорода належав до барокової культури, де національна ідея не висувалася на перший план.

Іноді цитати виривають з контексту, і хоч формально вони передані правильно, але поза контекстом здатні ввести в оману. Наприклад, у російському псевдонауковому фільмі «Великая тайна воды» були використані цитати з інтерв'ю з лауреатом Нобелівської премії К. Вютріхом, однак виявилось, що із годинного інтерв'ю журналісти включили у фільм лише три незначні фрагменти загальною тривалістю близько хвилини, щоб у глядачів склалося враження наукової респектабельності фільму. [33, с. 32]

Та навіть за допомогою правди теж можна обманути – якщо учасник суперечки вважає, що опонент буде приховувати правду, то опонент, знаючи про це, може сказати правду, розраховуючи, що співрозмовник сприйме її як брехню. Прикладом такої тактики може бути єврейський анекдот про комівояжера, який їде у своїх справах до Одеси, як раптом до вагона заходить його конкурент і питає: «Скажіть, Рабинович, а куди ви їдете?» Рабинович думає: «Якщо скажу правду, що їду до Одеси, то конкурент теж туди поїде і зіпсує мені бізнес. Краще скажу, що їду до Кишинєва. Але, з іншого боку, якщо скажу, що їду до Кишинєва, він подумає, що я його хочу обманути, і здогадається, що я їду до Одеси. Тож ліпше скажу, що їду до Одеси, хай він подумає, що насправді я їду до Кишинєва». Зрештою Рабинович відповідає: «Я їду до Одеси». На що

конкурент каже: «Рабинович, я знаю, що ви їдете до Одеси, але навіщо ви мене обманюєте?» [50, с. 150]

Однак слід зазначити, що такий тонкий психологічний розрахунок – радше виняток, ніж правило. Мотиви інших людей не завжди для нас прозорі, і в деяких випадках складно однозначно встановити, чи співрозмовник свідомо наводить хибну інформацію, чи він сам помилково переконаний в її істинності. Наприклад, хтось на підтримку своєї тези посилається на результати соціологічного опитування, проведеного нефахівцями. Із самої цієї інформації важко сказати, чи тут свідоме використання ненадійних даних, чи співрозмовник щиро вважає ті дані надійними, оскільки просто не розуміє, як відрізнити якісні соціологічні опитування від неякісних. Тож відмінність між хибним та брехливим аргументом досить умовна, і в багатьох ситуаціях важливішим є не те, яким мотивом керується співрозмовник, а те, наскільки істинний наведений аргумент. В будь-якому разі, якщо виникають сумніви щодо істинності того чи іншого аргументу, слід попросити вказати джерела наведених даних, чи цитат, тощо.

Також варто усвідомлювати, де закінчуються прямі дані і починаються домисли чи інтерпретація. Наприклад, ви чуєте таку історію: пасажир зайшов у маршрутку, і коли йшов проходом, відчув, як його хтось легко зачепив біля кишені, а коли через кілька зупинок він вийшов з маршрутки й зайшов у крамницю, то, підійшовши до каси, виявив, що гаманця в нього в кишені немає. Мабуть, ви подумали, що гаманець цього пасажирів витягли у маршрутці злодії. Але насправді він міг забути гаманець вдома або випадково витрусити його з кишені. Цей приклад показує, як легко ми подумки добудовуємо деталі картини, про які насправді не маємо достовірної інформації. На

таку нашу схильність націлене використання напівправди, коли подається не вся релевантна інформація, з розрахунком, що людина зробить з неї хибні висновки.

Напівправда може бути ще підступнішою за відверту брехню, бо вона містить деякі істинні факти, тож її важче розпізнати, ніж цілковитий фейк. Щоб зорієнтуватися, варто враховувати релевантні обставини. Як і у випадку підміни тези, зміст певного аргументу може викривлятися, розширюватися чи звужуватися. Наприклад, опитування мешканців певного міста видають за думку населення країни в цілому. Або ж дані, отримані кілька років тому, подають як опис теперішньої ситуації.

Ще один необхідний крок – перевірка надійності джерела. Чи є автор експертом у відповідному питанні? Якщо посилається на дані, отримані не ним, чи вказано першоджерело? Слід також з'ясувати, чи немає в автора упередженості чи особистого інтересу. Якщо є сумніви щодо неупередженості, можна спробувати перевірити інформацію за іншими незалежними джерелами. Нерідко буває, що людині важко самотійно оцінити істинність тих чи інших даних через брак відповідних фахових знань. У випадку інформації, розрахованої на фахівців у певній галузі, можна звернутись до відповідної професійної спільноти, наприклад, проконсультуватись на тематичному форумі чи сайті.

Зрештою, факти мають вписуватись у ширшу картину. Іноді, щоб виявити хибність певного твердження, достатньо замислитись: наскільки воно узгоджується із іншим знанням? Скажімо, любителі паранормального стверджують, що екстрасенси здатні спілкуватися з духами померлих. Можна запитати – чому досі ніхто із екстрасенсів не викликав,

наприклад, духів античних авторів, щоб ті надиктували свої втрачені твори?

Загалом, універсальним засобом проти хибних чи брехливих аргументів є перевірка. Декотрі поради щодо фактчекінгу можна знайти в рекомендованих джерелах наприкінці розділу.

§ 4.2. Туманний аргумент. Помноження аргументів

Продовжуючи розглядати правила і помилки щодо аргументів, звернемося до наступного правила (яке нагадує одну з вимог стосовно тези) – **аргументи мають бути сформульовані ясно та чітко**. Щоб уникнути непорозумінь, слід виявити всі аргументи, що застосовуються в доведенні чи спростуванні, та з'ясувати їх зміст. При порушенні правила ясності й чіткості можуть виникати вже знайомі вам помилки: розширення, звуження чи підміна смислу, а також намагання зіграти на двозначності.

Іноді, коли бракує аргументів, дехто вдається до навмисно ускладненого викладу, намагаючись незрозумілими формулюваннями замаскувати відсутність думки. Така помилка, відома як **«туманний аргумент»** полягає у використанні надто складної, переобтяженої термінологією аргументації, або в деяких випадках, навіть просто набору фраз, який позбавлений смислу. Цей прийом націлений на те, щоб у публіки склалось враження ерудованості й компетентності виступаючого, а також щоб опонент відчув себе невігласом.

До туманних аргументів вдаються прихильники псевдонауки чи окультних вчень, вживаючи слова, які не мають сенсу, або використовуючи псевдопоняття, наприклад, «біополе»

чи «тонка енергія». В епоху вибухоподібного приросту інформації не тільки пересічній людині, а й вченим важко компетентно орієнтуватись у предметах, які знаходяться поза сферою їхньої спеціалізації. І це зменшує шанси на викриття наукоподібної нісенітниці, замаскованої словами, що виглядають як спеціалізована термінологія. Наприклад, у дискредитованій концепції І. Великовського щодо так званого зіткнення світів, використовуються терміни з різних наук – історії, етнології, лінгвістики, астрономії, географії. Така широта ускладнювала демонстрацію псевдонауковості його концепції. Відомий астрофізик і популяризатор науки К. Саган згадував принагідну розмову з професором давньосемітської історії, у якій професор сказав, що інтепретація Великовським Біблії та історичних подій – явне безглуздя, але от частина, присвячена астрономії, виглядає переконливо. У Сагана ж склалось протилежне враження – як астрофізик, він бачив явні недоречності в астрономічних міркуваннях Великовського, тоді як історичні інтерпретації здавались вартими уваги. [103, с. 475]

Ті, хто вдається до туманного аргументу, роблять ставку на сором співрозмовників. Якщо людина не може простежити хід чийхось міркувань, вона радше подумає, що це вона недостатньо обізнана, а не що опонент меле відверту нісенітницю. Художньою ілюстрацією такого психологічного ефекту може бути уривок з «Перверзії» Ю. Андруховича, у якому головний герой, Стас Перфецький, слухає промову Мавропуле:

«Подія, про яку зараз мова, аби вам було зрозуміліше, – це повне завершення процесу виживання жайворонків в умовах суто кількісного (до якісного ще далеко) переходу через колаборацію третіх півнів з мексиканськими кактусами. Годі навіть описати всі наслідки згаданого катаклізму! По-перше, було раз і назавжди відторгнуто меломанів і перетворено музей

жовтневої копуляції на резиденцію архієпископа всіх іноземців. По-друге, в пірамідах виник далекий від стабільності ажіотаж, якому не піддавалася жодна з існуючих на тоді субстанцій пекла. По-третє, кожна спроба турецького міністра безпеки покласти край неперервному проростанню суніць призводила лише до чергового витка проституції та морського пароплавання. І, нарешті, по-четверте, – хоч я міг би перелічувати й “по-десяте”, і “по-сотє”, – ланцюг наслідків тягнеться без кінця і нема йому краю, – по-четверте, було навіки спростовано близьку до істини псевдотеорію монголоїдного (читай: колоїдного) походження метеликів і електричних вимикачів...

“Щось не так, – думав Стас Перфецький, – щось у мене сьогодні зле з англійською! Ніяк не можу вхопити напрям думок цього дубовала. Такий уже день!”

[1, с. 220-221]

Іноді аргумент може бути не позбавленим сенсу, але для більшої солідності його навмисно намагаються сформулювати якомога «розумніше», і для цього використовується складна термінологія, мало зрозуміла слухачам.

Така помилка буває й ненавмисною. Вона є одним із проявів «прокляття експерта», коли фахівцям важко уявити, що хтось може не розуміти здавалося б, цілком очевидні речі. Можна згадати уривок із «Доктора Серафікуса» В. Домонтовича, де професор Комаха розмовляє з п'ятирічною дівчинкою:

«– Що це? – питає Ірця, показуючи малюнок доби палеоліту, де на камініці вирізьблено не то ведмеда з головою коняки, не то коняку з лапами ведмеда.

– Це, – пояснює Комаха з щирою й непідробленою сумлінністю людини, що звикла ніколи не зважати на аудиторію, – це рінерит з оріньякської стоянки Реб'єр.»

[18, с. 20]

Щоб протидіяти туманному аргументу, насамперед слід подолати основну психологічну перешкоду – сором і страх виглядати невігласом. Можна обернути ситуацію на власну користь, підкресливши цінність ясного викладу, і попросити співрозмовника ясніше сформулювати свою думку. Якщо суперечка відбувається при слухачах, то таке прохання пояснити зрозуміліше і доступніше знайде прихильний відгук у аудиторії.

Іще одним прийомом, який іноді використовують, коли бракує аргументів, є «**помноження аргументів**» (інша назва – «**ad nauseam**» чи «**ad infinitum**») – повтор одного й того ж аргументу різними словами для створення ілюзії багатьох аргументів, за принципом, що один аргумент, повторений кілька разів, може сприйматися як кілька різних аргументів.

До того ж кількаразовий повтор може посприяти тому, що інформація краще відкладеться в пам'яті слухачів. Навіть якщо для обґрунтування своєї позиції аргументів не бракує, досвідчені оратори намагаються принагідно повторювати ключові аргументи, щоб акцентувати на них увагу аудиторії. Звісно, окремі повтори можуть бути виправдані, але при цьому слід дотримуватися міри.

Повтор є прийомом, котрий застосовується не лише в дискусіях, а й у пропаганді, розрахованій на широку аудиторію. У таких випадках виникає ефект ілюзії правди, коли знайомій інформації більше довіряють. Для ілюстрації пропагандистського ефекту повторення іноді наводять фразу, приписувану Й. Геббельсу *«Якщо часто повторювати брехню, то зрештою вона стане правдою»*. Іронія в тому, що насправді ця фраза вперше була пов'язана з особою Геббельса в 1946 р., тобто, вже після його смерті, причому у першій згадці не було вказано джерела. Однак часте повторення цієї фрази,

асоційованої із Геббельсом, створило хибне уявлення що фраза належить йому. [81, с. 217]

Помноження аргументів також впливає на уявлення про поширеність певної точки зору. В одному експерименті учасників попросили оцінити, наскільки респонденти, охоплені опитуванням підтримують певну ідею. Частині учасників дали прочитати один коментар респондента, а іншій частині – той же коментар, який дублювався кілька разів (начебто через технічну помилку). Ті учасники, які бачили коментар, продубльований кілька разів, приписали дещо вищу популярність точці зору, висловленій у коментарі. При цьому учасники чудово усвідомлювали, що дублювання коментаря – це просто технічний глюк. Однак дослідники зазначають, що ефект повтору має обмежене застосування, він не працює, коли в людини сформувалась своя точка зору. [115]

Ще один аспект помноження аргументів стосується випадків, коли багаторазове повторення якогось твердження зрештою призводить до небажання опонента сперечатись. Цей нюанс відображений у назві «ad nauseam» – «до нудоти». Мабуть, кожному траплялись зануди, які, попри всі контраргументи, вперто твердили своє. Та вони здобувають піррову перемогу – хоча впертий сперечальник, опонентам якого просто набридає з ним сперечатись, може вважати себе переможцем, але, по суті, це зрив дискусії, і замість переконати інших, він настроює їх проти себе і своєї позиції.

Загалом, зіткнувшись із помноженням аргументів, важливо побачити однаковий зміст за різною словесною оболонкою, і, продемонструвавши тотожність різних аргументів, можна вказати, що опонент «товче воду в ступі».

§ 4.3. Коло в доведенні

Ще одне правило щодо аргументів формулюється так: **істинність аргументів повинна доводитись незалежно від істинності тези.**

Теза обґрунтовується за допомогою аргументів, тобто, вона спирається на аргументи. Та іноді виникає помилка, відома як **«коло в доведенні»** – тезу обґрунтовують за допомогою аргументів, які, однак, для свого обґрунтування самі спираються на тезу. Прикладом може бути анекдот про двох монахів:

Один монах сказав іншому:

– Ти знаєш, що наш абат сьогодні розмовляв з Богом?

– А ти звідки знаєш?

– Абат мені сам сказав.

– А раптом він бреше?

– Ну сам подумай, невже Бог став би розмовляти з якимось брехуном?

Тут теза про те, що абат розмовляв з Богом, підкріплюється твердженням абата, а сумнів у достовірності твердження абата відкидається на підставі того, що абат розмовляв з Богом.

У явному вигляді коло в обґрунтуванні виявити легко, але нерідко воно маскується за відмінними формулюваннями, чи приховане в доведенні, котре складається із багатьох кроків.

Найпростіші приклади кола в доведенні являють собою просте перефразування тези, наприклад, *«Ці дії є незаконними, бо вони суперечать закону»*, або ж *«Оксана – наша найкраща працівниця, бо кращих за неї немає»*.

Коло в доведенні може розглядатись як варіант усунення від тягаря доведення, адже тут не наводяться аргументи на підтримку тези, а повторюється сама теза, за схемою *«А, тому що А»*. Однак ті, хто вдається до такої помилки, далеко не завжди

свідомо намагаються уникнути тягаря доведення. Насправді коло в доведенні виникає з різних причин.

Одна з них – сплутування визначення і емпіричних доказів. Наприклад, стверджується, що українська система вищої освіти занадто патерналістська, бо всі важливі рішення щодо навчального процесу приймає адміністрація вишів, а в студентів дуже обмежені можливості на щось вплинути. В даному разі тут радше розкривається поняття патерналізму, а не наводяться докази. Натомість до справжніх доказів могли б належати вказівки на незначний відсоток вибірових дисциплін, вужчі повноваження студентського самоврядування в українських ВНЗ порівняно із західними, тощо.

Іноді за колом в доведенні може стояти упередженість, коли людина не завдає собі клопоту підібрати справжні аргументи для обґрунтування того, що їй видається досить очевидним. Прикладом може бути діалог:

- Я ненавиджу сусіда, бо він мерзотник!*
- А чому ти вважаєш його мерзотником?*
- Якби він не був мерзотником, я б не відчував до нього ненависті.*

Хтось може інтуїтивно сприймати певну тезу як істинну, тож і аргумент, який на неї спирається, теж не викликає заперечень. Однак опонента це не переконає, адже якщо він не вважає тезу істинною, то відкине і аргумент, тобто, в такому доведенні аргументи будуть не менш сумнівними, ніж теза. Щоб доведення було переконливим, слід обирати аргументи, в істинності яких опоненту буде важко сумніватись, це збільшує шанси, що опонент їх прийме, а значить, має прийняти й тезу, яка з них випливає.

Якщо дискусія досить тривала і в ній використовується багато аргументів, коло в доведенні може бути допущено

мимовільно, особливо якщо для людини і теза, і аргумент сприймаються однаково переконливо. Наприклад, розповідаючи приятелю про справи на роботі, хтось може сказати, що найдосвідченішого колегу в його відділі призначили на відповідальну посаду. На початку розповіді може трапитись твердження *«Н. у нас найдосвідченіший, тому посада дісталась йому»*, а через кілька хвилин, коли приятель цікавиться – *«А ти певен, що Н. найдосвідченіший?»*, у відповідь може прозвучати: *«Звісно, адже саме його, а не когось іншого призначили на таку важливу посаду»*. Причиною цього кола є те, що для людини обидва твердження (що Н. є найдосвідченішим, і що Н. заслужено отримав відповідальну посаду), сприймаються як однаково істинні. Іноді цьому сприяє й те, що причинно-наслідковий зв'язок, в аргументації може використовуватись двояким чином: причина веде до наслідку: *«Н. найдосвідченіший (аргумент), тому саме його призначили на відповідальну посаду (теза)»*, або ж наслідок свідчить про причину: *«Н. призначили на відповідальну посаду (аргумент), а це значить, що він найдосвідченіший (теза)»*.

Ще одна складність пов'язана з тим, що теза і аргумент можуть бути насправді істинними, тож коло в обґрунтуванні не впадає у вічі, адже доведення сприймається як переконливе.

Інша помилка, яка іноді розглядається як споріднена з колом в доведенні – це **«випередження підстави»**, коли в аргументі приймається як даність те, що ще потрібно довести. Якщо у випадку кола в доведенні аргумент не може вважатись доведеним, адже спирається на тезу (яка сама є ще не доведеною), то при випередженні підстави аргумент не обов'язково спирається на тезу, але є не доведеним твердженням. Хибні стереотипи, некритично засвоєні ідеї можуть сприйматись як само собою зрозумілі в середовищі прихильників певної

ідеології, і лише при зіткненні з носіями інших поглядів може виявитись безпідставність цих ідей.

Також варто зробити застереження, що колова аргументація не завжди є помилковою. Прикладом можуть бути циклічні процеси, де причина і наслідок пов'язані не лінійною залежністю, а утворюють коло – так, економічна криза спричиняє зменшення витрат з боку населення, а зменшення витрат означає зменшення прибутків бізнесу, і це поглиблює економічну кризу. Чи, скажімо, люди зі слабким здоров'ям менше займаються спортом, а більш пасивний спосіб життя, у свою чергу, сприяє проблемам зі здоров'ям. Хоча пояснення таких залежностей будується по колу (класичний приклад: «Дурний, бо бідний, а бідний, бо дурний»), але такі пояснення слушні, тут не аргументативна помилка, а опис процесу, що має місце в дійсності.

Слід зауважити, що термін «**порочне коло**» (лат. *circulus vitiosus*) іноді вживається на позначення кола в доведенні, але має й ширший вжиток, позначаючи ситуації, які складаються в реальному житті. Наприклад, випускники ВНЗ опиняються в парадоксальному становищі, коли для того, щоб влаштуватись на роботу, потрібно мати досвід роботи за спеціальністю, а щоб здобути досвід роботи, потрібно влаштуватись на роботу. (Іноді для опису таких ситуацій також використовується термін «замкнене коло»). Особливо яскраво порочне коло проявляється у випадках, де має місце підсилювальний зворотний зв'язок – наприклад, людина, перевантажена роботою, частіше робить помилки, усунення яких, своєю чергою, вимагає додаткових зусиль і збільшує навантаження. Чи людина бере щось у кредит, а згодом, щоб розрахуватись і виплатити відсотки, потребує ще більше коштів, тож вона позичає ще раз, цього разу більшу суму, для повернення якої їй згодом знадобиться ще більша сума, і так

вона дедалі глибше занурюється в борги. Мабуть, найпохмурішим прикладом порочного кола є розвиток залежностей від алкоголю, нікотину чи антидепресантів, коли люди вживають їх, щоб заглушити проблеми, але в результаті сама залежність стає більшою проблемою ніж ті, яких намагались позбутись за допомогою наркотичних речовин. Чудовою художньою ілюстрацією може бути фрагмент із «Маленького принца» Антуана де Сент-Екзюпері.

«На наступній планеті жив пияк. Маленький принц був там зовсім недовго, але його все одно огорнув глибокий сум. Пияк мовчки сидів перед цілою колекцією пляшок – порожніх і повних.

– Що ти тут робиш? – поцікавився маленький принц.

– П'ю,- понуро відповів пияк.

– Навіщо ти п'єш? – спитав маленький принц.

– Щоб забути,- відказав пияк.

– Що забути? – допитувався маленький принц, якому раптом стало шкода пияка.

– Забути, що мені соромно, – похнюпившись, признався пияк.

– Чого ж тобі соромно? – співчутливо спитав маленький принц, який дуже хотів зарадити йому.

– Соромно, що п'ю! – докинув пияк і замовк остаточно.» [55, с. 42]

Загалом, слід розрізнити порочне коло і коло в доведенні. Констатація порочного кола не є помилкою, навпаки, вона може вказати на важливу проблему, яка існує в дійсності. Аргументативною ж помилкою є коло в доведенні, де теза й аргумент утворюють замкнене коло, хоча аргументацію можна було б побудувати так, щоб вона не утворювала кола. Як і у випадку помноження аргументів, важливо бачити за різними

формулюваннями один смисл, особливо, якщо аргументація досить розлога. Виявивши коло в доведенні, можна попросити навести інші аргументи, це змусить опонента пошукати докази, які не спираються на тезу.

§ 4.4. Надмірне обґрунтування

Наступне правило щодо аргументів вимагає: **аргументи повинні бути достатніми для обґрунтування тези**. В ефективному доведенні мають наводитись такі аргументи, які забезпечують достатньо підстав, щоб визнати істинність тези. Однак це правило іноді порушується, і тоді виникає ряд помилок.

Іноді, коли важко навести переконливі докази, дехто намагається захистити свою позицію за допомогою цілого ряду слабких аргументів, тобто, недостатню якість аргументів намагається компенсувати значною їх кількістю. Наприклад, прихильники паранормального заявляють, що є багато свідчень про ясновидіння, контакти з інопланетянами чи чудесні зцілення. Хоча при ретельнішій перевірці такі свідчення виявляються сумнівними чи відверто хибними, але іноді сама наявність великої кількості свідчень розглядається як доказ – мовляв, нехай навіть багато заяв про паранормальне є фальшивками, але серед них принаймні деякі мають бути правдивими. Загалом, в основі цього підходу лежить припущення, що велика кількість недостатніх аргументів в сумі мають дати достатній аргумент. Але тут не враховується, що міра надійності аргументів є не сумарною характеристикою, а радше середнім значенням, тобто, кілька слабких аргументів не посилюють один одного, а дають лише слабке підкріплення тези.

Ще одна причина, чому в численних сумнівних аргументах дехто намагається знайти раціональне зерно, пов'язана з тим, що іноді, справді, зі збільшенням кількості спроб збільшується можливість досягти потрібного результату. Скажімо, людина, яка ніколи не грала в баскетбол, іноді таки закидатиме м'яч у кільце, навіть якщо переважна більшість її спроб будуть невдалими. Однак у випадку паранормального ситуація інша, адже навіть мільйони спроб порушити природну закономірність не увінчаються успіхом – людина може безкінечно випускати з рук м'яч, сподіваючись, що колись він таки полетить вгору, але м'яч щоразу падатиме на землю.

Головна складність із сукупністю слабких аргументів полягає у тому, щоб розпізнати цю помилку. Якщо учасник дискусії наводить все нові й нові аргументи, опонент може зосередитись на спростуванні кожного доказу, однак це не вберігає від наступного слабкого аргументу з боку пропонента. Тож, опинившись у такій ситуації, після спростування кількох слабких аргументів варто зробити паузу і сказати: *«Всі аргументи, які ви досі навели, виявились сумнівними. Будь ласка, наведіть доказ, який вважаєте найпереконливішим, інакше доведеться визнати, що надійних аргументів у вас немає»*. Якщо опонент знов наведе слабкий доказ, тоді, спростувавши цей найсильніший аргумент опонента, можна показати необігрунтованість його позиції, адже інші його аргументи ще слабші. Якщо ж опонент вдасться до згаданої вище стратегії прихильників паранормального і зауважить, що з багатьох подібних історій мусить же щось бути правдою, можете йому заперечити, що таким чином можна «довести» будь-яку чутку. Також варто вказати, що недостовірність аргументів якраз дає додаткові підстави запідозрити хибність тези. Скажімо, якщо досі перевірка численних свідчень про

паранормальне не виявила серед них надійних, то звідси можна зробити припущення, що й інші свідчення такого типу ненадійні.

Намагання навести якнайбільше аргументів трапляється не лише в ситуаціях, коли надійних аргументів обмаль. Декому здається, що чим більше навести доказів на користь своєї позиції, тим краще, адже значна кількість аргументів може свідчити про ерудицію учасника дискусії і про його добру обізнаність із обговорюваною проблемою. Але насправді ця стратегія не завжди виправдана. Коли аргументів багато, зростає ймовірність, що серед них виявляться недостатньо обґрунтовані, і тоді опонент у критиці може звертати увагу саме на них. Наприклад, якщо у вас є три сильних і два слабких аргументи, то ліпше обмежитись лише сильними – опоненту буде важче знайти недолік у вашій аргументації, ніж у тому випадку, якщо ви наведете всі п'ять аргументів. Існує ще й прагматичний аспект: коли учасник дискусії наводить багато аргументів, слухачам важче стежити за його думкою. Тож якщо основна мета – не справити враження на слухачів, а справді їх переконати, краще не зловживати зайвими аргументами.

Крім того, іноді виникає помилка **«надмірне обґрунтування»** – серед великої кількості аргументів наводяться взаємно суперечливі твердження. Прикладом може бути анекдот, коли одна сусідка позичила іншій миску, а через деякий час спитала «Чого не повертаєш – мабуть, розбила?». На що почула у відповідь: *«По-перше, я в тебе її ніколи не брала, по-друге, вона вже тоді була тріснута, по-третє, я тобі вже її давно віддала»*. Кожне з цих трьох тверджень, взяте поодинокі, може розглядатись як припустиме пояснення, але саме взяті разом вони створюють комічний ефект. До подібного фольклорного сюжету звертався і З. Фрейд, тільки в нього

йшлося не про розбиту миску, а про дірявий чайник, тому іноді в англомовних джерелах дана помилка називається «kettle logic».

У реальних випадках надмірне обґрунтування рідко трапляється в такому очевидному вигляді, але при уважному пошуку його можна виявити в купі різноманітних аргументів. Наприклад, на початку пандемії COVID-19 в декотрих пропагандистських вкиданнях йшлося про те, що вірусу немає, але серед іншого, зазначалось, що західні держави не впроаються з пандемією. [59]

Ще одним прикладом може бути політик, який дає суперечливі обіцянки, сподіваючись, що різні сегменти виборців знайдуть те, що їм до вподоби. Тут суперечність може маскуватись за формулюваннями, позбавленими конкретики – скажімо, підтримка європейського вектору розвитку України і водночас традиційних цінностей на перший погляд виглядає несуперечливо. Однак, якщо взяти конкретні питання, такі як протидія дискримінації ЛГБТ чи утвердження гендерної рівності, то очевидно, що тут доведеться обирати між наближенням до європейських норм і вимогами консервативних традиціоналістів. Або ж, обіцянка підвищення зарплат і водночас зниження цін може виглядати привабливо для людей, не дуже обізнаних з економічними закономірностями, та якщо вдуматись, то масове підвищення зарплат означатиме збільшення в населення доступних коштів, а при збільшенні грошової маси зменшується купівельна спроможність кожної окремо взятої гривні, і, як наслідок, настане зростання цін.

Не варто плутати з надмірним обґрунтуванням випадок, коли намагаються розглянути всі версії, зазвичай для того, щоб показати хибність певного припущення. Наприклад, хтось стверджує: *«Під час злочину Н. був в іншому місці, та навіть якби він був на місці злочину, то не зміг би його вчинити,*

адже, за даними експертизи, злочинцем могла бути тільки висока на зріст людина, а зріст Н. нижчий за середній». Тут помилки не виникає, адже суперечлива версія не стверджується, а відкидається.

Надмірне обґрунтування подібне до помилки, відомої як **«суперечливий аргумент»**, але якщо суперечливий аргумент містить суперечність в самому собі, то у випадку надмірного обґрунтування різні аргументи, кожен з яких сам по собі несуперечливий, суперечать один одному. Прикладом суперечливого аргументу може бути твердження *«Наш клуб прибічників теорії пласкої Землі налічує чимало учасників по всій земній кулі»*. Оскільки самоспростовність суперечливого аргументу очевидна, то в реальних міркуваннях така помилка трапляється рідко. Разом з тим варто враховувати, що іноді суперечливий вираз може містити підтекст, чи вживатись у контексті, який насправді вимагає по-іншому глянути на аргумент. Так, відомий афоризм Сократа *«Я знаю, що нічого не знаю»*, виглядає як самосуперечливе твердження, однак ця фраза має продовження *«але інші не знають і цього»*. Тобто, усвідомлення ненадійності власних знань було виявом більшої мудрості Сократа порівняно із софістами, які вважали себе знавцями, проте у ході їхніх розмов із Сократом зрештою виявлялося, що насправді за позірною обізнаністю софістів криється невігластво.

Також можна згадати помилку **«хто багато доводить, насправді нічого не доводить»** – коли на підтримку тези наводиться аргумент, який можна застосувати для доведення ширшого положення, і це зрештою веде до абсурду. Іноді дану помилку відносять до розширення тези, але тут проблема радше не в підміні тези ширшим твердженням, а в підборі аргументів, з яких можна вивести не лише тезу, а й неприйнятні висновки.

Прикладом може бути відоме парі Паскаля – мовляв, у Бога краще вірити, адже якщо Бога не існує, то людина, яка вірила в нього, майже нічого не втрачає, а от якщо Бог існує, а людина не вірила в нього, тоді Бог її покарає. Християнам цей аргумент може видатися переконливим доказом необхідності віри в Христа, однак за таким же принципом можна довести, що варто вірити в злого демона, Зевса, Ваала чи Кетцалькоатля.

Загалом, суперечність в аргументації є саморуйнівною, вона серйозно ослаблює позицію того, хто до неї вдається. Однак проблема криється в тому, що суперечності рідко трапляються в явному вигляді, і щоб їх побачити, потрібно ретельно аналізувати зміст аргументів. З іншого боку, треба також враховувати, що суперечність іноді може бути лише позірною, за буквальним протиріччям може критися глибший зміст, як у оксюмороні.

§ 4.5. Аргумент до авторитету

Ми вже розглянули ряд правил щодо аргументів. Тепер звернемось до останнього з них, яке вимагає: **аргументи мають бути релевантними, тобто, стосуватися тези.**

Є ряд помилок, які полягають у підміні суто раціонального аналізу зверненням до прагматичних чинників, до сподівань та інтересів співрозмовника чи аудиторії. Ці помилки можна віднести до категорії **нерелевантних аргументів**, спільна риса яких полягає в тому, що замість обґрунтовувати істинність тези, ці аргументи переносять акцент на інші чинники, які стосуються опонента і аудиторії – психологічні, особистісні тощо.

Серед нерелевантних аргументів чи не найбільш контроверсійним є **«аргумент до авторитету»** – коли обґрунтування спирається на думку авторитетних осіб. Іноді

аргумент до авторитету називається **«argumentum ad verecundiam»**, тобто, **«аргумент до скромності»**. Він розрахований на те, що опонент не буде сперечатися із думкою визнаного авторитету.

До того ж при сучасних темпах розвитку знань ми змушені покладатися на думку фахівців, адже, щоб перевірити особисто результати досліджень у певній галузі, слід витратити кілька років на досягнення відповідного фахового рівня. Аргумент до авторитету вважається нерелевантним тому, що замість з'ясувати суть питання, тобто, наводити змістовні докази на підтримку тези, тут просто вказується, що ми маємо прийняти певну точку зору, бо її прийняла інша людина. При цьому не розкривається, на яких підставах вона її прийняла. По суті, за аргументом до авторитету неявно стоїть таке міркування: особисто ми не маємо достатніх знань, часу чи можливостей, щоб з'ясувати підстави озвученого експертом висновку, але якби ми були настільки обізнані з проблемою, як досвідчений фахівець, то ми б дійшли того ж висновку, що й він, тож прийняття думки експерта заощаджує нам час і зусилля. В багатьох випадках така евристика спрацьовує, але все ж таки вона не дає гарантій, що експерт не помилився.

Іноді промахи фахівців ненавмисні, особливо коли йдеться про складну чи недостатньо досліджену проблему. Ретроспективно озираючись на історію наукового пізнання, можна побачити, що на шляху до істини дослідники випробовували чимало хибних шляхів і не раз заходили в глухий кут. Навіть найкращі вчені були не застраховані від упереджень своєї епохи, й спирались на теорії, які згодом виявилися хибними. Та все ж у багатьох випадках думка фахівців – це найбільш обґрунтована з існуючих альтернатив, тож є сенс покладатись на неї, допоки не буде серйозних даних,

що ставлять її під сумнів. Загалом, звернення до авторитету хоч і не дає цілком надійних підстав для визнання істинності тези, але воно може бути прийнятним з прагматичної точки зору, якщо авторитет є справжнім.

Та аргумент до авторитету стає помилковим, коли використовується не виправданий авторитет. Іноді цю помилку називають «**хибний авторитет**». Зазвичай вона трапляється тоді, коли людина, відома досягненнями в певній галузі, висловлює думку щодо питання, яке не належить до сфери її компетенції. Нерідко до такого прийому вдаються в рекламі, коли якась зірка рекомендує певний товар чи послугу.

Навіть вчені, відомі досягненнями в певній галузі науки, іноді робили серйозні промахи, коли зверталися до проблеми, що була поза сферою їхніх основних досліджень. Так, Л. Полінг, лауреат Нобелівської премії з хімії, пропагував вживання вітаміну С при застуді. Хоча дані багатьох досліджень не підтверджували користь вітаміну С, однак Полінг не відмовився від своїх рекомендацій, і не в останню чергу під його впливом чимало людей марнували кошти на неефективні препарати для профілактики застудних захворювань. [82]

Вихід за межі власної компетенції також може трапитись при розгляді комплексної проблеми, для аналізу якої потрібні зусилля різних спеціалістів. Припустимо, якийсь гінеколог стверджує, що аборти – це аморально, адже вони не відповідають традиціям нашого народу, а також що аборт може обернутись у майбутньому ускладненнями при наступній вагітності. Гінеколог не є фахівцем у питаннях моралі чи народних традицій, тож приймати перший аргумент на підставі того, що його висловив лікар-гінеколог було б недоречно. Але от твердження про можливі ускладнення внаслідок абортів належить до сфери його компетенції, і тут гінеколог справді

може вважатись експертом. Проблема в тому, що у таких випадках, коли в якогось експерта переплітаються фахові й любительські аргументи, особливо не просто помітити, де закінчується виправданий і починається хибний авторитет.

Іноді, особливо в ЗМІ, вдаються до анонімного авторитету – коли джерело подано надто загальноно. Наприклад, *«британські вчені встановили», «провідні фахівці рекомендують», «один із високопоставлених священнослужителів заявив»,* тощо. Іноді подібну роль відіграє посилення на громадську думку *«загальноновизнано, що», «більшість людей вважають».* Посилання на поширену думку чи вагому суспільну фігуру має на меті створити ілюзію обґрунтованості. Однак насправді такі посилення – це голослівні заяви, адже за ними не стоїть конкретне джерело.

Авторитет може бути навіть цілком сфабрикованим. Іноді ЗМІ свідомо чи ненавмисно, вдаються до псевдоекспертів – самопроголошених «експертів» чи «фахівців», які не мають достатньої компетенції, але висловлюють свою «фахову думку». У деяких випадках створюються цілі установи, наприклад, соціологічні служби-одноденки, які озвучують результати, вигідні для замовника, хоча справжніх соціологічних досліджень вони не проводять. Ще одним прикладом може бути псевдонаука, коли шарлатани створюють різноманітні організації, всілякі інститути чи академії, назви яких звучать солідно, і справляють враження на далеку від науки публіку, хоча насправді не мають стосунку до науки.

Як же мінімізувати можливість помилки при використанні аргументу до авторитету?

Там, де це можливо, варто наводити змістовні докази. Наводячи думку авторитетного фахівця, в першу чергу наголошувати на використаних ним аргументах, а не просто

озвучувати його висновок. Якщо ж учасники дискусії не досить компетентні, щоб перевірити заяву експерта (наприклад, людям без медичної освіти важко зрозуміти змістовні аргументи на користь тієї чи іншої поради), можна вказати на ефективність певного підходу – людина може не розуміти, як саме працює певний механізм, але тим не менш, пересвідчитись, що він таки працює.

Щоб з'ясувати, чи авторитет виправданий, слід відповісти на ряд питань:

Чи справді людина є авторитетом? Можна перевірити її регалії, подивитись, в яких установах вона працює, переглянути список її публікацій тощо.

Чи є дана людина авторитетним фахівцем саме з обговорюваної проблеми? Наприклад, якщо академік у галузі фізики висловлює думку щодо економічної реформи, то його думка в даному разі буде дилетантською, і навряд чи надійнішою за думку пересічної людини. Варто ще враховувати, що рівень авторитетності може бути різним. Так, лікар-кардіолог знає менше про виразку шлунку, ніж гастроентеролог, але більше, ніж людина, далека від медицини. Чи двоє дослідників можуть мати формально однаковий статус, наприклад, бути докторами історичних наук, але один з них може писати значно якісніші праці, мати значно вищі показники цитованості і користуватися більшою повагою в професійному середовищі.

Чи не викривлена думка експерта, чи не вирвана з контексту? Розглядаючи хибні аргументи, ми вже переконалися, що іноді цитати здатні вводити в оману, коли маніпулятори можуть висмикнути лише те, що їм потрібно.

Чи є експерт неупередженим? Тобто, чи немає в нього якихось особистих мотивів (фінансових, світоглядних), щоб надавати перевагу певній точці зору? Експерт, навіть будучи

знаним фахівцем у своїй галузі, може мати певний інтерес, який змушує його займати необ'єктивну позицію. Класичний приклад – дослідники, які працювали в інституціях, спонсорованих виробниками тютюнової продукції, применшували шкоду від тютюнопаління. Однак при цьому варто уникати вже знайомих вам помилок «ти також». Вказівка на особистий інтерес експерта ще не дає підстав автоматично відкидати його думку, а слугує радше поштовхом до ретельнішої перевірки.

Чи існує єдність серед експертів щодо певної тези?

Це дозволить відрізнити добре обґрунтовані твердження від проблематичних, щодо яких існують розбіжності навіть серед фахівців.

Наскільки обґрунтованою, несуперечливою є позиція експерта? Іноді досить здорового глузду, щоб зрозуміти, що експерт десь помилився. Прикладом може бути курйозний випадок, що стався у США, відомий як «ректальний біль у вусі». Якось до лікаря звернувся пацієнт зі скаргою на біль в правому вусі. Лікар виписав рецепт, і зазначив для медсестри, що краплі потрібно закрapati у праве вухо: «place in r.ear». На жаль, медсестра зрозуміла «r.ear» не як скорочення від «right ear», а як «rear», тобто «задній прохід», і закрapала краплі в анус. Причому ні в медсестри, ні в пацієнта не виникло сумнівів з приводу доречності лікування вуха через зад. [71, с. 248]

Насамкінець варто зазначити, що посилання на авторитет не варто плутати із вказівкою джерела, звідки була запозичена певна ідея. Хоча тут теж вказується автор думки, але це робиться, щоб віддати йому належне, а не для того, щоб підтвердити думку авторитетом автора.

§ 4.6. Аргумент до традиції, аргумент до новизни

Ми вже розглянули аргумент до авторитету, коли замість того, щоб наводити змістовні підстави, певне твердження намагаються обґрунтувати, посилаючись на думку авторитетних особистостей. Іноді подібну до авторитету роль може відігравати традиція. У таких випадках має місце **«аргумент до традиції»**, коли певне твердження чи практику захищають на тій підставі, що так повелося здавна, чи так завжди робилось. Наприклад, *«На Водохреща здавна купались в ополонці»*, *«Наприкінці червня ми з дітьми завжди приїжджали до моєї мами на її день народження»*.

Традиція відображає норми поведінки, які пройшли випробування часом, до того ж вона сприяє згуртованості суспільства. Стійкість традиції можна проілюструвати на прикладі винятків з мовних правил. На перший погляд, ці винятки виглядають недоречно, але намагання їх виправити показує, що мовці далеко не завжди з легкістю відмовляються від усталеного вжитку.

Хоча при формуванні традицій відбувається певний відбір, коли явно невдалі соціальні практики відкидаються, тоді як більш вдалі повторюються і закріплюються, але це не означає, що ці практики найкращі взагалі. Традиції, які колись задовольняли суспільство, з часом можуть стати недоречними.

У деяких випадках традиція спекулює на ностальгії чи на бажанні відчувати зв'язок із минувшиною. При цьому традиція може бути ідеалізованою або навіть винайденою. Так, відомі шотландські кілти з'явилися у XVIII ст., з легкої руки англійського промисловця-квакера Т. Ролінсона, котрий намагався модернізувати вбрання шотландських горян, які працювали на його підприємстві. Тобто, за появою кілта стояло не збереження традицій, а якраз протилежне прагнення, намір

трансформувати спосіб життя горян [12, с. 36-37]. Так само, пишнота, що оточує британську монархію в її публічних церемоніальних проявах, здається традицією, що тягнеться з давнини, але насправді у своїх сучасних проявах це витвір кінця XIX-XX ст. [12, с. 12]. Можна навести й український приклад – Я. Грицак зазначає, що у репертуарі кобзарів до середини XIX ст. домінували релігійні пісні, а козацькі думи складали незначну частку. У другій половині XIX ст., разом із розповсюдженням національних ідей у середовищі інтелігенції, поширюється прагнення до збереження старовини. Свідома молодь зверталася до фольклору, записувала козацькі пісні, тим самим значно збільшивши попит на них, адже для кобзарів це був непоганий спосіб заробітку. [16]

Традиція експлуатується і в приземленіших сферах життя, зокрема, вона використовується в рекламі – згадаймо фрази на кшталт «мудрість поколінь» чи «лавка традицій». Особливо показова реклама «Львівського 1715» — воно описується як *«Світле пиво бездоганної якості, засноване на трьохсотлітніх традиціях та ще давніших таємницях львівських броварів»*. Також прихильники народної медицини (яка ще називається традиційною) нерідко підкреслюють цінність прадідівських лікарських засобів, щоправда, забуваючи, якою короткою була тривалість життя в суспільствах, у котрих використовувалася лише традиційна медицина.

Як же реагувати на аргумент до традиції? Насамперед, варто зважити переваги й недоліки її дотримання. В несуттєвих питаннях можна покладатись на традицію, бо її зміна тягне більшу мороку, ніж незручності від слідування традиції. Але у важливіших випадках слід подумати – чи залишається традиція актуальною й досі, чи не змінилася ситуація, чи не з'явилися якісь суттєві обставини, які роблять традицію недоречною?

Для успішної критики аргументу до традиції варто показати, що певна усталена практика завдає більше шкоди, ніж користі, і що традиційні рішення призводили до не вельми вдалих наслідків. Наприклад, на аргумент *«Ніхто з нашої сім'ї не їздив працювати за кордон»* можлива відповідь: *«Зате всі жили в злиднях»*. Можна також вказати на застарілість традиції за сучасних умов – те, що було виправдано в аграрному суспільстві, стає перешкодою в постіндустріальному.

Крім цього, доречно послатися на абсурдні чи шкідливі практики, які, тим не менш, існували віками – наприклад, у традиційних суспільствах вважалося виправданим бити дітей. Або ж, впродовж віків значна частка населення була неписьменною, більш того, селяни не завжди охоче віддавали дітей до школи, вважаючи за краще використовувати їхню працю в господарстві – і на початкових етапах модернізації це була одна з обставин, яка сповільнювала розвиток суспільства.

Загалом, при посиленні на традицію (мовляв, «так завжди робилося») слід копнути глибше і з'ясувати підстави – а чому так робилося? Це дозволить відрізнити невинуваті традиції від виправданих.

Протилежна помилка – **«аргумент до новизни»**, коли підкреслюється, що якась теорія нова, сучасна, а значить, має бути істинною. Цей аргумент спирається на уявлення про прогрес, коли наука стає все розвиненішою, життя дедалі комфортнішим, і в найрізноманітніших сферах нові досягнення виявляються кращими за попередні. Новизна цінується, ми захоплюємося технічними новинками, які стають все зручнішими і відкривають нам більше можливостей. Однак при цьому легко забути, що далеко не всі нові продукти виявляються успішними – більшість гіпотез відкидаються в процесі дослідження, чимало технічних новинок бракують ще на стадії

розробки. Нові теорії витісняють попередні не завдяки новизні, а завдяки змістовним аргументам, тобто, завдяки тому, що вони пропонують ліпше пояснення чи дозволяють робити точніші передбачення. Якщо нова теорія краща за стару, вона витіснить стару, якщо гірша – то нова теорія просто швидко забудеться. В науці існує певний консерватизм, обумовлений тим, що значна частка здогадів, які на початку виглядали багатообіцяюче, зрештою виявились хибними.

З новизною також може бути пов'язана одна з пасток продуктивності, коли зміни стають самоціллю. Здається, що займаючись якимось нововведеннями, ми робимо щось корисне, змінюємо ситуацію на краще, але це може бути ілюзією, адже не кожна зміна означає поліпшення. Насправді, за нововведеннями може критись імітація активності, коли людина розвиває бурхливу діяльність, основним результатом якої буде зміна шила на мило.

Особливо широко новизна використовується в рекламі – нас спокушають придбати найновішу модель чи бути першим, хто спробував новинку. Та при цьому може виявитись, що новинка нічим принциповим не вирізняється від старіших аналогів. Апеляція до новизни відіграє суттєву роль у споживацьких перегонах, підштовхуючи до спустошення гаманців на непотрібні покупки. Старомодно вдягнуті люди, власники старіших моделей смартфонів чи авто можуть відчувати сором, що не йдуть в ногу з часом. Тож під впливом суспільного тиску, навіть якщо стара річ ще цілком придатна, її нерідко викидають як морально застарілу.

Упередження на користь новизни простежується навіть у тих ситуаціях, де опції ідентичні за якістю. Наприклад, учасників одного дослідження повідомили про те, що впродовж кількох днів у лабораторії дослідники щоранку кидали гральні

кості й фіксували результат. Далі учасникам запропонували зробити ставку або на результат, отриманий в той день, або на результат, отриманий минулого тижня – ті, хто вгадає вищий результат із цих двох, отримають подвійну оплату за участь в експерименті. Учасники частіше робили ставку на результат, отриманий в день дослідження, хоча насправді не було жодних підстав вважати, що він дає більші шанси на виграш. [118]

Коли йдеться про новомодну дієту чи новий спосіб лікування, новизна може бути навіть недоліком, адже нові засоби можуть бути не настільки випробувані, як старі. Скажімо, новий препарат може мати побічний ефект, про який наразі ще невідомо. Сатиричним прикладом гонитви за новизною може бути образ тітки Поллі, змальований М. Твенном в «Пригодах Тома Соєра»:

«Вона належала до тих людей, що безоглядно вірять в будь-яке патентоване зілля, в усілякі новомодні засоби зміцнення й відновлення здоров'я. Стара була вродженою дослідницею, і, коли в цій галузі з'являлося щось нове, їй не терпілося негайно, зараз же випробувати той засіб – не на собі, бо сама вона ніколи не хворіла, а на першому-ліпшому, хто траплявся під руку. Вона передплачувала всякі «медичні» журналіки й шарлатанські брошурки з френології, і пишиномовне невігластво, що так і випирало з них, здавалось їй живлющою істиною. Усі ті нісенітниці – як провітрювати помешкання, як лягати спати і як вставати, що їсти, що пити, скільки гуляти, в якому душевному стані себе утримувати і який носити одяг, – були для тітки Поллі ніби священними заповідями, і вона навіть не помічала, що її «медичні журнали», як правило, сьогодні спростовують усе, що радили тільки місяць тому. Вона була щира й довірлива душа і раз у раз ставала їх легкою жертвою. Ретельно збираючи ті

шарлатанські приписи й шарлатанські засоби, вона, сказати б образно, їхала на блідому коні, озброєна смертю, а за нею тяглися всі сили пекла. Їй і на думку не спадало, що для своїх страждених ближніх вона аж ніяк не ангел-зілитель і не живий образ славленого ханаанського бальзаму.» [61, с. 81-82]

При використанні аргументу до новизни можуть застосовуватись і риторичні засоби. Існує цілий ряд негативних характеристик, таких як «застарілий», «старомодний», «замшлий», «кам'яний вік» чи «середньовічна відсталість», які зневажливо маркують якусь ідею чи об'єкт. Причому іноді такі характеристики можуть бути явно недоречними: так, вислів «печерний націоналізм» для багатьох дослідників політичних ідеологій виглядає оксюмороном, адже націоналізм – це значною мірою модерне явище.

Загалом, зіткнувшись з аргументом до новизни, слід пам'ятати, що нове ще не означає краще. Коли спокушатимуть чимось новим чи сучасним, варто подумати – чи справді нова альтернатива ліпша за старі? Чи змінилась ситуація настільки, що старі підходи перестали працювати? Новизна може бути підставою для того, щоб детальніше розглянути якусь опцію, але недостатньою підставою, щоб її прийняти.

§ 4.7. Аргумент до більшості (ad populum)

Нерідко в аргументації використовується вказівка на популярність. Мабуть, вам траплялись аргументи на кшталт «*Це найпопулярніший бренд року*», «*Більшість людей надає перевагу відпочинку на природі*». Тут застосовується прийом, відомий як «**аргумент до більшості**», інша назва – «**аргумент до мас**» (**argumentum ad populum**).

Він спирається на ідею, що думка, яку підтримує більшість (чи, принаймні, багато людей), є слушною. Іноді *ad populum*, або ж аргумент до мас, вживається в трохи іншому значенні, виступаючи синонімом демагогії, наприклад, коли політик намагається зіграти на емоціях і стереотипах публіки, й замість того, щоб переконувати, «накручує» натовп, використовуючи пропагандистську риторику [45]. В цьому разі оратор звертається до поширених почуттів, а не ідей. Однак апеляція до емоцій – це окрема помилка, яку ми розглянемо трохи згодом, крім того, вона трапляється не лише у виступах перед натовпом. Тож надалі ми розглядатимемо аргумент до більшості (чи аргумент до мас) в його найуживанішому значенні, а саме, як намагання обґрунтувати істинність думки її поширеністю.

В деяких випадках справді є сенс покладатись на вибір інших. Так, якщо серед кількох кафе ви бачите, що в одному з них більше відвідувачів, ніж у сусідніх, можна припустити, що це кафе краще. Та іноді наслідування прикладу інших недоречно – згадаймо, як на початку карантину, пов'язаного з COVID-19, чимало людей кинулися скуповувати туалетний папір та харчі. Масова паніка нерідко підштовхує до нераціональної поведінки.

Щоб відрізнити коректне й некоректне використання аргументу до більшості, слід з'ясувати, чи йдеться про істинність певної тези, чи про узгодження суб'єктивних інтересів. Істинність точки зору не залежить від кількості людей, які її підтримують. Якщо ж йдеться про суб'єктивні уподобання, то вказівка на думку більшості може допомогти знайти справедливе рішення, яке створить найменше незручностей. Наприклад, п'ятеро приятелів зайшли в ресторан, і при замовленні офіціант сказав, що сьогодні промо-акція, тож вони можуть до свого замовлення безкоштовно отримати якусь із двох

піц (одну на всіх): з саямі й мисливськими ковбасками чи з куркою й ананасом. Якщо трое надають перевагу піці з саямі, а двоє – курячій з ананасами, то в даному разі ліпше замовити піцу з саямі. Загалом, механізм голосування відображає волю більшості, і в ситуаціях, коли якийсь питання виноситься на голосування, аргумент до більшості є виправданим.

Аргумент до мас буде доречним і тоді, коли йдеться про твердження, істинність якого визначається конвенційно. Наприклад, мода визначається масовим уподобанням, і якщо хтось хоче придбати модну річ, тоді цілком слушно буде враховувати, користується ця річ популярністю, чи ні. Або ж коли маркетолог вивчає попит, і виявляється, що продукт А ладні купити більше споживачів, ніж продукт Б, то ця інформація буде корисною.

Вказівка на консенсус серед фахівців теж не буде помилкою, адже спеціалісти компетентно досліджують певне питання і формують свою думку на основі змістовних аргументів. Звісно, думка спеціалістів не завжди гарантовано істинна, але вона зазвичай є найкращою з альтернатив. Цього не враховують декотрі нонконформісти, які наполягають на своїх дивацьких теоріях, тішачи себе думкою про те, що колись теорія Галілея теж відкидалась його сучасниками. Дана помилка отримала назву **«прийом Галілея» (Galileo Gambit)**. Ті, хто вдається до такого прийому, роблять помилку в дусі упередження вцілілих – не враховується, що на один випадок невинувато висміяної теорії, припадає десятки теорій, які слушно висміювались через їхню безглуздість, і випадок з Галілеєм є винятком, а не правилом.

Аргумент до мас широко експлуатується в рекламі – *«Всі вже платять онлайн», «Чому всі купують наш шоколад?», «Найпопулярніший бренд року»*. Також може бути звернення до

популярності рекламованого продукту серед певної соціальної групи, на яку розрахована реклама – згадаймо слоган «*Молодь обирає Pepsi*».

Аргумент до мас іноді набуває вигляду неявного групового тиску. Мало хто захоче бути білою вороною. Але таке підлаштовування під групу може в декотрих випадках вести до парадоксальної ситуації, коли приймається рішення, яке більшість учасників насправді не схвалює (іноді не схвалює взагалі ніхто), проте жоден з них не наважується заперечити, вважаючи, що більшість підтримує це рішення. Це відображено в **парадоксі Абіліна (*Abilene Paradox*)**. Його суть виражена в такому американському анекдоті:

Якось у спекотний день сім'я (чоловік, дружина і її батьки) нудилися на терасі, і тесть знічев'я запропонував з'їздити в сусіднє містечко, Абілін. Донька з ввічливості погодилася, що ідея непогана. Її чоловік не горів бажанням їхати кудись у спеку, але вирішив не суперечити іншим і сказав, що справді варто з'їздити в Абілін. Теща, побачивши, що інші члени родини підтримують ідею, теж сказала, що залюбки поїде в Абілін. Поїздка курною дорогою в спеку була неприємною, а їжа в абілінському ресторані виявилася несмачною. Зрештою, коли всі, неабияк втомлені й розчаровані, повернулися додому, теща сказала, що вона ліпше залишилася б вдома, але, оскільки інші хотіли поїхати, вона приєдналася до них. Тоді зять сказав, що також насправді хотів залишитися вдома. Його дружина теж додала, що поїздка була дурницею, але ж інші хотіли їхати. Насамкінець тесть зауважив, що запропонував поїхати суто з ввічливості, бо здавалося, що всі нудяться.

Така парадоксальна ситуація є одним із виявів групового мислення. Випадки, подібні до парадоксу Абіліна, трапляються і в реальному житті, коли учасники підтримують безнадійний проект, який кожен з них насправді вважав би за краще припинити.

Мабуть, один з найвідоміших прикладів групового тиску представлений в експериментах С. Еша щодо конформізму. Еш запрошував учасника експерименту в кімнату, де були кілька інших учасників (але насправді це були підставні актори). Далі дослідник демонстрував присутнім серію із 12 комбінацій карток. У кожній комбінації учасники бачили дві картки, на одній з них було зображено три лінії різної довжини, а на іншій – одна лінія. Еш просив оцінити, яка з трьох ліній збігається з лінією, зображеною на іншій картці. В контрольній групі, де не було акторів, учасники відповідали самостійно, і вони майже завжди давали правильну відповідь. Але в експериментальній групі ситуація була іншою: спершу всі підставні актори називали неправильну лінію, а коли черга доходила до справжнього учасника, лише чверть з них у всіх спробах дали правильну відповідь. Інші ж принаймні в окремих спробах називали відповідь, яка збігалася з груповою, а 5% учасників у всіх 12 спробах обирали групову (неправильну) відповідь. В подальшому інтерв'ю з учасниками Еш виявив, що вони, збентежені розбіжністю, подумки висували різні версії: що вони не зрозуміли інструкцію, чи стали жертвою якоїсь оптичної ілюзії, чи що вони бачать картки під специфічним кутом. Хоча у багатьох промайнула думка, що група помиляється, але все ж частіше учасники сумнівались у правильності саме свого сприйняття. Причому окремі учасники щиро повірили, що правильною відповіддю є та, яку обрала група. [80]

Інше дослідження, проведене кілька років тому, показує, що думка більшості може використовуватись як орієнтир, сильніший за змістовні аргументи. Дослідники з'ясували думку студентів щодо існування явищ, встановлених наукою (зокрема, електронів, генів, чорних дір), і щодо паранормальних явищ (привидів, карми, ангелів, тощо). В результаті було виявлено, що рівень впевненості в істинності тих чи інших явищ залежав не від здатності навести докази на користь їх існування, а від того, наскільки, на думку студентів, у суспільстві поширений консенсус щодо існування відповідних явищ. [108]

Особливо слизький випадок використання аргументу до мас трапляється тоді, коли хтось виправдовує свої незаконні чи аморальні дії посиланням на загальну практику – мовляв, *«А хто не краде»*, *«Всі іноді обманюють»*. При цьому люди нерідко переоцінюють поширеність такої поведінки, це викликане прагненням зберегти самооцінку [104, с. 68-69]. Але навіть якщо небажана поведінка справді поширена, це не дає підстав для її виправдання.

До того ж апеляція до мас іноді може бути ілюзорною, тоді має місце ефект хибного консенсусу, при якому людина переоцінює поширеність своєї точки зору. Однією з причин цього можуть бути інформаційні бульбашки, коли людина спілкується в колі однодумців. Та зрештою для такої людини може стати несподіванкою, що думка, яку поділяють майже всі в її колі спілкування, в ширшому суспільстві може виявитися думкою незначної меншості.

Зіткнувшись із аргументом до мас, насамперед слід подумати, чи справді важливо враховувати популярність (як у вищенаведених випадках з модою чи голосуванням).

У випадку хибного аргументу до мас, наприклад, коли хтось стверджує *«Всі так роблять»*, можна запитати: *«Якщо всі*

повісяться, ти теж повісишся?». Також можна навести класичні приклади хибних уявлень з попередніх епох: колись більшість вірила в існування відьом чи в те, що Сонце обертається навколо Землі. У відповідь на твердження *«Багато людей так вважали»*, можна запитати *«А чому вони так вважали?»*. Якщо опонент не зможе навести змістовні аргументи, тоді можна сказати, що сліпа думка навіть великої кількості людей небагато варта.

§ 4.8. Аргумент до емоцій (патетична помилка)

Намагаючись бути переконливим, оратор може звертатися не лише до розуму слухачів, а й до їхніх почуттів. Апеляція до емоцій набуває різноманітних форм, залежно від того, яка емоція експлуатується – страх, гнів, обурення, жаль, провина, гордість тощо.

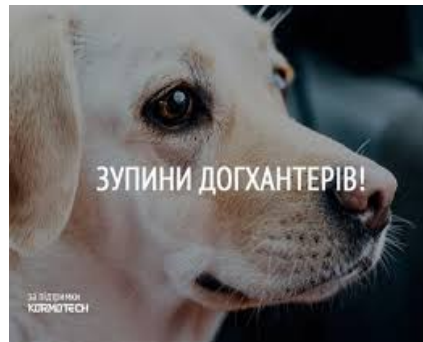
Врахування емоцій у риториці відоме ще з античності. Так, в аристотелівській концепції були присутні три ключові аспекти промови: етос, пафос і логос. Етос стосується іміджу оратора, логос – змістовних аргументів, присвячених суті питання, а пафос – емоційної сторони. Переконлива промова має поєднувати всі три компоненти – найбільший вплив на публіку матиме вартість довіри, авторитетний оратор, який наводить слушні аргументи на підтримку своєї позиції і при цьому не просто сухо їх викладає, а й викликає у слухачів емоційний резонанс. Та в подальшому розвитку теорії аргументації підкреслювалась насамперед цінність логосу, тоді як аргументи до авторитету й емоцій розглядалися з підозрою, як такі, що відволікають від суті справи. Але тим не менш, вони нерідко використовуються, а в практичних питаннях можуть бути цілком припустимими.

Якщо емоційні приклади слугують для посилення інтересу чи для ілюстрації, а логіка викладу спирається на раціональні аргументи, апеляція до емоцій може бути виправданим прийомом. Але іноді емоції підмінюють чи витісняють рацію. Емоції задіюють інші механізми роботи мозку, ніж раціональна оцінка, тож звернення до емоцій переключає увагу на більш швидкі, інстинктивні рішення, ускладнюючи звернення до раціонального аналізу.

В ряді випадків звернення до емоцій може бути доречним. Наприклад, коли йдеться про естетичні судження чи суб'єктивні уподобання, на кшталт *«У мене цей колір викликає несприйняття»*, чи *«Мені значно приємніше спілкуватися з А., ніж з Б.»*. В етичній царині емоції також відіграють важливу роль – ми вважаємо цілком виправданим обурюватись якимось негідним вчинком, співчувати жертві нещасного випадку чи захоплюватися чийось подвигом.

Апеляція до емоцій стає помилковою тоді, коли питання про істинність якогось твердження підмінюється використанням позитивного чи негативного ставлення до цього твердження. Наприклад, пропозиція політика, до якого виборці відчувають антипатію, може викликати опір, хоча сама по собі пропозиція слухна. Чи, якщо результати досліджень не підтримують нашу точку зору, є спокуса їх просто відкинути. Також недоліком звернення до емоцій може бути однобічність. Для прикладу, порівняймо зображення собак, використаних догхантерами і зоозахисниками:⁴

⁴ Джерела зображень: зліва <http://blogs.kp40.ru/blog/164/entry-2153-sobaka-byvaet-kusachej/> і справа <https://lvivski.in.ua/news/oberezno-u-lvovi-znovu-doghanteri>



Ще одна проблема, пов'язана з апеляцією до емоцій, стосується евристики наочності. Яскравий приклад може справити сильне враження, і привертати непропорційно значну увагу. Іноді наочність допомагає досягти позитивного результату, наприклад, фотографія жертв стихійного лиха успішніше заохочує нас допомогти, ніж безлика статистика. Але при цьому в тіні можуть залишатися менш яскраві, але не менш актуальні проблеми. У зв'язку з цим можна згадати рух «Ефективний альтруїзм» [99]. Його представники, серед іншого, звертають увагу на те, як емпатія й апеляція до емоцій може вести хибним шляхом. Наприклад, багато зоозахисників дбають про безпритульних собак чи котів, але зусиль і коштів, витрачених на одного безпритульного kota, вистачило б, щоб суттєво покращити умови утримання тварин на фермах – тобто, змінити на краще життя не однієї, а кількох десятків тварин. Так само, коштів, потрібних на навчання пса-поводиря для одного зі сліпих мешканців США, вистачило б на проведення

операцій, які б допомогли врятувати зір кільком десяткам мешканцям африканських країн.

Емоції широко експлуатуються в рекламі – це може бути апеляція до фізіологічних потреб (апетитний вигляд страв), гра на страхах та тривожності (використовується у рекламі страхових і медичних послуг), звернення до потреби в самоповазі («Відчуй себе крутим», «У тебе чудовий смак»), радість і зворушення (використання милих дітей і тварин).

Зіткнувшись із апеляцією до емоцій, головна складність полягає в тому, щоб її розпізнати і вчасно ввімкнути холодний розум. Це не завжди легко зробити, особливо при сильних емоціях. Іноді інтуїтивно ми відчуваємо, що нас експлуатують – наприклад, коли співрозмовник намагається зіграти на почуттях провини чи жалю. Це внутрішнє відчуття можна використовувати як підказку, щоб взяти паузу і спокійніше обдумати ситуацію.

Також важливо розрізнати емоційні й змістовні компоненти. Припустимо, з боку політичних противників звучить нищівна критика певної реформи. На емоційному рівні це може викликати огиду, але потрібно враховувати, що навіть якщо головна мета критиків – це обливи брудом опонентів, тим не менш, вказані недоліки реформи можуть справді заслуговувати уваги.

Якщо хтось намагається зіграти на симпатіях чи антипатіях, можна довести до абсурду цей прийом. Наприклад, в мовних дискусіях дехто відкидає ті чи інші норми, усталені за радянських часів, мовляв «Ви що, підтримуєте правила, написані в радянських підручниках?». На це можна відповісти: «У радянських підручниках писали, що $2 + 2 = 4$, то давайте відкинемо і це».

Якщо факти свідчать проти того висновку, до якого штовхають емоції, слід звернутися до розуму слухачів, наголосивши на цінності раціонального підходу.

Зрештою, можна теж вдатися до «контрудару» з апеляцією до емоцій. Це особливо актуально, якщо проблема складна, і підхід кожної зі сторін не позбавлений негативних наслідків. Наприклад, хтось виправдовує посилення карантинних обмежень у зв'язку з COVID-19, посилаючись на відео переповнених палат і пацієнтів, яким не вистачає кисню. У відповідь можна нагадати про зростання безробіття, наводячи драматичні історії тих, хто через карантин втратив роботу й залишився без засобів до існування.

§ 4.9. Аргументи до обурення і гніву

Ми вже розглянули загальні риси аргументу до емоцій, а зараз детальніше звернемось до різних його типів. Почнемо із двох споріднених – аргументу до обурення та аргументу до гніву.

«Аргумент до обурення» («argument from outrage») – відкидання якоїсь позиції як неприйнятної, посилаючись на те, що вона ображає почуття котрогось із учасників дискусії. Цей прийом найчастіше застосовується при обговоренні ідеологічно гострих питань. Наприклад, іронічна ремарка щодо релігії може кимось сприйматись як образа почуття віруючих, або ж критичне зауваження про певну націю може розглядатись як образа національних почуттів. Даний прийом близький до вже відомої вам помилки «накладання табу на точку зору». Той, хто використовує аргумент до обурення, розраховує, що співрозмовник не бажає бути некоректним і відчуватиме ніяковість, якщо зачепить чи образить чийсь почуття.

Іноді в суперечках учасники справді можуть вдаватись до некоректних випадів, ображати співрозмовника чи соціальну групу, до якої він належить. У випадках прямих образ чи розмови на підвищених тонах, коли теоретична дискусія ризикує перерости у практичну бійку, цілком слушним буде зауважити, що така поведінка неприйнятна. Якщо суперечка не перейде у спокійніше русло, її можна відкласти чи припинити як неконструктивну. Та нерідко зневага може бути не такою очевидною, набирати завуальованіших форм. Наприклад, наводиться ряд негативних фактів про певну соціальну групу. Самі по собі факти можуть бути істинними, але їхній підбір справляє враження односторонності. При цьому у співрозмовника залишається лазівка для відступу – мовляв, він не мав на увазі, що дана соціальна група погана загалом, а просто хотів звернути увагу на декотрі негативні явища, до яких мають причетність представники згаданої групи. Тож далеко не завжди легко провести межу між виправданою критикою і упередженістю, і це відкриває простір для різних маніпуляцій.

Одним із помітних виявів аргументу до обурення є **культура скасування** – застосування бойкоту чи публічного осуду за контроверсійне висловлювання, яке нерідко розглядається як порушення принципів коректності щодо певних меншин. За появою цієї культури стояло достойне прагнення зробити спілкування якомога комфортнішим, вільним від образ і дискримінації. Впродовж кількох минулих десятиліть у західних суспільствах спостерігався значний прогрес в утвердженні політкоректності. Але, як це стається із багатьма похвальними прагненнями, подекуди коректність останнім часом доводиться до абсурду, коли приводом до онлайн-цькування стає досить безневинний жарт; чи, наприклад темношкірі студенти здійняли неабиякий скандал, розцінивши

хелловінські костюми як прояв расизму. [43, с. 106-107] Можна знайти цілу підбірку таких прикладів [96]. Особливо яскраво культура скасування проявляється в освітній системі США. Керуючись намаганням створити «безпечний простір», учасники освітнього процесу насправді творять середовище, яке не сприяє критичному мисленню і продуктивній незгоді. В результаті студенти привчаються відкидати раціональні аргументи, апелюючи до образи та обурення. Право на власні переконання виявляється важливішим за вимогу обґрунтувати переконання, і зрештою виходить гротескна картина: коли факти зачіпають чийсь почуття, тим гірше для фактів.

Аргумент до обурення застосовується і в сфері особистого спілкування – певно, кожному час від часу доводилося шукати баланс між відвертістю й тактовністю, коли доводилося спілкуватися з другом чи колегою, з яким є серйозна розбіжність у поглядах щодо певного питання. Ілюстрацією може бути приклад, описаний Д. Карнегі. Якось під час урочистого обіду Карнегі розговорився з сусідом за столом, той у розмові процитував фразу, яку вважав цитатою з Біблії, хоча насправді це була цитата з Шекспіра. Карнегі вказав на помилку, та співрозмовник наполягав, що це цитата з Біблії, й розгорілася суперечка. Тоді Карнегі звернувся до присутнього на обіді свого приятеля, Ф. Геммонда, котрий присвятив кілька років вивченню Шекспіра. На подив Карнегі, Геммонд сказав, що це цитата з Біблії. Коли згодом вони поверталися додому, Карнегі здивовано поцікавився, чому друг так повівся, адже цитата була таки з Шекспіра. Геммонд підтвердив – звісно, згадана цитата насправді була з «Гамлета», але навіщо на урочистому обіді доводити людині, що вона помиляється? Це не викличе прихильності з її боку. Краще дати співрозмовнику можливість зберегти обличчя. [28, с. 94-95] Карнегі це подає як корисний

урок, і хоча його підхід іноді межує з безпринципністю й маніпуляторством, та все ж привертає увагу до справді неоднозначного питання про те, в яких ситуаціях виправдано пожертвувати істиною, щоб обминути гострі кути.

Загалом, у випадках, коли є ризик зачепити чиїсь почуття, слід зважити, наскільки серйозним є питання – іноді з прагматичних міркувань справді доречніше уникнути суперечки. Та коли питання все ж достатньо важливе, тоді, щоб ослабити вплив емоційних чинників при його обговоренні, слід розрізнити факти й оцінки. Коли хтось констатує небажаний стан справ, це викликає неприємні емоції, але емоційна оцінка ніяк не стосується питання про істинність самої констатації. Хтось може відмахуватись від неприємних фактів, але вони від того не зникнуть.

Щоб ослабити психологічний опір співрозмовника, можна апелювати до його інтелектуальної зрілості і здатності визнавати прикрі істини, за принципом, що для розумної людини неприємна правда краща, ніж солодка брехня. Також при вирішенні практичних питань варто показати, що важливо враховувати дійсний стан справ, навіть якщо він не до вподоби – тут допоможе аналогія з лікарем, який озвучив неприємний діагноз, але ж з боку пацієнта було б дурницею ображатись на лікаря.

Може виявитися корисною спроба глянути з позиції стороннього спостерігача. При вирішенні міжособистісних суперечок буває продуктивним залучення медіатора – людини, якій довіряють обидві сторони. Допоможе також аналогія з ситуацією, яка не так емоційно значуща. Наприклад, хтось з порогу відмітає критику на адресу представників улюбленої політсили. Якщо такий підхід порівняти з позицією віруючого,

що не хоче й чути про погані вчинки священників, це може спонукати співрозмовника глянути на себе збоку.

Якщо ж обурення відчуваєте ви, коли якийсь випад опонента особливо вас зачепив, згодом варто продумати, чому саме цей аспект сприймається так болюче. Це може вказати на власні вразливі місця, на те, над чим варто попрацювати, щоб у подальших суперечках бути більш готовим зустріти подібні випадки.

Схожим на аргумент до обурення є й **«аргумент до гніву»**, коли оратор намагається схилити слухачів до своєї позиції, граючи на їхніх почуттях ворожості чи ненависті щодо певного об'єкту чи особи, і при цьому емоції домінують над пошуком раціональних шляхів вирішення проблеми. Апеляція до гніву найчастіше трапляється у ситуації, коли існує явний чи прихований конфлікт. Нерідко приводом слугує якась яскрава подія – наприклад, побиття студентів під час Євромайдану спонукало багатьох людей приєднатися до акцій протесту.

Коли йдеться про моральні питання, гнів може бути виправданою реакцією на несправедливість – згадаймо вислів «праведний гнів». Гнів іноді слугує непоганим мотиватором, але він продуктивний за умови, якщо є реалістичний план поліпшення ситуації. Та слід враховувати, що розбурхування гніву є досить небезпечним прийомом, адже гнів може легко вийти за межі адекватного і штовхати до необдуманих дій. Гнів буває непропорційним – скажімо, якщо почитати коментарі під новинами про те, як хтось знущався над твариною, складається враження, що декотрі коментатори становлять значно більшу загрозу для суспільства, ніж той, чийм вчинком вони обурюються.

Особливо небезпечна форма аргументу до гніву – це пошук цапа-відбувайла. Наприклад, *«Спасибі жителям Донбасу», «В усьому винні жиди»*. Намагання знайти винуватця є цілком

зрозумілою реакцією, але якщо проблема надто складна, або ж реального винуватця покарати неможливо, то є спокуса вихлюпнути гнів на замітника, причому часто в ролі мішені виступають слабкі чи упосліджені соціальні групи. Однак це створює лише ілюзію подолання проблеми, а насправді лише її поглиблює – не лише відвертається увага від пошуку реальних шляхів вирішення, а ще й посилюється ворожнеча в суспільстві і запит на радикальні рішення й популістські кроки.

В сучасному світі аргумент до гніву нерідко проявляється у формі хейту в соцмережах, починаючи від образливих коментарів і закінчуючи масовими хейтерськими атаками. Значна анонімність онлайн-комунікації сприяє більшій розкутості й ослаблює відчуття відповідальності – людина може написати онлайн те, що посоромилася б висловити у спілкуванні віч-на-віч.

Зіткнувшись із аргументом до гніву, найбільша складність полягає в тому, що це дуже сильна емоція, яка ослаблює здатність раціонально міркувати. Недарма ще з античності відомий афоризм *«Гнів – це тимчасове божевілля»*. Тож насамперед варто вирішити, якою мірою учасники суперечки зберігають адекватність. Іноді ліпше просто припинити суперечку.

Коли ж гнівні випадки не становлять серйозної загрози, можна виставити у невігідному світлі розпалювача гніву. Ілюстрацією може слугувати античний приклад, пов'язаний з полемікою Демосфена та його політичного противника Фокіона, який був полководцем і оратором. Якось Демосфен заявив Фокіону: «Якщо афіняни як слід розгніваються, вони тебе повісять». Фокіон на це відповів: «А коли вони прийдуть до тям, то повісять тебе». [42, с. 264]

При розгляді практичних проблем також можна подати намагання опонента зіграти на емоціях як пастку, розраховану на гарячі голови.

§ 4.10. Аргументи до страху і провини

До намагань експлуатувати емоції належить і **«аргумент до страху»**, коли учасник суперечки намагається викликати в опонента чи слухачів відчуття страху, щоб спонукати їх прийняти певну точку зору. Аргумент до страху дещо подібний до вже відомого аргументу до сили, але якщо у випадку аргументу до сили йдеться про погрозу з боку учасника дискусії (який вказує на свою здатність прямо чи опосередковано спричинити опоненту неприємності), то у випадку аргументу до страху йдеться про зовнішню загрозу.

Цей прийом нерідко використовується у пропаганді, причому загрозливість якогось чинника може перебільшуватися, і це дає поштовх до «полювання на відьом». Можна згадати заворушення в Нових Санжарах, куди привезли евакуйованих з Китаю після початку спалаху епідемії COVID-19. Прикладами невинуватих страхів є також побоювання щодо ГМО чи 5G. Ряд міських легенд теж підживлюється страхом – так, в американській жовтій пресі циркулювала історія про те, що у фастфуді в їжу додавали шурів. І хоча не вдалося знайти жодного реального підтвердження, та ця легенда виявилась живучою, не в останню чергу через те, що відображала страх споживачів перед їжею, процес приготування якої вони не контролюють. [105, с. 98]

Апеляція до страху не завжди буде помилкою. Обережність має певні підстави, адже в процесі еволюції частіше гинули ті, хто помилково легковажив небезпекою, а не ті, хто помилково

перестраховувався. Наприклад, почувши шерех у кущах, нашим доісторичним предкам доречніше було припустити, що крадеться хижак, а не що вітер ворушить листя. Та як і багато інших еволюційних механізмів, попри корисність у багатьох ситуаціях, страх може бути поганим порадиником.

Одна з причин пов'язана з евристикою наочності – ми боїмося яскравих моторошних подій, таких як авіакатастрофи, стихійні лиха, вбивства чи тероризм. Та насправді на всі ці чинники вкупі припадає біля 1% смертей. [52, с. 127] В результаті ми перебільшуємо небезпеку малоймовірних подій, та применшуємо небезпеку від значно реальніших загроз – наприклад, серед причин смерті на першому місці стоять серцево-судинні захворювання, тож слід більше боятися смерті від серцевого нападу, ніж від рук грабіжника чи терориста.

Перебільшений страх може підштовхнути до рішень, які мають справді страшні наслідки. Г. Рослінг, шведський дослідник і лікар, що певний час працював у Африці, наводить приклад зі своєї практики. Якось серед місцевого населення прибережної місцини Мемба спалахнула дивна хвороба. Рослінг підозрював, що це отруєння, але місцевий чиновник, побоюючись, що хвороба може бути заразною, зі згоди Рослінга оголосив карантин у Мембі. Наступного дня жінки, які їхали торгувати на ринок, дізнавшись, що автобуса не буде, попросили місцевих рибалок доправити їх морем. В той день на морі виник шторм, який перекинув перевантажені човни, і жінки, багато з яких взяли з собою маленьких дітей, загинули. Згодом виявилось, що дивна хвороба була таки харчовим отруєнням, пов'язаним із недостатньою обробкою маниоку, і не становила інфекційної небезпеки. [52, с. 223-225]

Випадок Рослінга ілюструє ще один аспект апеляції до страху, коли йдеться про загрозу, яка вимагає термінових дій. До

терміновості вдаються аферисти, користуючись тим, що у жертви немає часу на роздуми. Досить відоме шахрайство, коли аферисти телефонують жертві й повідомляють, що хтось із її близьких потрапив у халецу (аварію, злочин) і треба негайно вирішити цю проблему – наприклад, за кілька годин передати гроші в лікарню чи слідчому. Панічна реакція, на яку розраховують шахраї, цілком природна. Це результат еволюційного процесу, коли від здатності швидко діяти нерідко залежало виживання – побачивши хижака, первісна людина мусила миттєво прийняти рішення: битись або втікати. Сучасний же світ нерідко дає можливість взяти паузу, тож, зіткнувшись із тривожний сигналом, варто подумати: а чи можна йому довіряти? І чи дійсно це так нагально? Наприклад, жертвам автокатастрофи може справді бути потрібна термінова операція, за яку доведеться заплатити чималу суму, але якщо хтось дзвонить начебто з лікарні і просить терміново перерахувати гроші на певний рахунок, така нагальність має насторожити – звісно, лікарня одразу може виставити рахунок, але навряд чи заперечуватиме, щоб його оплатили через кілька днів.

Зворотним боком інстинкту терміновості є недостатнє усвідомлення віддалених загроз. Люди звикли реагувати на швидкі й очевидні небезпеки, але ігнорувати повільні, малопомітні зміни, які тривають роками. Шкода від поганих звичок, наприклад, паління, проявляється через багато років, і молодій людині, що сьогодні палить цигарку, важко уявити свої страждання в значно старшому віці від раку легенів. Те ж саме стосується ширших небезпек, таких як глобальна зміна клімату – людям важко уявити, як незначні зміни можуть згодом обернутись значною проблемою.

Іноді це підштовхує активістів до алармізму, коли вони, керуючись найкращими міркуваннями, змальовують найжахливіший сценарій із можливих, щоб змусити публіку усвідомити серйозність небезпеки й спонукати до дій. Але навіть така апеляція до страху, хоч і породжена шляхетними мотивами, виявляється сумнівною – перебільшені, роздуті прогнози в перспективі підривають довіру до активістів, і вони ризикують опинитися у становищі персонажа з фольклорної оповідки, який здіймав хибну тривогу щодо нападу вовків, а коли справді напали вовки, його крикам про допомогу ніхто не повірив.

До того ж апеляція до страху має ще один небажаний суспільний наслідок, підживлюючи синдром злого світу. В результаті, хоча світ стає все безпечнішим, страхи людей не зменшуються, і це відкриває шлях популістам, які експлуатуватимуть ці страхи й відволікатимуть ресурси на запобігання перебільшеним небезпекам, замість того, щоб використати ресурси ефективніше.

Зрештою, страшний сценарій може викликати у людей відчуття безсилля, і тоді зростає бажання відкинути чи заперечити лякаючу інформацію. Тож моторошні повідомлення варто супроводжувати реалістичними вказівками щодо того, як можна протидіяти небезпеці.

Зіткнувшись з аргументом до страху, варто оцінити, наскільки реальна загроза. Хоча окремі дані можуть вести до тривожних висновків, та слід подумати, чи вони дають повну картину. Наприклад, почувши від лікаря небезпечний діагноз, цілком природно буде перелякатись, але все ж варто перевірити діагноз, звернувшись до іншого лікаря. Декотрі «чудесні зцілення» насправді пояснюються хибним початковим діагнозом. Також варто звернути увагу, чи правильно оцінені чинники

ризик (можливо, потрібно більше боятися чогось іншого), і чи немає якихось реалістичніших сценаріїв (може, нас лякають малоймовірною загрозою).

Ще один емоційний прийом – **«апеляція до почуття провини»**. Іноді це межує з «ad hominem», коли людині нагадують якийсь промах, щоб ослабити її позицію. Особливо часто цей прийом застосовується в особистому спілкуванні, коли під час сімейної сварки учасники нагадують один одному минулі гріхи, які можуть навіть не стосуватися обговорюваного питання.

Інший аспект провини експлуатується у благодійності – наприклад, при зборі коштів для бійців АТО траплялись лозунги на кшталт *«Поки ми в теплих ліжках, вони в окопах»*. Звернення до провини можна знайти і в рекламі – мовляв, люблячі батьки неодмінно куплять своїй дитині певну іграшку чи ласощі.

Втім, як і у випадку інших емоцій, з апеляцією до провини можна переборщити. Надмірна експлуатація почуття провини може викликати негативну реакцію і ворожість до того, хто поставив під загрозу наш позитивний Я-образ. [98]

Разом з тим, почуття провини може бути важливим моральним орієнтиром. Наприклад, якщо людина завдала комусь шкоди, то цілком виправдано вважати, що вона має якось це компенсувати. Але слід обирати раціональний шлях. Іноді для полегшення відчуття провини людина може здійснювати не найдоречніші дії. Провина стосується не лише стосунків з жертвою (співчуття і бажання відновити справедливість, компенсувавши шкоду), а й Я-образу, адже усвідомлення свого поганого вчинку знижує самооцінку. Підняти самооцінку може не лише виправлення завданої шкоди, а й альтруїстична дія на користь третьої сторони – наприклад, пожертва на благодійність

чи дрібна послуга незнайомій людині. Хоча ця дія допомагає відновити позитивний Я-образ, однак не допомагає тому, кому завдано шкоди. Тобто, послабити відчуття провини і загладити провину – це речі, які не завжди збігаються, і маніпулятори цим користаються. Людина, у якої викликали відчуття провини, може зосередитись на відновленні самооцінки, не дуже замислюючись, чи справді пропозиція маніпулятора найдоречніша – наприклад, чи справді турботу про рідних найкраще виявляти, придбавши рекламований товар.

Зіткнувшись із апеляцією до провини, важливо усвідомлювати можливість маніпуляції. У випадку справжньої провини слід зосередитись на найдоречнішому способі виправити ситуацію, а якщо апеляція до провини не стосується обговорюваного питання, варто на це вказати. Наприклад, хтось зі співробітників каже: *«Ти позавчора забув про день народження нашого колеги, так що тепер не варто чіплятися до його проекту»*. Можна відповісти: *«Але ж ми всі зацікавлені в тому, щоб вибрати найкращий проект, тому, заплющуючи очі на недоліки, ризикуємо прийняти невигідне для нас рішення»*.

§ 4.11. Аргументи до вигоди і до лестощів

Ще одним різновидом гри на емоціях є **«аргумент до вигоди»** – апеляція до інтересів співрозмовника чи слухачів з метою схилити їх до прийняття чи відкидання певної точки зору.

Саме по собі звернення до інтересу не є помилковим. Один із популярних прийомів, щоб посилити цікавість слухачів до певної проблеми – це показати, як дана проблема стосується їх особисто, яку користь вони матимуть від пропонованого оратором підходу. При вирішенні практичних питань вказівка на інтерес відіграє значну роль, учасники обговорення намагаються

оцінити, наскільки наслідки того чи іншого рішення відповідають їхнім інтересам. Та апеляція до інтересу стає помилкою, коли не враховуються інші важливі обставини. Наприклад, теперішня вигода може породити проблеми в майбутньому, або ж чиясь особиста вигода суперечить інтересам ширшого кола осіб. Також апеляція до інтересу буде недоречною, коли йдеться про об'єктивну картину, яка не зміниться від чийось бажань. Скажімо, збільшення частки літніх людей у складі населення підвищує навантаження на Пенсійний фонд, і цей факт залишиться в силі, навіть якщо пенсіонерам чи політикам хотілося б, щоб було інакше.

Аргумент до вигоди має значну психологічну привабливість, йому важко опиратись, оскільки для людини її особистий інтерес та інтереси близьких людей найбільш значущі. І цим користаються маніпулятори й популісти.

На прагнення до вигоди може спиратися видавання бажаного за дійсне – згадаймо вислів *«Дурень думкою багатіє»*. У декотрих випадках шахраї використовують досить неправдоподібні обіцянки – скажімо, перспективи величезного доходу в фінансових пірамідах; пропозиція придбати квартиру за ціною, нижчою собівартості; чудо-препарати, здатні вилікувати що завгодно; чи інтенсивні курси, де обіцяють за кілька тижнів результат, на який люди зазвичай витрачають кілька років. Але, попри нереалістичність, такі обіцянки принаджують декотрих людей, бо звертаються до їхніх найбільших бажань, і виглядають дуже спокусливо.

Аргумент до вигоди використовують популісти, роздаючи передвиборчі обіцянки невибагливій публіці, яка тішиться мріями про світле майбутнє, не вельми замислюючись, а наскільки ж реалістичними є ці обіцянки. Популістські пропозиції, попри їхню об'єктивну нереалістичність, можуть

навіть більшою мірою асоціюватися зі шляхом до добробуту, ніж не популістські, але справді корисні реформи. Так, за результатами одного дослідження, 84% респондентів вважають, що популістські зміни позитивно вплинуть на добробут, тоді як позитивний вплив непопулістських реформ визнають лише 62% респондентів. [40]

Хибний аргумент до вигоди застосовується і в рекламі. На розпродажах клієнтів спокушають вигідними знижками, при цьому не всі клієнти замислюються: а може найвигіднішим буде взагалі не купувати даний товар. Або ж всіляко підкреслюється чи навіть перебільшується користь рекламованої продукції, і це заважає спокійно подумати – можливо, є вигідніші пропозиції.

Тож зіткнувшись із аргументом до вигоди, варто зважити, наскільки він доречний (чи справді у обговорюваному питанні важливо враховувати особистий інтерес), а також наскільки реалістичною є вигода.

Критикуючи помилкові аргументи до вигоди, важливо показати їх однобічність. Наприклад, популісти закликають до зниження тарифів на енергоносії, при цьому замовчуючи, що за низькі тарифи для населення доведеться доплачувати з держбюджету, тобто споживачі все одно заплатять, і не тільки за себе, а й за платоспроможніших сусідів, які при вищих тарифах платили б самі. Можна також показати, що теперішня вигода може обернутись майбутньою невигодою. Скажімо, задоволення від покупки в кредит якоїсь речі (яка не є вкрай необхідною, а була куплена під впливом реклами) може бути нівельована від усвідомлення того, що за цю річ доведеться заплатити дорожче її вартості, повертаючи кредит.

Щоб оцінити прийнятність аргументу до вигоди, можна застосувати підхід, характерний для кантівського категоричного імперативу – чи прийняли б ми пропозицію, якби вона стала

універсальним принципом? Так, скорочення державного фінансування вищої освіти за спеціальностями, де існує надлишок фахівців, може бути не вигідним ВНЗ юридичного або економічного профілю, але їхні працівники, попри неприємні особисто для них наслідки, мусять визнати, що якби надлишок фахівців існував у якійсь іншій галузі, наприклад, технічній чи медичній, то вони б вважали скорочення фінансування справедливим.

Ще один прийом – **«аргумент до пихи»** (або ж **«аргумент до лестощів»**) – використання лестощів на адресу співрозмовника, щоб схилити його до своєї точки зору й уникнути критики з його боку. Він виявляється у фразах типу *«Ви ж, як розумна людина, не будете заперечувати, що...»* або *«Такий досвідчений спеціаліст, як ви, звісно погодиться, що...»*. Психологічна сила цього прийому проілюстрована в анекдоті:

- *Підсудний, це ваших рук справа?*
- *Ні, пане суддя.*
- *Шкода. Це один із найкраще підготовлених, розумно здійснених і вправно замаскованих злочинів, які я знаю. Це блискуча справа справді інтелектуальної людини.*
- *Якщо ви такої думки, тоді це зробив я.*

Також можна згадати відому ще з античності байку про ворону й лисицю, коли лисиця, побачивши сир у дзьобі ворони, почала всіляко вихвалити ворону за красу й велич, і під кінець дифірамбу додала: *«От якби ти ще вміла співати»*. Ворона, полещена хвалою лисиці, поквапилася продемонструвати своє вміння – і випустила з дзьоба сир, який лисиця одразу ж схопила, глузуючи з дурості ворони.

Іноді лестощі застосовуються на адресу аудиторії – коли оратор каже *«Мені приємно виступати перед такими розумними, небайдужими слухачами»*, зростають шанси, що

слухачі поставляться прихильно. Аргумент до пихи може бути й завуальованішим – скажімо, *«Логіка моєї пропозиції може видатись децю складною, але я вірю, що більшість із присутніх тут мають досить високий інтелект, тож зможуть оцінити переваги пропонованого підходу»*. Цей прийом подібний до ставки на хибний сором при усуненні від тягара доведення – розрахунок на те, що критики посоромляться заявити свою незгоду з підходом, який люди з розвиненим інтелектом мали б схвалити.

Аргумент до пихи застосовується в ряді псевдонаукових концепцій. Наприклад, псевдоісторичні вчення, які підкреслюють давність певної нації чи переписують історію у вигідному для певної соціальної групи світлі, можуть містити явні натяжки і навіть відверті фальсифікації. Але тим не менш, такі концепції здобувають своїх прихильників, бо підживлюють гордість і високу самооцінку. Так само, лідери певних містичних культів обіцяють адептам посвячення в езотеричне знання, недоступне пересічній людині, і тим самим дають членам культу відчуття неординарності. Один із прийомів, який застосовують до новачків вербувальники із деструктивних культів – так зване «бомбардування любов'ю», коли до людини, що зацікавилась культом, на перших порах ставляться дуже уважно, роблять компліменти, щоб вона, відчувши теплий прийом, ослабила можливий критицизм. [66, с. 124-127]

Особливо вразливими перед аргументом до пихи є люди з низькою самооцінкою, а також залежні від думки інших.

Аргумент до пихи використовується в рекламі у фразах на кшталт *«Це вибір знавців», «Цей товар купують успішні люди»*. До цього близьке й намагання взяти «на слабо», спонукати людину показати, що вона не гірша за інших. Декотрі психологічні маніпуляції спираються на лестощі – наприклад,

намагаючись накинути додаткове завдання, менеджер може сказати *«Ви ж наш найкращий співробітник, ніхто ліпше за вас не впорається з цим проектом»*.

Серйозна складність пов'язана з тим, щоб взагалі розпізнати цей прийом. Нам подобається чути про себе приємні речі, і лестощі – один із засобів, що ослаблює критичну оцінку.

Зіткнувшись із таким прийомом, важливо розрізнити особистісний і змістовний бік дискусії. Звісно, неприємно критикувати людину, яка про нас схвально відгукується, однак якщо зрозуміти, що лестощі – це спосіб маніпуляції, не слід соромитись провчити маніпулятора. Його прийом можна повернути проти нього за принципом *«Як розумна людина, я бачу недоліки пропонованого вами підходу...»*, або *«Мій великий досвід, про який ви зазначили, якраз дозволив мені помітити ряд неточностей у наведених вами аргументах»*.

Можна також показати шкоду від фальшивих лестощів. Наприклад, прихильники автентичності «Велесової книги» зазвичай вдаються до патріотичної риторики, спекулюючи на відчутті національної гордості. Аргументи ж вчених, які переконливо показують що «Велесова книга» є досить очевидною підробкою, недалекі патріоти намагаються дискредитувати з ідеологічних позицій – мовляв, шовіністи хочуть позбавити наш народ унікальної пам'ятки української праісторії. Але використання фальшивок для утвердження національної гордості виглядає так само, як і намагання збільшити золотий запас держави, поклавши у сейфи Нацбанку фальшиве золото. Тож патріоти мають розуміти, що намагання за допомогою підробок подолати національну меншовартість насправді тільки утверджує меншовартість і провінційність нації, яка до такого вдається. [15]

Рекомендовані джерела

❖ Аронсон Э., Пратканис Э. Р. Эпоха пропаганды: Механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление. Перераб. изд. – СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2003. – 384 с. (См. «Вина – навязчивая мошенница» – Режим доступа: <https://pub.wikireading.ru/19062> – Дата просмотра: 23.02.2021.)

❖ Гордієнко Т. 12 інструментів, які допоможуть викрити фейк [Електронний ресурс] // ms.detector.media – Режим доступу: <https://ms.detector.media/how-to/post/16830/2016-06-21-12-instrumentiv-yaki-dopomozhut-vykryty-feyk/> – Назва з екрана. – Дата публікації: 21.06.2016. – Дата перегляду: 18.11.2020.

❖ Займатися фактчекінгом як професіонал: 10 порад від експертів [Електронний ресурс] //medialiteracy.org.ua – Режим доступу: <https://medialiteracy.org.ua/zajmatysya-faktchekingom-yak-profesional-10-porad-vid-ekspertiv/> – Назва з екрана. – Дата публікації: 02.04.2019. – Дата перегляду: 18.11.2020.

❖ Замостьянова К. Не хейтом єдиним: як вижити в соціальних мережах напередодні виборів [Електронний ресурс] //imena.ua – Режим доступу: <https://www.imena.ua/blog/heiting-during-elections/> – Назва з екрана. – Дата публікації: 17.04.2019. – Дата перегляду: 16.02.2021.

❖ Поварнин С. И. Искусство спора. О теории и практике спора. Второе издание, исправленное и дополненное. — Петроград, 1923. Режим доступа: https://upload.wikimedia.org/wikipedia/sources/2/2a/%D0%98%D1%81%D0%BA%D1%83%D1%81%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%80%D0%B0_%28%D0%A1_%D0%98_%D0%9F%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BD%2C_1923%29.djvu (См. Гл. 22, с. 102-105)

❖ Хоменко І. В. Еристика: Підручник. / І. В. Хоменко – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 280 с. Режим доступу:

https://shron1.chtyvo.org.ua/Khomenko_Iryna/Erystyka.pdf (Див. Модуль 5, с.103-119).

❖ Шанковський О. Як розпізнати фейк [Електронний ресурс] // Stopfake.org – Режим доступу: <https://www.stopfake.org/uk/yak-rozpiznaty-fejk/> – Назва з екрана. – Дата перегляду: 20.10.2020.

❖ Юркова О. «Ось цей чипік у вас стоятиме. І ви підете прямісінько в пекло» – Як розпізнати відеофейк. (уривок з підручника «Шість технологій створення фейкових новин і прості інструменти для їхнього викриття») [Електронний ресурс] // Uchoose.info – Режим доступу: <http://uchoose.info/rozpiznaty-videofejk/> – Назва з екрана. – Дата публікації: 21.08.2020. – Дата перегляду: 18.11.2020.

❖ Як правильно вибрати експертів. Частина друга про критерії оцінювання експертів [Відео] // Онлайн-курс «Фактчек: довіряй-перевіряй» (EdEra) – Режим доступу: <https://www.youtube.com/watch?v=fN01Pqb-1sA> – Дата перегляду: 15.12.2020.

❖ Bad arguments : 100 of the most important fallacies in Western philosophy / edited by Robert Arp, Steven Barbone, and Michael Bruce. Hoboken, NJ: Wiley Blackwell, 2019. (See fallacies № 16 «Appeal to the people» pp. 114-116; № 19 «Appeal to tradition» pp. 121-124; № 24 «Countless Counterfeits» pp. 140-144; № 32 «Inappropriate Appeal to Authority» pp.168-171; № 34 «Kettle Logic» pp. 174-176; № 41 «Proving too much» pp. 201-203; № 45 «Argument by repetition» pp. 215-218; № 65 «Proof by verbosity» pp.289-292; № 70 «Begging the Question» pp.308-310; № 71 «Chronological Snobbery» pp.311-313).

❖ Videos on Youtube channel «Critical Thinking, Logic and Argumentation (Reason IO)» (All videos accessed 04.07.2021):

- Critical Thinking: The Fallacy of Appeal to Anger – Available at: <https://www.youtube.com/watch?v=cYIgLLeE7rFo>

- Critical Thinking: The Fallacy of Appeal to Fear – Available at: <https://www.youtube.com/watch?v=HAsmwRMOcCs>
- Critical Thinking: The Fallacy of Appeal to Novelty – Available at: <https://www.youtube.com/watch?v=KpOEr18m4vw>
- Critical Thinking: The Fallacy of Appeal to Popularity – Available at: <https://www.youtube.com/watch?v=70nPe7Fo3DA>
- Critical Thinking: The Fallacy of Appeal to Tradition – Available at: https://www.youtube.com/watch?v=RKC_LVudFpI
- Critical Thinking: The Fallacy of Appeal to Vanity – Available at: https://www.youtube.com/watch?v=t_OMeV0-IX8
- Critical Thinking: The Fallacy of Argument from Outrage – Available at: <https://www.youtube.com/watch?v=TRnzLJ3Vw2s>
- Critical Thinking: The Fallacy of Peer Pressure – Available at: https://www.youtube.com/watch?v=jf0mV5jSbyM&list=PLy91AvVMEx_9q5dUC_w2AFzaS-qBN3mEg&index=23

❖ The Appeal to Emotion: Persuasion Through Feelings Rather than Facts // Effectiviology.com – Available at: <https://effectiviology.com/appeal-to-emotion/> – Accessed: 09.02.2021

Тест №5

- 1) В чому полягає помилка «туманний аргумент»?
- А) Аргумент формулюється нечітко, щоб мати можливість його розширити чи звузити.
 - Б) Використовується набір фраз, замаскованих під спеціальну термінологію, щоб збити опонента з пантелику і справити враження на слухачів.
 - В) Аргумент тільки побіжно згадується, а детально його суть не розкривається.
 - Г) При викладі аргументу часто використовуються слова на кшталт «ну», «якось так», «точно не знаю».
- 2) Що з наведеного є прикладом туманного аргументу:
- А) Одне з двох – або я йду в гості, а ти залишаєшся вдома, або ти залишаєшся вдома, а я йду в гості.
 - Б) Теперішня виборча система, за якою виборці зазначають у бюлетені не лише номер партії, а й кандидата, така заплутана, що багато хто не розбереться і ненавмисно зіспеує бюлетень.
 - В) Метаморфоза діалектичної тріади в соціальному розвитку сигніфікує прогресивну експлікацію національного духу, явленого в конкретно-історичній даності метафізичної рефлексії.
 - Г) Ну, тойво, якось так получається, шо ніхто не зна, як воно так случилось.
- 3) В чому полягає помилка «помноження аргументів»?
- А) Намагаються навести якнайбільше аргументів на підтримку своєї позиції.
 - Б) Наприкінці виступу, підводячи підсумки, ще раз вказують ключові аргументи.
 - В) Використовуються аргументи, які не стосуються суті справи.
 - Г) Один і той же аргумент повторюється різними словами для створення ілюзії кількох аргументів.

- 4) В якому випадку присутня помилка помноження аргументів:
- А) Зануда, якому навели серйозні контраргументи, у відповідь знову торочить своє, тільки трохи змінивши формулювання.
 - Б) Студент, що погано підготувався, використовує загальні фрази, щоб збільшити обсяг своєї відповіді.
 - В) В ході дискусії учасник на додачу до ключових аргументів навів ще десяток другорядних, щоб не залишити опоненту жодного шансу.
 - Г) Опонент спростував всі аргументи пропонента, але той у відповідь навів нові аргументи.
- 5) В якому випадку допущено коло в доведенні:
- А) Пропонент виклав на початку виступу свою ключову тезу, а в кінці виступу ще раз її повторив.
 - Б) На підтримку тези пропонент навів три аргументи, два з яких виявились просто різними формулюваннями однієї й тієї ж думки.
 - В) Пропонент навів на підтримку своєї тези аргумент, який по суті є просто перефразуванням тези.
 - Г) Пропонент, аналізуючи циклічний процес, показав, що зміна одного чинника впливає на зміну іншого, а той, в свою чергу, впливає на перший.
- 6) Знайдіть коло в доведенні:
- А) Нецензурна лайка – ознака браку культури, бо культурні люди не вживають нецензурної лайки.
 - Б) Ну й тупі ж мені трапилися студенти. Я їм раз пояснив тему, вдруге пояснив, вже й сам все зрозумів, а вони ніяк не можуть зрозуміти.
 - В) Наш новий колега явно не трудоголік. За два тижні він тричі запізнився на роботу, двічі відпросився раніше, та ще й через його недогляд одному з колег довелося попрацювати понаднормово, щоб вчасно здати звіт – а все це свідчить, що новенький неохоче береться до роботи.
 - Г) Снодійне спершу допомагає заснути, але з часом ефект послаблюється, безсоння повертається, і надалі доведеться збільшувати дозу.

- 7) Чим коло в доведенні відрізняється від порочного кола?
- А) Нічим, це два взаємозамінні поняття.
 - Б) Порочне коло – це коло в доведенні, яке не помітив жоден з учасників дискусії.
 - В) Коло в доведенні – це теоретичний опис порочного кола.
 - Г) Коло в доведенні стосується побудови аргументації, а порочне коло може стосуватися процесів, що відбуваються в реальному житті.
- 8) Яке твердження є слушним:
- А) До кола в доведенні вдаються тоді, коли неможливо навести незалежні від тези аргументи.
 - Б) При випередженні підстави спершу наводять аргументи, а наприкінці – тезу.
 - В) Іноді коло в доведенні трапляється через те, що учасник дискусії може вказати причину як підставу для наслідку, а згодом на підставі наслідку вказати на наявність причини.
 - Г) Коло в доведенні свідчить про хибність тези.
- 9) Яку стратегію ліпше обрати, якщо є багато аргументів на користь вашої позиції:
- А) Навести їх всі – чим більше аргументів, тим краще.
 - Б) Вибрати кілька найсильніших аргументів.
 - В) Почати зі слабких аргументів, а завершити сильними.
 - Г) Вибрати ті, які першими вам спадають на думку.
- 10) В чому відмінність надмірного обґрунтування від суперечливого аргументу?
- А) Це просто дві різні назви однієї помилки.
 - Б) Суперечливий аргумент суперечить тезі, а надмірне обґрунтування суперечить здоровому глузду.
 - В) Суперечливий аргумент містить суперечність в самому собі, а при надмірному обґрунтуванні суперечність виникає між різними аргументами, кожен з яких сам по собі несуперечливий.
 - Г) Суперечливий аргумент виникає внаслідок порушення закону несуперечності, а надмірне обґрунтування – внаслідок порушення закону виключення третього.

- 11) В якому випадку присутнє надмірне обґрунтування:
- А) Я не піду в цю кав'ярню – там стільки людей, що нереально знайти вільний столик, і не дивно, що туди вже ніхто не ходить.
 - Б) Дивовижно, як цей колега ніколи не затримується після роботи, а встигає зробити більше, ніж будь-хто. Щось тут не так.
 - В) Все-таки чесність винагороджується. Мій сусід вкрав породисту собаку, але продати її не вдалось. Тоді він повернув собаку господарям, і отримав винагороду.
 - Г) Один свідок пограбування стверджує, що підозрюваний схожий на грабіжника, інший – що не схожий. Значить, у нас недостатньо доказів.
- 12) Студент, який дуже рідко відповідав на заняттях, в кінці семестру почав випрошувати вищу оцінку, аргументуючи це тим, що він же був присутній на всіх парах. Викладач відповів: «Столи в аудиторії теж були присутні на всіх парах. То що, столи теж заслуговують вищої оцінки?» Якої помилки припустився студент у своїй аргументації:
- А) Надмірне обґрунтування
 - Б) Коло в доведенні
 - В) Суперечливий аргумент
 - Г) Хто багато доводить, насправді нічого не доводить
- 13) В якому випадку допущена помилка «хибний авторитет»:
- А) Дослідження, проведене викладачами кафедри соціології, показало, що більшість студентів частіше відволікаються на заняттях в режимі онлайн, ніж на заняттях в аудиторії. Тож при ослабленні карантину бажано в першу чергу відновити аудиторні заняття.
 - Б) Про цю монографію мені не раз доводилось чути несхвальні відгуки від колег, які досліджують дану проблематику. Тож ліпше я витрачу гроші на якусь кориснішу книгу.
 - В) А. Ейнштейн стверджував, що через чотири роки після того, як зникнуть бджоли, зникне й людство. Отож, ми повинні дуже серйозно ставитись до скорочення популяції бджіл, що спостерігається останнім часом.

Г) Обстеження в двох різних клініках показало однаковий діагноз. Значить, цей діагноз слушний.

14) Яка з порад НЕ є слушною щодо перевірки надійності експерта:

А) Варто з'ясувати, чи має експерт достатню компетентність (освіту, професійний досвід), щоб висловлюватися з даного питання.

Б) Якщо експерт має особисту зацікавленість, слід з'ясувати, чи збігається його думка з висновками неупереджених експертів.

В) Варто поцікавитись, чи не вирвали думку експерта з контексту.

Г) Слід враховувати, схвалює експерт щось чи критикує. Якщо схвалює, можливо, йому заплатили, а от критика, скоріш за все, буде його щирою думкою.

15) Знайдіть приклад анонімного авторитету:

А) Як повідомляє прес-служба «Київпастрансу», повний перехід міського транспорту на е-квиток завершиться до кінця поточного року.

Б) Вчені вважають, що стрес – одна з головних причин хронічних захворювань.

В) Мій сімейний лікар порекомендував мені дорогий препарат, який виявився дуже ефективним. Що ж, краще заплатити більше, але видужати швидше.

Г) Підручнику даного автора можна довіряти, адже він рекомендований Міністерством освіти й науки.

16) Який аргумент до традиції не буде помилкою:

А) Народна мудрість каже «За одного битого двох небитих дають». Тож немає нічого поганого в тому, щоб бити дітей, наші прадіди це робили впродовж поколінь.

Б) Варто заборонити ставити в історичних будівлях металопластикові вікна, і особливо самовільно склити балкони, адже будівлі втратять автентичний вигляд, і наше містечко менше приваблюватиме туристів.

В) За дітьми споконвіку доглядали жінки, тож було б дурницею спонукати чоловіків брати відпустку з догляду за дитиною.

Г) Засоби народної медицини вживались впродовж сторіч, а це свідчить про їхню ефективність.

17) Яка приказка найкраще виражає суть проблеми, пов'язаної з хибним використанням аргументу до новизни:

А) Нехай гірше, аби інше.

Б) Нова мітла по-новому мете.

В) Нове – це добре забуте старе.

Г) На переправі коней не міняють.

18) Знайдіть невинуватий аргумент до новизни:

А) Є сенс купити найновіше видання підручника – в передмові зазначено, що в це видання включено два додаткові розділи, і детальніше розібрано практичні приклади.

Б) Концепт мультизадачності був популярним пару десятиліть тому, але новіші дослідження показують, що людина має обмежений обсяг уваги, тож при розпорошенні уваги на кілька завдань, людина їх всі виконуватиме неефективно.

В) Сучасні батьки не повинні перешкоджати дітям вільно проявляти свої емоції. Вікторіанські часи вже давно позаду, тож не варто дорікати дитині, що вона занадто шумно поводиться.

Г) Підписавшись на наш журнал, фізичні особи-підприємці зможуть легко стежити за змінами в законодавстві та бути певними, що не пропустять нічого важливого.

19) В якій суперечці один співрозмовник використовує аргумент до традиції, а інший – аргумент до новизни:

А) – Гомосексуалізм засуджується у різних релігіях зі стародавніх часів, і ми не повинні ігнорувати мудрість віків.

– Отямтеся, часи змінилися, надворі XXI сторіччя, і було б абсурдом прислухатися до якихось середньовічних забобонів.

- Б) – Ніхто з нашого роду не брав шлюбу з іноземцем.
– Значить, я буду першою.
- В) – Ми завжди відправляли дитину на літні канікули до бабусі.
– Але наша донька сама повинна вирішувати, і якщо вона цього року не хоче їхати до бабусі, не треба її змушувати.
- Г) – Я не раз затримував термін здачі проекту, і обходилося без наслідків.
– Але цього разу, затримавши проект, ми ризикуємо серйозно підставити партнерів.
- 20) Що з наведеного НЕ є прикладом аргументу до мас:
- А) Алкоголь не шкідливий. Багато людей хоча б зрідка його вживають, і не скаржаться на здоров'я.
- Б) В гороскопах все-таки щось є, адже вони користуються популярністю.
- В) Цю книжку варто купити. Продано вже понад мільйон примірників.
- Г) У цій лотереї лише кожен п'ятий квиток виграшний. Значить, купивши лотерейний квиток, я скоріше програю, ніж виграю.
- 21) В якому прикладі аргумент до мас НЕ є помилкою:
- А) Більшість людей вірять в Бога – отже, релігійна позиція більш обґрунтована, ніж атеїзм.
- Б) Чимало моїх знайомих приймають при застуді вітамін С – значить, цей вітамін корисний при застуді.
- В) Естрадну музику слухає значно більше людей, ніж класичну, а це свідчить, що, що б там не казали критики, що саме естрадна музика – це справжнє мистецтво.
- Г) Більшість співробітників підтримали пропозицію введення гнучкого графіку – значить, пропозицію варто прийняти.

22) В якій суперечці обидва учасники використовують аргумент до мас:

- А) – Християнство – істинна релігія, не можуть же два мільярди людей помилятися.
– А п'ять мільярдів людей вважають, що християни помиляються.
- Б) – Дивовижно, якими ж недалекоглядними були сучасники ван Гога, якщо ніхто з них не здогадався, що згодом його картини коштуватимуть мільйони.
– Можливо, це ми недалекоглядні, і наступні покоління глузуватимуть, як же ми його підняли на п'єдестал.
- В) – Я читаю лише бестселлери, бо не хочу марнувати час на малопомітних авторів.
– Але ж є чудові вузьконішеві видання, які не стануть бестселерами, проте, безсумнівно, варті уваги.
- Г) – Підвищення тарифів на комунальні послуги вдарить по кишені багатьох споживачів.
– Але намагання втримати тарифи нижче ринкової ціни теж завдасть економічної шкоди.

23) В якому прикладі використано апеляцію до емоцій:

- А) Серед наших гостей є вегетаріанці, тож нам варто приготувати кілька вегетаріанських страв.
- Б) Наші меблі виготовляються з натурального дерева, до того ж вони дуже зручні. Хоча ціни дещо вищі, ніж у багатьох інших виробників, але на здоров'ї та комфорті не варто економити.
- В) Проти підвищення мінімальної зарплати можуть виступати тільки бездушні негідники, які хочуть, щоб багато людей і далі ледь зводили кінці з кінцями.
- Г) Даний працівник користується повагою колег і відповідально ставиться до роботи. Тож керівником відділу краще призначити саме його.

24) В якому прикладі апеляція до емоцій виправдана:

- А) Новий правопис – це результат чотирирічної роботи патріотичних мовознавців, які вболівають за мову. Просто

обурливо, що їхні зусилля перекреслені одним судовим рішенням за позовом семикласниці!

Б) Розмовляючи по телефону за кермом, ви наражаєте на ризик не тільки себе, а й інших. Подумайте, як ви почуватиметесь, коли через вашу необережність хтось стане калікою чи загине.

В) Цей негідник, що роками крав кошти з бюджету, тепер сміє поливати брудом нашого кандидата за нецільове використання коштів! Та хай іде подалі зі своїм наклепом!

Г) Виступ нового колеги справив на мене неприємне враження своїм снобізмом. Давайте завалимо його проект, хай не думає, що він тут найздібніший.

25) У якому випадку є найвагоміші підстави для апеляції до емоцій:

А) Коли йдеться про особисті уподобання.

Б) Коли немає часу висвітлювати раціональні аргументи – емоції швидше переконують публіку.

В) Коли опонент апелює до емоцій.

Г) Коли публіка вороже налаштована до опонента – цим варто скористатись, підігрівши ворожість.

26) Який з феноменів найтісніше пов'язаний з аргументом до обурення:

А) Евристика репрезентативності

Б) Культура скасування

В) Інформаційні бульбашки

Г) Стереотипи

27) В якому випадку використання аргументу до гніву слухне:

А) Коли є план усунення несправедливості, і потрібно мотивувати людей його підтримати.

Б) Коли в суспільстві існує напруга, спрямування гніву на певний об'єкт дозволить випустити пару.

В) Коли йдеться про практичні питання, які потрібно швидко вирішити.

Г) Коли йдеться про можновладців – ніколи не зайве дати їм відчуття народний гнів.

28) Знайдіть хибне твердження:

- А) В соцмережах аргумент до гніву часто проявляється у формі хейту.
- Б) Аргумент до гніву іноді набуває форми пошуку цапа-відбувайла
- В) Гнів може бути виправданим, якщо йдеться про реакцію на несправедливість.
- Г) В соцмережах вияви гніву зазвичай стриманіші, ніж у офлайн-суперечках

29) Що з наведеного є прикладом аргументу до страху:

- А) Хочете мати здорові зуби – чистіть їх не менше двох разів на день.
- Б) Життя швидкоплинне, тож не відмовляйте собі в задоволеннях.
- В) Подбайте про забезпечену старість – почніть відкладати гроші вже сьогодні.
- Г) За минулий рік у житловому секторі сталося понад 30 тисяч пожеж. Наступного року серед жертв можете бути ви, тож застрахуйте своє житло.

30) В якому випадку поєднано аргумент до страху й до провини:

- А) Турботливі батьки дбають про майбутнє дітей. Дайте дитині перевагу змалку – запишіть її на курси раннього розвитку.
- Б) Майже всі однокласники нашого сина отримують більше кишенькових грошей, ніж ми даємо своїй дитині. Потрібно перевести сина в іншу школу, де він не почуватиметься злидарем.
- В) Щороку тисячі людей стають жертвами нещасних випадків або раптових хвороб. Оскільки лікування коштує недешево, застрахуйте здоров'я, і це вам дозволить не клопотатися, де взяти гроші в разі нещасного випадку.
- Г) Якщо корисні копалини і далі споживати такими темпами, за кілька десятиліть всі їхні запаси вичерпаються. Ми ввійдемо в історію як егоїсти, що залишили наступним поколінням спустошену планету.

31) Яке твердження є хибним:

- А) Апеляція до страху може підсилюватися терміновістю загрози.
- Б) Одна з причин хибної оцінки ризиків – евристика наочності.
- В) Стратегія алармізму в тривалій перспективі виявляється ефективною.
- Г) Апеляція до провини може спекулювати на прагненні зберегти високу самооцінку.

32) Знайдіть аргумент до вигоди:

- А) Багато виборців у нашому окрузі – пенсіонери. Тож нам треба рішуче виступити проти скасування безкоштовного проїзду пенсіонерів у міському транспорті, інакше ми втратимо значну частину голосів виборців.
- Б) У нас широкий асортимент страв на найвибагливіший смак. Кожен гурман зможе знайти щось для себе.
- В) *Somanche* — вибір справжніх чемпіонів. Обери свій байк!
- Г) Наш сайт зроблений для вас, щоб ви могли легко знайти всю необхідну цікаву для вас інформацію про санаторії нашого міста.

33) Коли аргумент до вигоди найбільш виправданий:

- А) У передвиборчій агітації.
- Б) В рекламі, коли вказується на знижки.
- В) При розгляді практичного питання, коли сторони узгоджують свої інтереси.
- Г) При спілкуванні зі співрозмовниками, не схильними до теоретичних міркувань.

34) В якому випадку застосовано аргумент до лестоців:

- А) Спасибі, що підтримали пожертвою наш благодійний проект! Спільними зусиллями нам вдалося зробити добру справу.
- Б) Новий колега тобі справді нахамив, але ж ми всі не раз захоплювалися твоїм розумом і великодушністю. Невже ти

підеш скаржитись начальству через якийсь безглуздий вибрик?

В) У виробництві ми використовуємо енергозберігаючі технології, тож купуючи нашу продукцію, ви сприяєте збереженню довкілля.

Г) Ваш проект отримав найвищу оцінку, певне, ви добре над ним попрацювали.

Розділ 5. ПРАВИЛА І ПОМИЛКИ ЩОДО ДЕМОНСТРАЦІЇ⁵

§ 5.1. Головне правило щодо демонстрації. Загальна помилка «не слідує», її різновид «post hoc, ergo propter hoc»

У цьому розділі ми звернемося до третього компоненту доведення, а саме демонстрації, тобто способу зв'язку тези з аргументами. Демонстрація має вигляд умовиводу, де в ролі засновків виступають аргументи, а висновком є теза. Головне правило щодо демонстрації таке: **відношення між аргументами та тезою має будуватись за схемою необхідного (достовірного, правильного) умовиводу.** Тобто, теза має бути висновком, який логічно слідує із аргументів за правилами виводу. При порушенні цієї вимоги виникає помилка «не слідує» – коли теза не випливає з аргументів із необхідністю.

В логіці існує досить розгалужена класифікація умовиводів; різні види умовиводів передбачають певний набір правил, при порушенні яких виникає ряд помилок. Тож в межах загальної помилки «не слідує» можна виділити значну кількість її різновидів. Далі ми розглянемо найпоширеніші з них.

Перша з них стосується причинності. Уявімо такий випадок. У процесі випробування нової вакцини учасник досліджень, якому зробили щеплення, за пару годин відчув нудоту і загальну слабкість. Цілком природно припустити, що ці симптоми – побічна реакція на щеплення. Однак подальше

⁵ Більшість матеріалів цього розділу були раніше опубліковані в посібнику: [Кругляк М.І. Логіка: навч. посіб. / М. І. Кругляк – К.: КНЕУ, 2012 – 199 с.](#)

розслідування цього випадку показало, що насправді нудота й слабкість виявилися наслідком харчового отруєння, адже того дня згаданий учасник дослідження з'їв на сніданок не дуже якісну шинку. Цей приклад ілюструє нашу схильність до помилки, пов'язаної із намаганням встановити причинно-наслідкову залежність. Дана помилка має назву **«після цього – отже, внаслідок цього» («post hoc, ergo propter hoc»)** – коли на підставі послідовності подій стверджується про їх причинний зв'язок. Оскільки причина передуює наслідку, то, намагаючись знайти причину певної події, ми шукаємо її серед подій, які настали раніше. Проте не все, що передувало наслідку, є його причиною. Наприклад, якщо людині чорна кішка перебігла дорогу, а потім сталась якась неприємність, це не означає, що її спричинила чорна кішка.

У багатьох випадках ця помилка не така явна. Скажімо, відділ очолив новий керівник, і показники роботи відділу поліпшились. Звісно, виникає припущення, що це новий керівник посприяв продуктивності. Однак може бути й інша причина, наприклад, внаслідок реорганізації вдалось усунути конфлікт інтересів цього відділу з іншим, що позитивно відобразилось на продуктивності. Тому дуже важливо виявляти інші можливі причини.

Помилка «post hoc, ergo propter hoc» лежить і в основі хибного уявлення про те, що вакцинація викликає аутизм. Хоча дослідження переконливо показали безпідставність гіпотези про зв'язок вакцинації з аутизмом [60], та частина батьків вирішувала не робити щеплення дітям, і тим самим, рятуючи їх від уявної загрози, насправді створювали реальну небезпеку для здоров'я дітей. Позірна переконливість побоювань щодо аутизму обумовлена тим, що аутизм діагностується у перші роки життя дитини, і в цей же період роблять численні планові щеплення.

Складається досить висока ймовірність, що в дитини виявлять аутизм невдовзі після чергового щеплення, що й підживлює хибну думку про те, що аутизм виник внаслідок щеплення.

Ще одне з джерел пошуку хибних причин – надто спрощене уявлення про причинність. Багатьом людям подобаються прості пояснення, наприклад, що в падінні рівня життя винні олігархи, які обкрадають народ. Звідси – намагання знайти цапа-відбувайла і любов до простих рішень. Та багато явищ спираються на цілий комплекс причин, і зміна якогось одного чинника не вирішить проблеми, до того ж може обернутися несподіваними наслідками. Д. Дернер описує випадок, коли в одному місті мешканці центрального району нарікали на затори на дорогах, шум і забруднення повітря. Міська влада, намагаючись вирішити проблему, обмежила швидкість руху в центрі до 30 км. на годину, і в результаті автомобілі, їдучи повільніше, створювали ще більший шум і загазованість, а заторів лише побільшало. [17, с. 11]

Також помилкове враження про причинність іноді формується завдяки вибірковому підходу. Наприклад, людині може здаватися, що кожен раз, коли вона бере парасольку, дощ не йде, а варто забути парасольку – і зразу дощить. Так само, забобонна людина пригадує випадки, коли прикмета спрацювала, і не враховує ті, де прикмета виявилась хибною. Пошуку хибних причин сприяє й те, що нам важко змиритися зі збігами, тож люди намагаються знайти причину випадкових явищ.

Що допоможе уникнути помилки «post hoc, ergo propter hoc»? Насамперед, потрібно пошукати можливі інші пояснення. Крім того, слід враховувати, чи в певній ситуації йдеться про просту причину, чи про комплекс причин. Певний чинник може справді впливати на явище, але при цьому поєднуватися з

іншими, тож акцентування лише на ньому викривлятиме картину. Також варто з'ясувати, чи не йдеться про збіг? Наприклад, випадки чудесних зцілень у Лурді можуть наводити на думку про надприродне втручання, але якщо врахувати, що за півтора сторіччя католицька церква підтвердила 65 зцілень, тоді як за цей час Лурд відвідало більше 100 мільйонів паломників у надії на зцілення, то стає зрозуміло, що «чудо» можна пояснити спонтанною ремісією, причому, за розрахунками К. Сагана, рівень спонтанних ремісій серед лурдських паломників навіть нижчий за середньостатистичний. [54, с. 208]

§ 5.2. Помилки роз'єднання та об'єднання

До помилок, що порушують основне правило демонстрації, також відносяться **помилка роз'єднання** (інша назва «від цілого до частини») та **помилка об'єднання** (або ж «від частини до цілого»), котрі стосуються співвідношення цілого й частини.

У логіці розрізняється поділ поняття і поділ цілого на частини. При поділі поняття всі члени поділу (видові поняття) мають ознаку діленого (тобто родового) поняття. Наприклад, при поділі приміщень на два види: житлові й нежитлові, обидва ці види матимуть родову ознаку – бути приміщенням. Натомість частина не має ознаки цілого – скажімо, певний будинок складається з трьох поверхів, і при цьому поверх, будучи частиною будинку, сам будинком не є.

Та іноді властивості цілого переносять на його складники, це відбувається при помилці роз'єднання. Наприклад, якщо певний відділ працює ефективно, то можна подумати, що й кожен окремий працівник відділу працює ефективно. Насправді це не завжди так, адже декотрі працівники можуть бути

неефективними, а високі показники відділу досягаються за рахунок роботи інших працівників.

Протилежна помилка – помилка об'єднання, коли властивості частин приписуються цілому. Курйозним прикладом може бути міркування, покликане довести, що ми невидимки: «*Наші тіла складаються з атомів, атоми невидимі для ока, отже, наші тіла невидимі для ока*». А життєвим прикладом є проблема, відома як «команда зірок чи зіркова команда?». Може здаватися, що якщо зібрати команду з найкращих спеціалістів, то це автоматично означатиме, що така команда працюватиме найкраще. Та насправді колективний результат роботи нерідко виявляється гіршим, ніж можна було б очікувати, адже між учасниками може виникати боротьба, коли кожен прагнучиме радше до самоствердження, ніж до роботи на спільний результат. Тобто, команда зірок далеко не завжди виявляється зірковою командою.

§ 5.3. Помилки в безпосередніх умовиводах

До безпосередніх умовиводів належать ті, в яких висновок спирається на один засновок. При аналізі цих умовиводів враховується відношення між суб'єктом (S) і предикатом (P) судження.

Перший з безпосередніх умовиводів – **обернення**, коли суб'єкт стає предикатом, а предикат – суб'єктом. Наприклад:

Деякі мешканці Києва є театралами

Деякі театрالی є мешканцями Києва

Обернення досить очевидний умовивід, але в ньому можливі помилки. Одна із них стосується випадку, коли

обертається загальностверджувальне судження. Для прикладу, розгляньмо таке міркування:

Всі власники великих підприємств – заможні люди

Всі заможні люди – власники великих підприємств

У переважній більшості випадків загальностверджувальне судження при оберненні має давати частковостверджувальне, тобто, в попередньому прикладі, слухним був би висновок «Деякі заможні люди – власники великих підприємств». Такого типу помилки не раз трапляються в повсякденні. Наприклад, коли у ЗМІ повідомляють про випадки жорстокого ставлення дітей до тварин, іноді при цьому зазначають, що всі маніяки в дитинстві знущались над тваринами. Однак звідси було б помилково робити висновок, що всі діти, які знущались над тваринами, згодом стали маніяками.

Ще одна помилка стосується обернення заперечних суджень. Обернення загальнозаперечного судження дає надійні висновки (справді, якщо жоден S не належить до P, тоді й жоден P не належить до S). Але з частковозаперечним судженням ситуація інша. Розгляньмо міркування:

Деякі львів'яни не люблять пива

Деякі любителі пива – не львів'яни

Це міркування видається слухним. Однак спробуйте обернути, наприклад, таке частковозаперечне судження: «Деякі люди – не чоловіки». У висновку мало б вийти «Деякі чоловіки – не люди».

Тож у випадку заперечних суджень, слід враховувати, що можна обертати загальнозаперечні, але не частковозаперечні.

Наступний безпосередній умовивід – **перетворення**. Він полягає в тому, що якщо S має ознаку P, то неможливо, щоб S мав ознаку, що суперечить P.

Наприклад, якщо певна людина володіє англійською, значить, ця людина не належить до тих, хто не володіє англійською. Перетворення часто застосовується не для введення у вихідне судження двох заперечень, а навпаки, для приведення судження із запереченнями до простішої форми, тобто ця логічна операція нерідко виконує стилістичну функцію.

Ця особа не належить до тих, хто не має впливу

Ця особа належить до тих, хто має вплив

Або, ще простіше, «Ця особа має вплив».

Однак, хоча в перетворенні використовується додавання чи усунення двох заперечень, це не слід робити механічно, а варто враховувати структуру суджень. Для ілюстрації, розгляньмо два приклади. Перший:

Я можу виграти в лотерею

Я не можу не виграти в лотерею

У цьому прикладі до судження «Я можу виграти в лотерею» додалося два заперечення, що схоже на перетворення, але висновок «Я не можу не виграти в лотерею» насправді змінив зміст вихідного твердження. Правильним перетворенням у цьому випадку буде «Я не належу до тих, хто не може виграти в лотерею».

Другий приклад:

Незнання закону не звільняє від відповідальності

Знання закону звільняє від відповідальності

У даному разі, якщо в засновку прибрати подвійне заперечення, це не буде прикладом перетворення, бо тут одне із

заперечень стосується суб'єкта, а не предиката. Тож, намагаючись спростити висловлювання, що містить два заперечення, слід уважно аналізувати його структуру, щоб при усуненні двох заперечень не змінювався смисл.

До безпосередніх умовиводів належить і **протиставлення предикату**, яке являє собою поєднання обернення і перетворення. У вихідному судженні явно подана інформація про відношення S до P, з якої можна зробити висновок про відношення не-P до S. Протиставлення предикату здійснюється таким чином: спершу вводяться два заперечення (здійснюється перетворення), а потім S і P міняються місцями (здійснюється обернення).

У повсякденних міркуваннях цей умовивід застосовується дещо рідше, зазвичай тоді, коли в засновку загальностверджувальне судження. Для прикладу:

Всі учасники цієї конференції – біологи

Жоден з тих, хто не є біологом, не взяв участь у конференції

Можлива помилка пов'язана з тим, що у випадку частковостверджувального судження протиставлення предикату не дає надійних висновків. Наприклад:

Деякі люди – мої друзі

Деякі з тих, хто не є моїми друзями – не люди

§ 5.4. Правила і помилки в простому категоричному силлогізмі

Наступний умовивід, який ми розглянемо, теж складається із категоричних суджень, але містить вже два засновки. Він

відомий як простий категоричний силогізм, і тривалий час у логіці вважався найбільш класичним, взірцевим типом умовиводу. Структуру даного умовиводу ми проаналізуємо на дуже простому прикладі:

Всі квіти – рослини

Троянди – квіти

Троянди – рослини

У структурі категоричного силогізму наявні три категоричні судження (два з них є засновками, одне – висновком), кожне з яких складається із двох термінів (суб'єкта і предиката). Проте кожен з цих термінів у категоричному силогізмі трапляється двічі, тож загалом у структурі категоричного силогізму виділяють три терміни: менший (S), більший (P) та середній (M).

Менший термін є суб'єктом у висновку, більший – предикатом висновку, а середній входить до обох засновків, але не входить до висновку. Так, у попередньому прикладі меншим терміном буде «троянди», більшим – «рослини», середнім – «квіти».

В даному разі структура силогізму очевидна. Однак у повсякденних міркуваннях силогізми нерідко представлені в менш очевидній формі: засновки можуть мінятися місцями, а висновок може стояти не в кінці, а на початку чи в середині міркування. Тож такі міркування слід перефразувати, щоб чітко встановити структуру силогізму. Для прикладу, розгляньмо таке міркування:

Релігійні вчення не є науковими теоріями, бо наукові теорії приймаються після ретельної перевірки, а релігійні вчення – на віру.

Що тут є більшим, меншим, середнім терміном? Для початку встановімо засновки і висновок. В даному міркуванні висновок стоїть на початку, це твердження «Релігійні вчення не є науковими теоріями». Отож, у висновку менший термін – «релігійні вчення», більший – «наукові теорії». Далі аналізуємо засновки. Перший із засновків: «Наукові теорії приймаються після ретельної перевірки», а другий «Релігійні вчення приймаються на віру». Хоч може скластись враження, що середнього терміна тут немає, але якщо проаналізувати зміст цього силлогізму, то засновки можна перефразувати таким чином «Наукові теорії приймаються після ретельної перевірки (потребують ретельної перевірки), а релігійні вчення не потребують ретельної перевірки». Тож структура цього міркування така:

Наукові теорії (P) потребують ретельної перевірки (M)
Релігійні вчення (S) не потребують ретельної перевірки (M)

Релігійні вчення (S) не є науковими теоріями (P)

Прості категоричні силлогізми, як і інші умовиводи, можуть бути правильними й неправильними. Щоб при істинності засновків висновок був необхідно істинним, тобто, щоб силлогізм був правильним, потрібно дотримуватись ряду правил. Всього цих правил сім, перші три з них стосуються термінів, а останні чотири – засновків.

Перше правило. У простому категоричному силлогізмі має бути лише три терміни. Якщо термінів більше, зробити висновок буде неможливо. Так, важко уявити, який висновок можна отримати із суджень «Деякі професори неухажні» і «Багато людей люблять квіти». Однак у деяких випадках може скластись враження, що термінів три, тоді як насправді їх чотири. Тоді трапляється помилка, відома як «почетверіння термінів». Розгляньмо міркування:

*Матерія є філософською категорією,
Шовк – матерія*

Шовк є філософською категорією

Такий парадоксальний висновок утворюється завдяки тому, що в слово «матерія» у двох засновках вкладається різне значення, тож попри вживання однакового слова, насправді в одному терміні криються два різні поняття.

Або ж ще одне міркування:

*Рух вічний
Ходіння на роботу – рух*

Ходіння на роботу вічне

В першому засновку під рухом мають на увазі рух взагалі, тоді як у другому значення цього слова звужують лише до одного з численних виявів руху.

Особливо часто почетверіння термінів трапляється навмисне, в різних каламбурах. Але іноді воно використовується і в міркуваннях, які намагаються видати за переконливі. Наприклад, редактору «жовтого» видання дорікають за те, що він женеться за сумнівними сенсаціями, висвітлюючи всілякі скандали і плітки, замість того, щоб займатись серйозною журналістикою. У відповідь редактор висловлює таке міркування:

*ЗМІ повинні висвітлювати інтереси суспільства
Плітки і скандали викликають значний інтерес суспільства*

ЗМІ повинні висвітлювати плітки і скандали

У цьому міркуванні помилка полягає у підміні значення слова «інтерес», коли в першому засновку під інтересом мають на увазі щось важливе для суспільства, а в другому засновку слово «інтерес» вживають як синонім до «цікавість».

Друге правило. Середній термін повинен бути розподіленим (тобто, взятим у повному обсязі) хоча б у одному із засновків. Якщо середній термін ні в більшому, ні в меншому засновку не взятий в повному обсязі, він не забезпечує необхідного зв'язку між більшим і меншим терміном. Обміркуймо умовивід:

Черв'яки їдять яблука

Ми їмо яблука

Ми – черв'яки

В даному разі середній термін «ті, хто їдять яблука» і в першому, і в другому засновку взятий в частковому обсязі, а отже, в першому засновку йдеться про одну частину тих, хто їдять яблука, а в другому – про іншу, тож немає підстав поєднувати ці дві частини у висновку. Ясна річ, таке міркування навряд чи когось введе в оману. Але можна навести інший приклад:

Всі заводи в цьому місті є підприємствами

Деякі підприємства в минулому році отримали значний прибуток

Деякі заводи в минулому році отримали значний прибуток

Це міркування комусь могло б видатись переконливим, але в ньому середній термін, а саме «підприємства» не розподілений в обох засновках, а отже, навіть при істинності обох засновків, висновок може виявитись хибним. Справді, якщо в певному місті значний прибуток отримали, наприклад, лише підприємства торгівлі, то істинним буде і те, що всі заводи в цьому місті належать до підприємств, і те, що деякі підприємства отримали значний прибуток, от тільки до числа цих підприємств заводи не входитимуть.

Трете правило. Термін, не розподілений у засновку, не може бути розподілений у висновку. Приклад порушення цього правила:

Я – людина

Ви – не я

Ви – не людина

В даному разі термін «людина» у засновку взятий в частковому обсязі, а у висновку – в повному, тобто помилка полягає у розширенні обсягу. Це очевидний приклад, але помилки такого типу не завжди впадають у вічі. Скажімо, ось міркування, що спирається на таку ж помилку:

Всі працівники нашого відділу дуже компетентні, але ж Андрій працює у іншому відділі, тому я б не став покладатися на його компетентність

Четверте правило. Якщо один із засновків – заперечне судження, то й висновок буде заперечним. Це правило порушується дуже рідко, адже інтуїтивно стверджувальне і заперечне судження підказують заперечний висновок. Ілюстрацією може бути приклад:

Жоден працівник нашого відділу не володіє японською
Ця людина володіє японською

Ця людина не працює у нашому відділі

П'яте правило. Якщо один із засновків – часткове судження, то й висновок буде частковим. Як і в попередньому випадку, це правило зазвичай дотримується інтуїтивно. Скажімо:

Всі поети є митцями
Деякі поети є відомими людьми

Деякі відомі люди є митцями

Шосте правило. Із двох заперечних засновків достовірний висновок отримати неможливо. Наприклад, із суджень «Жоден прокурор не є адвокатом» і «Ця особа не є прокурором» неможливо зробити висновок, чи є ця особа адвокатом, чи ні. Це правило передбачає, що принаймні один із засновків має бути стверджувальним. Однак іноді намагаються вивести висновок із заперечних засновків. Наприклад:

Жодна європейська країна не є абсолютною монархією
Саудівська Аравія – не європейська країна

Саудівська Аравія є абсолютною монархією

Може здатися, що цей умовивід правильний, адже його висновок істинний, однак насправді такий висновок не впливає із засновків з необхідністю.

Сьоме правило. Із двох часткових засновків достовірний висновок отримати неможливо. Ілюстрацією може бути міркування:

Деякі студенти – двієчники
Деякі студенти – відмінники

Деякі відмінники – двієчники

Це правило теж порушується досить часто в повсякденних міркуваннях. Наприклад, нижченаведений умовивід може сприйматися як слушний:

Деякі автори підручників є професорами
Деякі професори неухажні

Деякі автори підручників неухажні

Хоча насправді такий умовивід неправильний, адже обидва засновки в ньому часткові.

§ 5.5. Правила і помилки в умовно-категоричних умовиводах

До складу умовиводів можуть входити не лише прості категоричні судження, а й умовні (імплікативні), еднальні (кон'юнктивні) чи розділові (диз'юнктивні). Далі ми розглянемо кілька найпоширеніших видів умовиводів, що містять такі судження. Почнемо з умовно-категоричного.

Умовно-категоричний умовивід – умовивід, у якому один засновок – умовне судження, а другий засновок і висновок – категоричні судження, що є антецедентом (підставою) і консеквентом (наслідком) умовного. Наприклад:

*Якщо автор популярний, його книги добре продаються
Цей автор популярний*

Його книги добре продаються

Виділяють два типи умовно-категоричного умовиводу, відомі як *modus ponens* (стверджувальний модус) і *modus tollens* (заперечний модус), в межах кожного з яких виокремлюють правильний і неправильний різновиди. Правильні різновиди спираються на принцип: **ствердження підстави веде до ствердження наслідку, а заперечення наслідку – до заперечення підстави.**

Почнемо зі **стверджувального модусу (*modus ponens*)**. Правильний його різновид наведений в попередньому прикладі. Висновок тут спирається на принцип, що якщо причинна залежність істинна (певна причина завжди викликає певний наслідок) і присутня причина, то неодмінно має настати наслідок.

Неправильний різновид стверджувального модусу має назву «від ствердження наслідку до ствердження підстави». Його приклад:

Якщо тема важка, студенти погано її засвоюють
Студенти погано засвоїли тему

Тема важка

Тут висновок має лише ймовірний характер, оскільки не враховано, що наслідок може настати з іншої причини: навіть якщо умовне судження істинне, тобто, якщо тема важка, студенти дійсно її погано засвоюють, то це не виключає того, що погане засвоєння теми може відбутись з іншої причини, наприклад, у студентів було мало часу, чи вони вважають тему неважливою і тому не докладають зусиль, щоб її засвоїти.

Modus tollens (заперечний модус) має правильний різновид, який називається «від заперечення наслідку до заперечення підстави». Наприклад:

Якщо завдання цікаве, студенти охоче над ним працюють
Студенти зараз працюють неохоче

Завдання, над яким вони працюють, нецікаве

Висновок тут спирається на принцип, що якщо причина неодмінно веде до наслідку, то з відсутності наслідку можна зробити висновок про відсутність причини, адже якби причина була присутня, то наслідок неодмінно б настав.

Неправильний різновид *modus tollens* має назву «від заперечення підстави до заперечення наслідку». Наприклад:

Якщо новий керівник ефективний, робота відділу поліпшується
Н. – неефективний керівник

Робота відділу, очолюваного Н., не поліпшиться

Як і у випадку неправильного різновиду *modus ponens*, тут не враховується, що наслідок може настати з іншої причини, а отже відсутність причини ще не обов'язково означає відсутність наслідку. Звертаючись до нашого прикладу, якщо керівник

неефективний, це ще не означає, що результативність роботи відділу не може підвищитись через якусь іншу обставину.

Для того, щоб навчитись швидко розпізнавати неправильні різновиди умовно-категоричних міркувань, спробуйте знайти умовне висловлювання, яке для вас цілком очевидне й інтуїтивно зрозуміле, і самостійно обміркувати всі чотири різновиди: два правильні та два неправильні.

Як приклад, для наочності всі чотири види можна навести в межах однієї схеми, виходячи із умовного засновку *«Якщо шефа назвали йолопом, він сердитиметься»* В цій схемі А і В позначають відповідно антецедент (причину) і консеквент (наслідок), символ « \rightarrow » відповідає сполучнику «якщо...то», а символ « \sim » позначає заперечення

Умовний засновок: Якщо шефа назвали йолопом, він сердитиметься ($A \rightarrow B$)

Правильний ponens:	$A \rightarrow B$
Шефа назвали йолопом	A
Отже, шеф сердиться	B

Неправильний ponens:	$A \rightarrow B$
Шеф сердиться	B
Отже, шефа назвали йолопом	A

Правильний tollens:	$A \rightarrow B$
Шеф не сердиться	$\sim B$
Отже, шефа не назвали йолопом	$\sim A$

Неправильний tollens:	$A \rightarrow B$
Шефа не назвали йолопом	$\sim A$
Отже, шеф не сердиться	$\sim B$

Ми розглянули випадки, у яких умовні висловлювання складались із двох стверджувальних. Однак до складу умовного

висловлювання можуть входити і заперечні, наприклад, «Якщо підприємство не сплачує вчасно податки, то його штрафують» або ж «Якщо не докладете зусиль, не отримаєте бажаного результату». Це трохи ускладнює встановлення типу умовно-категоричного умовиводу, але загальне правило поширюється і на умовні судження, що містять заперечні компоненти. Розгляньмо приклад:

Якщо підприємство не сплачує вчасно податки, його штрафують

Це підприємство не оштрафували

Воно вчасно сплатило податки

На перший погляд, структура цього міркування не збігається з різновидами, які ми розглядали, і має такий вигляд:

$$\begin{array}{r} \sim A \rightarrow B \\ \sim B \\ \hline A \end{array}$$

Але при уважнішому розгляді стає зрозуміло, що це міркування є прикладом правильного різновиду *modus tollens*, де А – «підприємство не сплачує вчасно податків», В – «підприємство штрафують», відповідно, $\sim B$ – «підприємство не оштрафували» і $\sim A$ – «воно сплатило вчасно податки». Тож при аналізі умовно-категоричних умовиводів, у яких в умовному засновку є заперечення, такі умовиводи слід трансформувати, переносячи заперечення з умовного засновку на категоричний засновок чи висновок.

Розгляньмо ще один приклад:

Якщо працівник не перестане запізнюватись, то не отримає премії

Працівник перестав запізнюватись

Отже, він отримає премію

Інтуїтивно це міркування може здатись правильним, але насправді це неправильний різновид *modus tollens*. І справді, підстава «неприпинення запізнюватись» з необхідністю викличе наслідок «неотримання премії» – якщо працівник не припинить запізнюватись, то це означає, що він не може претендувати на премію. Але якщо він припинить запізнюватись, це не означає автоматично, що він отримає премію.

Також потрібно враховувати, що в природній мові умовно-категоричні умовиводи нерідко трапляються в скороченому вигляді, коли пропущено котрийсь із засновків чи висновок. Наприклад «*В цієї людини заплітається язик, бо вона хильнула зайвого*» – тут пропущений умовний засновок «*Якщо хильнути зайвого, заплітатиметься язик*». Якщо ж умовний засновок висловлюється, то ще одна складність пов'язана з тим, що складники імплікації (підстава і наслідок) можуть мінятися місцями. В такому разі при реконструкції міркування умовний засновок слід переформулювати, щоб підстава йшла першою. Наприклад, розгляньмо міркування: «*Студент добре підготувався до іспиту, адже цей іспит неможливо скласти, якщо серйозно не готуватись, а він легко склав іспит*». Тут на першому місці йде висновок, а далі – умовний засновок, причому спершу йде наслідок. Тож міркування варто переформулювати так:

Якщо серйозно не готуватися до цього іспиту, його неможливо скласти
Студент легко склав цей іспит

Студент добре підготувався до іспиту

Насамкінець слід зазначити, що іноді сполучник «якщо...то...» вживається в ситуації, коли наслідок може настати лише з вказаної причини. Тобто, тут мається на увазі «лише в

тому разі, якщо А, то В». У таких випадках неправильні різновиди *modus ponens* і *modus tollens* стають правильними.

§ 5.6. Правила і помилки в розділово-категоричних умовиводах

Розділово-категоричний умовивід – умовивід, у якого один засновок є розділовим судженням (в якому перелічуються альтернативи), а другий засновок і висновок – категоричні судження, що є ствердженням або запереченням альтернатив, наведених в розділовому засновку. Наприклад:

*В цей час шеф буває в себе в кабінеті чи на нараді
В кабінеті його немає*

Отже, шеф на нараді

В основі розділово-категоричних умовиводів лежить такий принцип: якщо існує декілька альтернатив, то заперечення всіх, крім однієї, слугує підставою для ствердження цієї альтернативи, а ствердження однієї альтернативи слугує підставою для заперечення інших.

Умовиводи такого типу будуються в формі якогось із двох модусів – заперечно-стверджувального (*tollendo ponens*) чи стверджувально-заперечного (*ponendo tollens*).

Модус *tollendo ponens* (заперечно-стверджувальний модус) – це різновид, у якому в категоричному засновку заперечуються всі альтернативи, перелічені в розділовому засновку, крім однієї, а у висновку стверджується ця одна альтернатива. Прикладом заперечно-стверджувального модусу може бути наведене вище міркування про шефа, який буває в кабінеті чи на нараді.

Ми розглянули найпростіший випадок, коли альтернатив дві. Але до складу розділового висловлювання може входити три і більше альтернатив. У цьому випадку загальна структура заперечно-стверджувального модусу зберігається, тільки у другому засновку заперечується не одна альтернатива, а всі, крім однієї. Для ілюстрації можна навести таке міркування, де є чотири альтернативи:

Студенти прогулюють нецікаві лекції в буфеті, комп'ютерному класі, бібліотеці або десь за межами університету

Цього студента немає ні в буфеті, ні в комп'ютерному класі, ні в бібліотеці

Отже, він десь за межами університету

Також варто зазначити, що в розділовому засновку сполучник «або» може вживатися в різному сенсі: іноді він означає, що альтернативи взаємовиключні, а іноді – що істинна принаймні одна альтернатива серед наведених, але може й більше. Однак для заперечно-стверджувального модусу цей аспект неважливий, а от для наступного модусу дана відмінність має значення.

Модус *ponendo tollens* (стверджувально-заперечний модус) – це різновид, у якому в категоричному засновку стверджується істинність однієї із перелічених у розділовому засновку альтернатив, а у висновку заперечуються всі інші альтернативи.

Залежно від згаданого розрізнення двох значень сполучника «або», виділяють правильні і неправильні різновиди *ponendo tollens*. Якщо альтернативи взаємовиключні, висновок має достовірний характер, адже реалізація однієї з них дає підстави стверджувати, що інші не реалізувались. Якщо ж альтернативи не взаємовиключні, тоді передбачається

можливість істинності більш ніж однієї альтернативи, тож реалізація однієї альтернативи не дає можливості зробити достовірний висновок про відсутність всіх інших.

Прикладом правильного *ponendo tollens* може слугувати таке міркування:

*Злочин може бути вчинено з необережності чи навмисно
Цей злочин вчинено з необережності*

Отже, даний злочин не є навмисним

Приклад неправильного *ponendo tollens*:

*Вчений може викласти свою ідею усно або письмово
Цей вчений опублікував свою ідею в статті*

Отже, усно він її не викладав

Тут альтернативи не виключають одна одну, оскільки вчений міг викласти свою ідею і усно, і письмово, тож факт публікації – недостатнє свідчення, що усно він її не викладав.

Як і у *tollendo ponens*, розділовий засновок *ponendo tollens* може містити більш ніж дві альтернативи. У такому разі другий засновок є ствердженням однієї з них, а у висновку заперечуються всі інші альтернативи. Наприклад:

*У цього студента сьогодні грошей вистачає на щось одне:
обід, книжку чи компакт-диск
Студент пообідав*

Отже, він не купив книжки чи компакт-диск

Загалом при побудові розділово-категоричних умовиводів слід дотримуватись таких правил:

1. У стверджувально-заперечному модусі в розділовому засновку мають міститися взаемовиключні альтернативи, тоді як у заперечно стверджувальному альтернативи можуть бути сумісними.

2. У розділовому засновку мають бути перераховані всі альтернативи. Якщо не враховано якусь із альтернатив, то висновок стане недостовірним. Наприклад, вищенаведене міркування про працівника, який не вклався в термін, передбачає лише дві альтернативи. Однак якщо існує ще якась можлива альтернатива, яку не зазначено – наприклад, що працівник не вклався в термін через те, що вийшло з ладу робоче обладнання, то неврахування цієї альтернативи може вести до хибного висновку. Однак це правило стосується не стільки логічної правильності міркування, скільки фактичної істинності.

§ 5.7. Структура і види умовно-розділових умовиводів. Хибна дилема

Іноді ми постаємо перед вибором, коли доводиться співставляти різні альтернативи і наслідки, які з них випливають. Це здійснюється за допомогою умовно-розділових умовиводів.

Умовно-розділовий умовивід – умовивід, в якому один із засновків є розділовим судженням, а інші – умовні, причому кількість умовних засновків відповідає кількості складників у розділовому. Наприклад:

Якщо студент виконує всі домашні завдання, він має мало вільного часу

Якщо студент не виконує всі домашні завдання, страждає його успішність

Студент може виконувати або не виконувати всі домашні завдання

Отже, у нього або мало вільного часу, або не вельми висока успішність

Умовно-розділові умовиводи іноді називаються лематичними (від гр. «lemma» – припущення). Залежно від кількості альтернатив у розділовому засновку лематичні умовиводи поділяються на дилеми (дві альтернативи), трилеми (три альтернативи) і полілеми (чотири і більше альтернатив).

Найпростішим умовно-розділовим умовиводом є дилема.

Дилема – це умовивід із двома умовними засновками і одним розділовим, який містить дві альтернативи. Прикладом дилеми може бути вищенаведене міркування про студента.

У повсякденному спілкуванні дилеми часто висловлюються в скороченому вигляді. Зазвичай вони набувають якоїсь із двох форм. В одному випадку наводяться лише умовні засновки, а розділовий засновок і висновок пропускаються, наприклад *«Якщо завтра буде хороша погода, підемо на пікнік, а якщо погана – залишимося вдома»*. В іншому випадку пропускаються умовні засновки, а висловлюється лише розділовий засновок і висновок (згадаймо рядок із пісні *«Вип'єш чи не вип'єш – все умреш»*).

Дилеми поділяються на види за двома критеріями. За кількістю складників висновку дилеми поділяються на прості і складні. У простих дилемах висновок представлений простим судженням, що виражає консеквент (наслідок) умовних засновків чи заперечення антецедента (підстави) умовних засновків. У складних дилемах висновком є розділове судження, де за допомогою диз'юнкції поєднуються консеквенти умовних засновків або заперечення антецедентів умовних засновків. За якістю висновку (ствердження чи заперечення) дилеми поділяються на конструктивні і деструктивні. Конструктивні дилеми містять ствердження наслідків умовних засновків (тобто, від ствердження підстав до ствердження наслідків).

Деструктивні – заперечення підстав умовних засновків (від заперечення наслідків до заперечення підстав).

На основі цих критеріїв існує об'єднана класифікація, в якій представлені чотири різновиди дилем: проста конструктивна дилема, складна конструктивна дилема, проста деструктивна дилема і складна деструктивна дилема. (Детальніше з цими видами дилем можна ознайомитися в курсі логіки).

В аргументації іноді трапляється помилка, відома як «**хибна дилема**» – використання двох альтернатив, які поляризують ситуацію. Хитрість тут полягає в тому, що вибір обмежується двома альтернативами, причому одна з них часто виглядає явно неприйнятною. Скажімо, діти зробили шкоду, мати на них накричала, а бабуся їй дорікає, що не треба було так сердитись. «Так мені що їх, може, за це розцілувати?» – відповідає мати. З усього можливого спектру реакцій, вибір зводиться лише до двох: або накричати, або розцілувати. Зіткнувшись із таким прийомом, важливо не потрапити у пропоновану співрозмовником пастку хибного вибору, і показати, що можливі інші альтернативи. Скажімо, бабуся з наведеного прикладу могла б зауважити: «Якби до твоїх педагогічних засобів належало ще щось, окрім накричати чи розцілувати, то може б і діти робили менше шкоди».

Ще один випадок хибної дилеми трапляється тоді, коли сумісні альтернативи подаються як взаємовиключні. Як ілюстрацію, можна згадати міркування В. Єрмоленка щодо декомунізації:

«Наші дискусії навколо декомунізації здебільшого будуються навколо однієї дилеми: треба змінювати фасад (зносити пам'ятники та змінювати імена) чи робити капітальний ремонт у приміщенні? (тобто

справжні реформи у бік горизонтального і вільного суспільства). І чомусь вважають, що це справді дилема, що можна робити або те, або інше, і що “спочатку” треба робити або те, або інше. Але я ніяк не можу зрозуміти: чому ці речі не можна робити ОДНОЧАСНО? Ми що, реформи можемо почати тільки зваливши всіх ленінів? І навпаки: ми що, ленінів маємо право позбутися тільки здійснивши всі реформи?» [20]

Справді, спадає на думку досвід балтійських країн, у яких одразу після розпаду СРСР найактивніше відбувалася декомунізація, і водночас найефективніше впроваджувались реформи.

Хибна дилема іноді використовується при спробах підсилити поляризацію думок за принципом «хто не з нами, той проти нас», або ж підкреслити гостроту питання: «зараз або ніколи», «все або нічого». Такого типу альтернативи є виявом чорно-білого мислення, яке примітивізує складні проблеми і заважає побачити нюанси. Крім того, принцип «все або нічого» веде до хибного перфекціонізму, коли як прийнятний розглядається лише бездоганний результат. Оскільки такий результат нерідко виявляється недосяжним, то насправді це підштовхує до відмови від спроб – якщо щось неможливо зробити ідеально, то не варто й братися. Прикладом може бути аргумент, на який можна натрапити в дискусіях щодо українізації – мовляв, якщо вже розмовляти українською, то це повинен бути не суржик, а правильна літературна мова. При цьому не враховується, що російськомовні, намагаючись розмовляти українською, на перших порах неминуче робитимуть чимало помилок, і це цілком природний етап на шляху до майстерного володіння мовою. Хибний перфекціонізм завдає серйозних прикрощів і тоді, коли йдеться про особисті цілі – багато

випадків творчої кризи чи прокрастинації обумовлені тим, що людина заганяє себе в рамки хибної дилеми «або бездоганно, або ніяк».

Тож, коли пропонують вибір між двома альтернативами, слід подумати, чи справді ці альтернативи взаємовиключні, а також перевірити, чи немає якихось інших альтернатив.

§ 5.8. Індуктивний умовивід і небезпека помилкових узагальнень

У повсякденній діяльності ми маємо справу з окремими явищами чи подіями. Однак за одиничними фактами ми намагаємося знайти закономірності, побудувати узагальнення на основі спостережуваних окремих фактів. Так, коли кілька разів спостерігалось, що груша, залишена на два тижні, псується, це наштовхує на узагальнення, що й інші груші матимуть такі властивості, тобто «Всі груші за два тижні псуються». Таке узагальнення результатів одиничного досвіду відбувається за допомогою індукції.

Індуктивний умовивід – умовивід від окремого до загального, коли із знання окремих предметів класу робиться висновок про клас в цілому.

Наприклад, *«Моя сусідка любить квіти, моя мама любить квіти, моя колега любить квіти – отож, всі жінки люблять квіти»*.

Вже з цього прикладу зрозуміло, що між засновками і висновком індукції існує неспівмірність, адже знання, яке міститься у висновку зазвичай ширше за те, що представлене у засновках, тобто висновок про всі предмети певного класу робиться на підставі вивчення лише деяких із них. В цьому певна слабкість індукції, адже завжди є ризик, що серед

недосліджених предметів виявляться ті, які суперечать узагальненню – наприклад, якщо серед чийхось знайомих жінок всі люблять квіти, це ще не означає, що всі без винятку жінки люблять квіти.

Хоча індукція у більшості випадків не дає цілком надійних висновків, вона все ж має велике значення у пізнанні, оскільки дозволяє впорядкувати одиничні факти, висловити припущення про можливу закономірність. Крім того, у багатьох випадках просто неможливо дослідити кожен предмет певного класу, тому доводиться задовольнятися вибіркоvim дослідженням, яке все ж дає уявлення, хай і недосконале, про клас в цілому. Наприклад, підприємець, який закупив партію товару, може не мати часу перевірити всю без винятку закуплену продукцію, і йому доводиться обмежитись вибірковою перевіркою.

Залежно від того, чи загальний висновок робиться на підставі дослідження всіх елементів певного класу, чи тільки їх частини, індукція поділяється на повну і неповну.

У **повній індукції** висновок робиться на підставі дослідження всіх предметів певного класу. Це єдиний різновид індуктивного умовиводу, висновок у якому є необхідним, а не лише ймовірним. В цьому значна перевага повної індукції перед неповною. Але разом з тим повна індукція має й недолік, адже вона може ефективно використовуватись лише щодо злічених множин, у яких можливо дослідити всі елементи. Зазвичай такі множини невеликі за обсягом (наприклад, студентська група, зірки певного сузір'я). Однак часто ми маємо справу із незліченими множинами, всі елементи яких неможливо дослідити в принципі (наприклад, зірки, молекули, тощо), або із в принципі зліченими класами, але як містять надто велику кількість елементів (наприклад, громадяни України), що робить недоцільним дослідження всіх представників. Прикладом

дослідження всіх без винятку елементів такого великого класу, як «нинішні громадяни України» може бути перепис населення, однак його проведення показує, наскільки це дорога і трудомістка процедура. Тож у багатьох випадках, досліджуючи навіть в принципі зліченні класи, вдаються не до повної, а до неповної індукції.

У **неповній індукції** висновок про весь клас предметів базується на вивченні тільки частини з них. Неповна індукція є класичним типом індукції. Висновок у неповній індукції має ймовірний характер, при істинності засновків висновок надійний лише більшою чи меншою мірою. Хоча неповна індукція й не дає достовірних висновків, все ж у деяких випадках висновки більш ймовірні, ніж у інших, тож неповна індукція поділяється на популярну і наукову.

В **популярній індукції** відсутній певний метод відбору засновків. Цю індукцію ще називають «індукція через простий перелік при відсутності контрприкладу». Тут вибір прикладів має випадковий характер, а узагальнення робиться на підставі того, що серед усіх спостережуваних випадків не трапилось того, який суперечить узагальненню (такий випадок називається контрприкладом). Тобто популярна індукція базується на тому, що в усіх досліджених предметів певного класу спостерігається якась риса, і не виявлено жодного предмета, в якого б ця риса не траплялась, причому предмети вибираються значною мірою навмання.

Наведений вище приклад із жінками, які люблять квіти, є прикладом популярної індукції. Популярна індукція навіть при істинності засновків нерідко веде до хибних висновків, оскільки у вибірку могли не потрапити приклади, які суперечать узагальненню. Зазвичай популярна індукція трапляється у повсякденних міркуваннях, її узагальнення часто

використовуються на рівні здорового глузду. Однак слід враховувати, що з нею пов'язані досить поширені помилки – поспішне узагальнення і упереджене узагальнення.

Поспішне узагальнення – намагання вивести загальний висновок із кількох прикладів. Скажімо, новий працівник впродовж тижня двічі запізнився, і колеги можуть зробити висновок про його непунктуальність. Або ж певна фірма час від часу отримувала резюме випускників певного вишу, однак на співбесіді випускники виявлялись не на висоті, демонструючи низький рівень знань і мотивації. Після кількох таких невдалих співбесід, відділ кадрів може вирішити не розглядати наступні резюме випускників згаданого вишу. В декотрих випадках поспішне узагальнення взагалі робиться з одного випадку – наприклад, якщо замовлена страва в кафе виявилась несмачною, клієнт може подумати, що в даному кафе погано готують.

Якщо поспішне узагальнення може бути ненавмисною помилкою, то **упереджене узагальнення** – це помилка, де приклади навмисно вибираються однобічно. Наприклад, у пропаганді можуть підбиратися факти, які підтверджують узагальнення, але замовчуватись ті, які його спростовують. Так, час від часу піднімається питання про те, що не варто платити стипендію студентам (крім сиріт, малозабезпечених тощо). Прихильник цієї точки зору може навести такий аргумент: обійти кілька нічних клубів, пересвідчитись, що значну частину відвідувачів цих клубів складають студенти (при бажанні в нічних клубах можна знайти студентів з різних ВНЗ), і в результаті дійти висновку, що раз у студентів є гроші на відвідування нічних клубів, то витрачати кошти з держбюджету на студентські стипендії було б недоречно. Людям, далеким від студентського середовища, така картинка могла б видатись

навіть переконливою. Однак таке узагальнення не враховує, що насправді далеко не всі студенти відвідують нічні клуби.

Часто упереджене узагальнення лежить в основі стереотипів – скажімо, опис кількох неприємних випадків спілкування з представниками якоїсь соціальної групи може вести до думки, що всі, чи більшість представників цієї соціальної групи демонструють негативні риси. Щоб протидіяти таким узагальненням, важливо показати їхній упереджений характер. У випадку соціальних стереотипів можна також змалювати ситуацію, де жертвою стереотипів може стати той, хто до них вдається. Наприклад, якщо злочин, вчинений переселенцями з Донбасу, хтось розглядає як підставу, яка виправдовує погане ставлення до переселенців, тоді можна зазначити, що злочин, вчинений за кордоном кимось із українських заробітчан, за такого підходу дозволяв би виправдовувати погане ставлення тамтешніх мешканців до українців.

Уникати невинуватих узагальнень допоможуть два головні правила, які допомагають підвищити ймовірність висновку в популярній індукції:

1. Слід збільшувати число досліджуваних випадків. Зрозуміло, дослідження кількох сотень чи кількох тисяч випадків дасть надійніший висновок, ніж дослідження кількох випадків. Однак це ще автоматично не гарантує надійність висновку. Класичний приклад: величезну кількість разів спостерігалось що лебеді білі, тож узагальнення «всі лебеді білі» тривалий час вважалось істинним, аж поки в Австралії не натрапили на чорних лебедів. До того ж сама по собі кількість не має великого значення, якщо приклади одноманітні, тобто вибрані із вузького сегменту досліджуваного класу.

2. Слід збільшувати різноманітність досліджуваних випадків. Наприклад, для перевірки якості партії товару доцільно брати зразки товару із різних ящиків; при з'ясуванні громадської думки слід охоплювати представників різних соціальних груп: людей різного віку, професій, статі, мешканців населених пунктів різних типів, людей із різним рівнем освіти, доходів тощо. Ця вимога має навіть більше значення, ніж перша. Наприклад, в журналістському опитуванні на телеканалі можуть взяти участь десятки тисяч респондентів, тоді як в опитуваннях, проведених соціологами, може бути всього пару тисяч респондентів. Але якщо соціологи ретельно формують вибірку, щоб охопити населення різних регіонів, різних вікових груп, різного рівня доходів тощо, тобто їхня вибірка репрезентативна, то в популярних чи в журналістських опитуваннях нерідко репрезентативність порушена, тобто, спостерігається перебік на користь певних соціальних груп, які серед респондентів становлять значно більшу частку, ніж серед населення в цілому.

§ 5.9. Умовивід за аналогією та його роль в аргументації. Хибна аналогія

Намагаючись зорієнтуватись у розмаїтті явищ, з якими ми маємо справу в своєму досвіді, ми нерідко спираємося на принцип подібності. Цей принцип лежить в основі аналогії.

Аналогія – це умовивід, в якому на підставі подібності предметів у одних ознаках робиться висновок про їх подібність у інших ознаках. Наприклад, якщо книжка певного автора читається з інтересом, то можна припустити, що нова книжка цього автора теж буде цікавою. Зазвичай аналогія дає не вельми надійні висновки, але вона дуже корисна при висуванні

здогадів. У реальних міркуваннях аналогія переплітається з індукцією: якщо хтось прочитав один твір письменника і він сподобався, то звідси припускається, що й інші твори будуть цікаві, кожен наступний твір, якщо він цікавий, посилює це припущення.

Як і індукція, аналогія може лежати в основі забобонів, стереотипів. Наприклад, у декотрих віруваннях, характерних для первісної доби, вважалося, що створивши фігурку, яка символізує певну людину, можна завдати шкоди цій людині, завдавши відповідної шкоди фігурці.

За своєю структурою аналогія складається з таких компонентів:

Суб'єкт аналогії – предмет, на який переноситься ознака.

Зразок – предмет, ознака якого переноситься на суб'єкт.

Основна ознака – ознака, спільна для зразка і суб'єкта.

Переносна ознака – ознака, яка переноситься із зразка на суб'єкт.

Розгляньмо на прикладі: *«Мій сусід, буддист, не вживає алкоголю. Ця людина теж буддист, отже, вона теж не вживає алкоголю»*

Тут зразок – «мій сусід», суб'єкт – «ця людина», основна ознака – «буддист», переносна – «невживання алкоголю».

Це найпростіший випадок, коли переноситься одна ознака на один предмет на підставі подібності однієї ознаки. Зрозуміло, подібність однієї ознаки – досить ненадійна підстава для аналогії, тож зазвичай умовивід за аналогією містить більше компонентів. У реальних міркуваннях основних ознак, так само як і зразків та суб'єктів, може бути декілька. Розгляньмо такий приклад: *«Підприємства А, В, С, D, E розташовані в Києві, є підприємствами торгівлі, належать до малих підприємств,*

торгують переважно одягом. У минулому півріччі прибуток А, В і С скоротився. Значить, рівень прибутку D і E також впав».

Тут суб'єктами аналогії будуть підприємства D та E, зразками – підприємства А, В та С, основними ознаками будуть розташування в Києві, належність до малих підприємств, до сфери торгівлі, торгівля переважно одягом. Переносною ж ознакою буде скорочення прибутку в минулому півріччі.

Так само, як індукція, аналогія зазвичай є недемонстративним умовиводом, однак у деяких випадках вона гарантує достовірність висновку. За ступенем надійності висновку аналогію поділяють на строгу і нестрогу.

Строга аналогія ґрунтується на залежності основної і переносної ознак, і дає достовірні висновки. У **нестрогій аналогії** основна ознака не пов'язана з переносною. Розгляньмо два приклади:

1) Студент А завжди складав іспити на відмінно і отримав червоний диплом. Студент В теж завжди складав іспити на відмінно, отже, він теж отримав червоний диплом.

2) Студент А прийшов на іспит у краватці і склав його на відмінно. Студент В прийшов на іспит у краватці, значить, він теж склав іспит на відмінно.

Перше міркування буде прикладом строгої аналогії, оскільки в ньому переносна ознака залежна від основної, а от в другому міркуванні немає ніякого зв'язку між основною і переносною ознакою.

Основна ознака може бути пов'язана із переносною не необхідним, а лише більшим чи меншим чином – наприклад, у міркуванні «А і В – успішні бізнесмени, А – пунктуальна людина, отже, В також пунктуальна людина» між ознаками є певний зв'язок, оскільки успішність бізнесу певною мірою

залежить від пунктуальності. Але водночас успішність не пов'язана необхідним чином з пунктуальністю. Тож ця аналогія нестрога, але вона матиме більше підстав, ніж аналогія у міркуванні «*А і В – успішні бізнесмени, А любить класичну музику, отже, В також любить класичну музику*». Тобто надійність висновку у нестрогій аналогії може бути більшою чи меншою.

Для підвищення надійності висновку за аналогією слід дотримуватися таких вимог:

1. Кількість спільних ознак зразка і суб'єкта має бути якомога більшою. Зрозуміло, що чим більше спільних ознак мають предмети, тим ймовірніше, що вони виявляться подібними і за іншими ознаками.

2. Спільні ознаки для зразка і суб'єкта повинні бути найрізноманітнішими. Як і в індукції, кількість має доповнюватись різноманітністю. Наприклад, працедавець взяв на роботу випускника певного вишу, і був дуже задоволений роботою цього випускника. Отримавши резюме від іншого випускника того ж вишу, працедавець має зважати не лише на суто формальні моменти (що обидва випускники прослухали однакові предмети і отримали схожі оцінки), а й на мотивацію, здатність влитись в колектив тощо.

3. Основа аналогії повинна бути суттєвою для зразка і суб'єкта аналогії. Аналогія буде надійнішою, якщо в її основу кладуться суттєві, а не випадкові ознаки. Наприклад, з того, що і мозок, і задниця мають дві півкулі, ще не випливає, що за іншими ознаками вони теж подібні.

4. Переносна ознака повинна бути пов'язана зі спільними ознаками. Це відображено у принципі поділу аналогії на строгу і нестрогу.

5. Слід враховувати не лише подібні, а й відмінні ознаки. Це допоможе вберегтись від невиправданих аналогій. Одна з найтипівіших причин помилок в міркуваннях за аналогією – зосередження на подібностях при ігноруванні відмінностей. Скажімо, в пострадянських суспільствах реформатори нерідко намагались запровадити новації, які були успішними в західних, але виявилось, що в наших умовах ці новації працюють значно слабше. Зрештою, це стосується не тільки пострадянських суспільств – у сучасних соціальних науках дедалі більше усвідомлюється необхідність враховувати культурну специфіку різних суспільств.

Внаслідок порушення цих правил виникає помилка, відома як **«хибна аналогія»**. Зазвичай вона трапляється при зосередженні на подібних ознаках при ігноруванні відмінних, а також при проведенні аналогій за несуттєвими ознаками. Скажімо, дехто може вважати, що грецький горіх – найкорисніший продукт для мозку, оскільки його форма нагадує форму півкуля мозку.

Особливо часто недостатньо обґрунтовані аналогії експлуатуються в рекламі. Наприклад, спостерігаючи кінозірку з цигаркою, молода людина, що хоче бути такою ж сильною чи красивою, як її кумир, прагне наслідувати поведінку кінозірки, хоча паління аж ніяк не сприяє ні силі, ні красі. Іншим життєвим прикладом негативних наслідків хибної аналогії може бути порада, яку понад два десятиліття давали медики молодим батькам – а саме, що немовля в колясці слід вкладати спати на животі, щоб знизити ризик синдрому раптової дитячої смерті. В основі цієї поради лежало спостереження часів Другої світової й Корейської воєн, що солдати, які в бою втрачали свідомість, мали більше шансів вижити, якщо вони лежали на животі, а не на спині. Положення на спині справді підвищувало для солдат

ймовірність захлинутись блювотиною, будучи в непритомному стані. Однак для немовлят, навпаки, безпечнішим виявилось положення на спині – у випадку блювоти у них, на відміну від поранених солдат, спрацьовував рефлекс, що змушував повернути голову вбік. А от лежачи на животі, немовлятам було складніше, ніж дорослим людям, повернути голову, щоб утримувати вільними дихальні шляхи. В результаті порада класти немовлят спати на живіт, а не на спину, коштувала 60 тисяч життів. [52, с. 164-165]

Тож, щоб уникнути хибних аналогій, варто звернути увагу на відмінності. Це буде корисним і тоді, коли до хибної аналогії вдається опонент.

Іноді хибну аналогію можна продовжити на свою користь. Ілюстрацією може бути анекдот про викладача, який на іспиті сказав студентам:

- *Уявімо, що ми в театрі. Ви актори, а я – глядач.*
- *Але ж у театрі має бути суфлер, – розвинув аналогію хтось зі студентів.*

Загалом, аналогія може бути важливим інструментом пізнання й переконання. Вона має велике значення при розробці гіпотез, висуванні припущень. В науці аналогія виступає основою методу моделювання. Широко застосовується аналогія і в повсякденному житті. У суперечках вдала аналогія є переконливим аргументом. Однак слід враховувати, що аналогія зазвичай є недемонстративним умовиводом, який іноді веде до помилок. Хоча яскрава аналогія може виглядати переконливо, але, перед тим, як її прийняти, не зайвим буде замислитись, наскільки вона обґрунтована.

Рекомендовані джерела

❖ Ивин А. А. Логика. Учебное пособие. Издание 2-е. – М.: Знание, 1998. – 240 с. (См. Гл.6 §3 «Аналогия» - Режим доступа: <http://yanko.lib.ru/books/philosoph/ivin-logika.htm#Точ512455443>)

❖ Конверський А. Є. Логіка: підручник – 2-ге вид. виправлене / А. Є. Конверський – К.: ВПЦ “Київський університет”, 2017. – 391с. (Див. Розділ 10 «Умовивід», с. 275-358. – Режим доступу: <http://philosophy.univ.kiev.ua/uploads/editor/Files/LIBRARY/KONV/ERSKII/10.pdf>)

❖ Кругляк М. І. Логіка: навч. посіб. / М. І. Кругляк – К.: КНЕУ, 2012 – 199 с. – Режим доступу: <https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/21705/logika2012.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (Див. Тема 6-8, с. 103-153)

❖ Халперн Д. Психология критического мышления. — Спб.: Питер, 2000. — 512 с. – Режим доступа: <http://kyiv-heritage-guide.com/sites/default/files/%D0%A5%D0%90%D0%9B%D0%9F%D0%95%D0%A0%D0%9D%20-%20%D0%9F%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%8F%20%D0%BA%D1%80%D0%B8%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D0%BC%D1%8B%D1%88%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F%202000%20512%D1%81.pdf> (См. Гл.4 «Логические рассуждения», с. 167-199)

❖ Хоменко І. В. Еристика: Підручник. / І. В. Хоменко – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 280 с. Режим доступу: https://shron1.chtyvo.org.ua/Khomenko_Iryna/Erystyka.pdf (Див. Модуль 5, с. 103-119).

❖ Фальшива дилема: як зробити правильний вибір і уникнути маніпуляції? [Відео] // Praxis: теорії та практики; лектор В. Надурак – Режим доступу: https://www.youtube.com/watch?v=19Pbc_vt0XA – Дата публікації: 28.07.2018 – Дата перегляду: 07.03.2021.

❖ Bad arguments: 100 of the most important fallacies in Western philosophy / edited by Robert Arp, Steven Barbone, and Michael Bruce. Hoboken, NJ: Wiley Blackwell, 2019. (See fallacies № 68 «All or Nothing» pp. 301-304; № 80 «False Cause: Post Hoc Ergo Propter Hoc» pp.342-345; № 81 «False Dilemma» pp.346-347; № 84 «Hasty generalization» pp.354-356).

Тест №6

1) Помилка об'єднання і помилка роз'єднання спираються на відношення:

- А) Між видовим і родовим поняттям
- Б) Між частиною та цілим
- В) Між загальним і частковим судженням
- Г) Між причиною та наслідком

2) Знайдіть приклад помилки «після цього, отже внаслідок цього»:

- А) Вчора цей колега пішов з офісу останнім, і після нього в офіс ніхто не заходив. Значить, це він забув вимкнути світло.
- Б) Минулого разу ми всі вважали, що проект буде успішним, і він справді виявився успішним. Цього разу один наш колега висловив побоювання, що проект може зазнати невдачі. Проект справді провалився. Наступного разу цьому колезі не слід надавати слово.
- В) Після зниження ціни торгівля пішла жвавіше. Значить, знижки – ефективний засіб збільшити рівень продажу.
- Г) Після напруженої роботи приємно випити чашку кави з тістечком. Втім, і за інших обставин кава з тістечком піднімає настрій.

3) Що найефективніше допоможе уникнути помилки «після цього отже внаслідок цього»:

А) Вказівка, що дана причина може викликати й інші наслідки

Б) Вказівка на те, що справжня причина не завжди очевидна

В) Вказівка на інші можливі причини даного явища

Г) Принцип, що причина переує наслідку

4) Серед наведених прикладів знайдіть правильне обернення:

А) Цей працівник не належить до несумлінних, отже, цей працівник – сумлінний

Б) Деякі студенти не вивчають німецької, значить, дехто з тих, хто вивчає німецьку - не студент

В) Деякі вчителі – зануди, отже, деякі зануди є вчителями

Г) Всі розумні люди вміють ефективно мислити, отже, той, хто не вміє ефективно мислити, не є розумною людиною

5) Який висновок буде при перетворенні судження «Жоден з працівників нашої фірми не належить до тих, хто не має вищої освіти»?

А) Жоден з тих, хто не має вищої освіти, не є працівником нашої фірми.

Б) Всі працівники нашої фірми мають вищу освіту.

В) Дехто з тих, хто має вищу освіту, є працівником нашої фірми.

Г) Дехто з тих, хто не має вищої освіти, не є працівником нашої фірми.

6) В якому прикладі порушене яєсь правило простого категоричного силігізму:

А) За всі злочини передбачено покарання, крадіжка – злочин, отже, за неї передбачено покарання.

Б) Всі студенти складають іспити, ця особа не складає іспитів, отже, ця особа – не студент.

В) Деякі музичні твори є шедеврами, всі музичні твори є мистецькими, отже, деякі мистецькі твори – шедеври.

Г) Деякі люди – брехуни, всі політики – люди, отже, деякі політики – брехуни.

7) Яке правило порушене в такому міркуванні: «Шахи – гра, деякі ігри є азартними, отже, шахи є азартними»

А) У простому категоричному силогізмі повинно бути тільки три терміни

Б) Середній термін має бути розподілений хоча б у одному засновку

В) Термін, не розподілений у засновках, не може бути розподілений у висновку

Г) З двох часткових засновків неможливо отримати достовірного висновку

8) Що з нижченаведеного є прикладом почетверіння термінів:

А) Смерть – це сон, сон – це ілюзія, отже, смерть – це ілюзія.

Б) Жодна планета не є кометою, деякі небесні тіла не є кометами, отже, деякі небесні тіла не є планетами.

В) Пінгвіни живуть в Антарктиді, а пінгвіни – птахи, отже, деякі птахи живуть в Антарктиді.

Г) Деякі адвокати є високооплачуваними, всі адвокати – юристи, отже, деякі юристи високооплачувані.

9) Із умовного засновку «Якщо комп'ютер має дефекти, він не може працювати» сформулюйте правильний *modus ponens*:

А) Комп'ютер має дефекти, отже, він не може працювати

Б) Комп'ютер не працює, отже, він має дефекти

В) Комп'ютер не має дефектів, отже, він працює

Г) Комп'ютер працює, отже, він не має дефектів

10) Серед наведених прикладів знайдіть правильний умовно-категоричний умовивід:

А) Якщо проект погано підготований, то не зможе перемогти на конкурсі. Даний проект не переміг на конкурсі, отже, він погано підготований.

Б) Якщо хтось погано володіє англійською, то не зможе перекласти даний текст. Однак цей студент переклав текст без проблем, отже, він непогано володіє англійською.

В) З обвинувачуваного знімається підозра, якщо в нього є алібі. З цього обвинувачуваного зняли підозру, отже, в нього є алібі.

Г) Якщо батьки добре виховують дитину, вона поводить себе чемно. Ця дитина поводить себе чемно, отже, батьки її добре виховували.

11) Визначте тип міркування: *«Збільшити наші заощадження можна або зменшивши витрати, або почавши більше заробляти. Оскільки ми і так витрачаємо гроші тільки на необхідні речі, доведеться шукати додатковий заробіток»*

- А) Правильний tollendo ponens
- Б) Правильний ponendo tollens
- В) Неправильний ponendo tollens
- Г) Жоден із вищезазначених різновидів

12) Серед наведених прикладів знайдіть правильний ponendo tollens:

- А) Злочин могли вчинити А. Б. чи С. В А та В – алібі, отже, злочинець – С.
- Б) Помилку у бухгалтерському звіті можна зробити через неухважність чи недостатню кваліфікацію. Кваліфікація бухгалтера сумнівів не викликає, отже, він зробив помилку через неухважність.
- В) На конкурс було подано три проекти. Переміг перший, отже, останні два відхилено.
- Г) На підвищення можуть претендувати тільки ті працівники, хто недавно пройшов підвищення кваліфікації або має стаж роботи понад 10 років. Цей працівник має стаж роботи понад 10 років, отже, підвищення кваліфікації він не проходив.

13) Знайдіть приклад хибної дилеми:

- А) Якщо нарада відбудеться в онлайн режимі, я зможу бути присутнім, але якщо вимагається особиста присутність, то я не поїду в офіс, бо в мене піднялась температура.
- Б) Або суспільство захистить нормальні цінності і заборонить гомосексуалізм, або наступне покоління виросте збоченцями.
- В) Угоди можуть бути або простими, або нотаріально завіреними. Ця угода проста, отже, вона не є нотаріально завіреною.

Г) Пацієнт або живий, або мертвий.

14) Знайдіть приклад поспішного узагальнення:

А) Викладач опитав більше половини групи і з'ясував, що студенти погано підготувались до заняття. Викладач вирішив ще раз пояснити матеріал, інакше у студентів будуть труднощі з опрацюванням подальшої теми.

Б) Студент оглянув всі книги на полиці, але потрібного підручника там не знайшов, і спробував згадати, куди він міг покласти той підручник.

В) Підприємець закупив партію побутової техніки, і майже зразу натрапив на бракований виріб. Він поскаржився постачальникам, вказавши, що вони не дотримали обіцянки – адже, відповідно до угоди, вся техніка має бути належної якості.

Г) В тролейбусі біля вокзалу пасажир запитав іншого, через скільки зупинок буде центральна вулиця. «Я вам не кондуктор», – огризнувся той. «Ну й хамське ж місто», – подумав пасажир.

15) У міркуванні за аналогією достовірний висновок отримується у випадку, якщо:

А) Аналогія містить кілька основних ознак

Б) Основна ознака є суттєвою для суб'єкта

В) Переносна ознака впливає з основної

Г) Переносна ознака виражає відношення, а не властивість

Розділ 6. МОВНІ ЗАСОБИ ВПЛИВУ В СУПЕРЕЧКАХ

§ 6.1. Метафори, лозунгові слова

Намагаючись представити свою точку зору якомога переконливіше, оратори нерідко вдаються до риторичних прийомів, що спираються на використання певних мовних засобів. Майстерне володіння мовою дозволяє оратору унаочнити свою думку, викласти аргументи у зрозумілій для слухачів спосіб, і максимально ефективно довести свою позицію.

Багатство мовних засобів дає можливість не лише якомога чіткіше формулювати думку, а й, за потреби, затуманювати її. Оскільки є багато способів виразити певну ідею, акцентуючи на тих чи інших нюансах, це може сприяти маніпуляціям, коли певна інформація подається у потрібному для комунікатора світлі.

Насамперед, слід звернути увагу на такий мовний засіб, як метафора. **Метафора** являє собою образний вислів, коли ознаки одного предмета, явища або дії переносяться на інший. Наприклад, *«він розцвів від щастя»*, *«з журбою радість обнялась»*. Хоча метафора іноді розглядається як прийом, що використовується насамперед у художній літературі, однак вона незамінна у будь-якому стилі мовлення. В повсякденному мовленні ми використовуємо вирази, які є стертими метафорами, наприклад, *«носик чайника»* чи *«ніжка стола»*. Кажучи *«Інфляція зїла наші заощадження»*, ми використовуємо метафору. Навіть в науковому мовленні метафори неунікні. Такі вислови як *«комп'ютерний вірус»* чи *«молекулярний ланцюг»* теж є метафорами. Відомі дослідники Дж. Лакофф і

М. Джонсон вважають, що метафора пронизує понятійну систему, якою ми користуємось щодня. Наприклад, суперечка нерідко метафорично зображається як поєдинок – аргументи суперника можна розгромити, певну точку зору важко чи легко захищати, критичне зауваження б'є в ціль, зрештою, в суперечці хтось перемагає, або ж зазнає поразки. Натомість можна уявити культуру, в якій суперечка осмислювалась би, наприклад, як танець – така метафора, яка лежить в основі засадничих уявлень про суперечку, передбачала б іншу поведінку, ніж у випадку, коли суперечка розглядається як протиборство. [37, с. 25-27]

Метафора нерідко дозволяє виразити думку у влучній образній формі. Наприклад *«Підприємництво – серце економіки»*, *«Молодість – весна життя»*. Але разом з тим метафори можуть вводити в оману. Метафора пропонує певну інтерпретацію, яка є однією з можливих, однак не вичерпує всього спектру інтерпретацій. Яскрава метафора, підкреслюючи певний аспект, може нав'язувати вигідне комунікатору бачення, тим самим викривляючи реальну картину. Наприклад, вислів *«братні народи»* під час спалаху російсько-українського конфлікту в 2014 році містив у собі коннотацію, яка викривляла суть військового конфлікту. Метафора братніх народів зображала росіян не агресорами, які анексували частину території чужої держави, а спорідненим народом, і російсько-український конфлікт через призму цієї метафори представлявся як сімейні чвари, а не як напад однієї держави на іншу, який є грубим порушенням норм міжнародного права. Або ж інша метафора – *«голова родини»* – відображає реалії патріархального суспільства, і залишає поза увагою те, що в сучасному суспільстві існує чимало сімей, де подружжя є рівноправними партнерами.

Базуючись на порівнянні, метафора поділяє його переваги й недоліки. Хоча порівняння може унаочнити якусь важливу ознаку, але, на відміну від визначення, воно не розкриває всіх суттєвих ознак предмета. Крім того, багато метафор стали штампами, які містять позитивну чи негативну оцінку, і можуть використовуватись як ярлики. Наприклад, певну економічну реформу можна подати як *«зашморг на шії бізнесу»*, або ж як *«рятівне коло для бізнесу»*. Обидві ці метафори, хоча мають протилежне значення, за допомогою яскравого образу намагаються нав'язати певне ставлення до реформи. При цьому використовується не аргументація (чому певну реформу оцінюють як зашморг чи як рятівне коло), а яскравість, яка має зачепити емоції читачів. І деякі читачі задовольняються метафорою замість аргументу.

Щоб відізнати виправдане використання метафор від невинправданого, варто замислитись, чи метафора використовується як ілюстрація, що доповнює аргумент, чи вона заміняє собою аргумент? Також корисно враховувати неповноту метафори – вона підкреслює певні ознаки, однак може замовчувати деякі інші, не менш важливі ознаки.

Ще один засіб мовного впливу – використання лозунгових слів. **Лозунгові слова** мають позитивне ціннісне забарвлення, однак при цьому їхній смисл розпливчастий. Ці слова впливають не на розум, а на почуття людини. Такі слова як *«свобода»*, *«справедливість»*, *«загальний добробут»*, *«демократія»*, *«мир»*, тощо, можуть передбачати різне розуміння, але зазвичай викликають позитивні емоції. Оратор, використовуючи лозунгові слова, насправді не пропонує чогось конкретного, але саме завдяки цій невизначеності дані слова можуть знаходити відгук у широкого кола слухачів, кожен з яких домислює зміст лозунгів на свій лад. Це яскраво видно в політичній сфері – у

передвиборчій агітації широко використовуються досить загальні заклики. В результаті під лозунгами можуть об'єднуватися люди з доволі відмінними позиціями. Так, серед учасників Євромайдану були як прихильники ліберальних поглядів, так і ультранационалісти.

Крім політичної царини, лозунги широко використовуються в рекламі, а також при обговоренні етичних, релігійних чи інших світоглядних проблем.

Лозунги можуть створювати ілюзію смислу, але при детальнішому розгляді видно їхню порожнечу. Наприклад, навряд чи хтось не погодиться із закликом *«За все хороше проти всього поганого!»*. Насправді цей заклик беззмістовний, але не всі слухачі це усвідомлюють, тож іноді лозунгові слова можуть сприйматися як вагомий аргумент, як правильна думка, з якою варто погодитись.

Лозунги видаються привабливими значною мірою через те, що пропонують прості відповіді на складні питання. До того ж лозунги нерідко мають афористичний характер, і їх важко заперечувати – мало хто виступить проти заклику *«За мир»* чи *«За добробут»*.

Ще один недолік лозунгів полягає в тому, що за їх допомогою можна спекулювати на актуальності чи нагальності певної проблеми, не пропонуючи дієвих засобів її вирішення. Наприклад, певна благодійна організація закликає допомогти злиденним. Це цілком достойна мета, але не всі благодійні організації обирають оптимальні шляхи надання допомоги. Іноді під виглядом благодійників працюють відверті шахраї, але навіть серед справжніх волонтерських організацій трапляються такі, що марнують зусилля й кошти, які можна було б використати доцільніше. Так, директори дитячих будинків іноді скаржаться, що на свята їх вихованців просто завалюють

непомірною кількістю ласощів, і при цьому в благодійників виникає ілюзія зробленої доброї справи – мовляв, допомогли бідоласним сиріткам. Загалом, лозунги містять небезпеку вже відомої вам патетичної помилки (апеляції до емоцій).

Зіткнувшись із використанням лозунгових слів, важливо не обмежуватись перспективою, яку пропонує лозунг, і спробувати побачити ширшу картину. Волонтери закликають підтримати достойну справу? Чудово, але чи можуть вони довести, що саме їхня організація дозволяє зробити дану справу найефективніше?

Допоможе також конкретизація лозунгу – наприклад, які саме кроки пропонує здійснити той, хто обіцяє економічне процвітання?

Щоб не піддаватися на односторонню інтерпретацію, яку пропонує лозунг, можна розглянути лозунги протилежної сторони. Наприклад, прихильники заборони абортів вибрали лозунг «*За життя*» тоді як прихильники дозволу абортів – «*За вибір*». Хоча кожен з них представляє один аспект, але разом вони дають уявлення про суть контрверсії навколо проблеми абортів.

§ 6.2. Двозначність, плавна зміна значення. Евфемізми і пейоративи

Частина мовних маніпуляцій пов'язана із неоднозначністю, на яку багата природна мова.

Іноді двозначність очевидна: скажімо, на підміні значення базується багато каламбурів і жартів. Курйозним прикладом може бути випадок, коли дружина попросила чоловіка поставити

їжу в духовку на 120 градусів. Та чоловік, мабуть, сам був трохи під градусом, тож проявив креативність⁶:



В інших випадках двозначність може бути неавтоматичною. Згадується оголошення на дверях однієї з аудиторій: *«Студенти, котрі не склали іспиту, висять біля деканату»*.

Життєвим прикладом двозначності, яка зрештою стала предметом судового розгляду, може бути випадок, що стався в Київській області під час громадського зібрання в м. Тетіїв. Один учасник зібрання назвав мера гандоном, а мер подав до суду, звинувачуючи даного учасника в хуліганстві (вживанні нецензурного слова). Та в суді учасник пояснив, що порівняв мера з французьким письменником-фантастом Івом Гандоном – мовляв, стверджуючи, що отакі «гандони» пишуть брехню, він

⁶ Джерело зображення: <https://social.org.ua/14484-20-lyudev-yaki-zrozumili-vse-zanadto-bukvalno.html>

хотів сказати, що мер, як і французький письменник, розкажує фантастичні речі. У результаті апеляційний суд виправдав цього знавця фантастики. [51]

Видами двозначності є **семантична** – яка стосується значення слова, як у згаданому прикладі з градусом; і **синтаксична**, яка стосується речення (ця двозначність відома як амфіболія). Наприклад *«Аварія сталася, коли на зустрічну смугу, якою рухався водій «Вольво», виїхав мотоцикліст»* – тут не зрозуміло, хто їхав зустрічною смугою. До амфіболій належать і висловлювання типу *«Господар вигулював собаку в нетверезому стані»* або *«Поліція переслідувала зловмисника з сокирою»*.

Одна з причин двозначності – коли певне поняття можна інтерпретувати досить широко. Наприклад, розгляньмо поняття «любитель спорту» – в нього варто включати лише тих, хто займається спортом, чи й вболівальників? Крім того, скільки часу людина має присвячувати спорту, щоб вважатися його любителем? Деякі поняття мають нечіткий зміст, котрий може вести до непорозумінь. Справа ускладнюється ще й тим, що в багатьох випадках нечіткість не заважає спілкуванню – так, твердження *«Одягу в тебе небагато, він весь поміститься у цю велику шафу»* навряд чи потрібно конкретизувати, навівши точні розміри шафи чи точну кількість одягу. Вирішуючи, яка міра нечіткості припустима, ми часто покладаємося на контекст, але це не завжди допомагає. Скажімо, викладач, даючи завдання, може сказати студентам: *«У роботі слід доволі ґрунтовно розглянути обрану тему, до того ж робота має бути достатньою за обсягом»*. Викладачу може здаватися, що він пояснив студентам вимоги до роботи, але студенти, скоріш за все, навряд чи зрозуміють, який обсяг тексту мав на увазі викладач, і що значить досить ґрунтовний розгляд теми.

Ще приклад: якщо 99% дослідників клімату вважають, що відбувається глобальне потепління, а 1% з цим не згодні, то фраза *«Частина дослідників клімату не підтримують тезу про глобальне потепління»* може викликати враження, що твердження про глобальне потепління є значно більш дискусійним, ніж насправді. Слова на кшталт «декотрі» або «частина» можуть допускати досить широкий спектр тлумачення – так, «частина» може вживатись і у випадку, коли мається на увазі «майже всі», і у випадку «майже ніхто».

Іноді смисл певного поняття підміняється навмисне, з метою ввести в оману. Прикладом може бути випадок, коли споживач отримує рекламний лист із онлайн-крамниці: *«Приз 1 000 000 грн.! Ви у списку переможців!»*. Однак у детальніших умовах акції зазначено, що шляхом випадкового відбору споживача внесено в список клієнтів, які, за умови придбання товару з каталогу на певну суму, беруть участь у розіграші. Таким чином, дана «перемога» означає лише право взяти участь у лотереї після того, як споживач придбає товари за суттєво завищеними цінами.

Ще одна причина двозначності пов'язана з синонімією, тобто, наявністю слів і виразів, чийі значення подібні, але не повністю збігаються. Синоніми відкривають шлях для **плавної зміни значення** – коли один і той же об'єкт можна позначити різними словами, які передають різні відтінки смислу. Класичний приклад – наш розвідник, але ворожий шпигун. Чи, скажімо, людину, яка твердо відстоює свою точку зору, можна назвати або впертою, або наполегливою. Частково така ситуація обумовлена поступовою градацією різних відтінків, наприклад: де та межа, за якою ошадливість переростає в скнарість, чи гнучкість – у безпринципність? Де провести лінію між еротикою і порнографією? Такого типу питання бувають справді

непростими, але іноді до об'єктивних складнощів додаються ще й подвійні стандарти, коли межа між позитивним і негативним відтінком проводиться по-різному. Для прикладу, хтось щодня вживає алкогольні напої, і вважає, що він просто любить іноді випити, тоді як когось іншого в цій ситуації назвав би алкоголіком.

Коли плавна зміна значення стосується не одного слова, а ширшого міркування, то тут має місце помилка, яку ми розглядали раніше, а саме, підміна тези. Це не рідкість у рекламі, де створюється перебільшене враження про користь того чи іншого засобу. Припустимо, певне дослідження виявило, що ромашка має легку заспокійливу дію. Тож твердження *«Чай із ромашки допомагає розслабитися»* не може вважатись хибним, однак при цьому не акцентується, що у дослідженні було виявлено лише слабкий ефект. В результаті у споживача може скластися помилкове уявлення, що ромашка значно ефективніша, ніж це є насправді.

Також зміна значення може здійснюватися за допомогою евфемізмів та пейоративів. **Евфемізм** – це пом'якшений, завуальований вираз, що вживається для позначення певного явища чи об'єкта, який зазвичай викликає негативні емоції, сприймається як небажаний, непристойний тощо. Наприклад, «перейти в інший світ» замість «померти», «недалекий» замість «дурний», «поважного віку» замість «старий». Евфемізи використовуються з метою пом'якшити неприємну інформацію, донести думку в якомога ввічливішій формі, не зачіпаючи почуття співрозмовника.

Іноді евфемізми корисні: заміна вислову «відсталі країни» на «країни, що розвиваються», або ж вислову «відсталий учень» на «учень із прихованим потенціалом», тим самим підкреслюють не теперішній поганий стан, а можливість вдосконалення, змін

на краще. В особистому спілкуванні евфемізми можуть послабити психологічний бар'єр при сприйнятті критики. Порівняйте два способи висловити негативний відгук: *«Ваш проект дуже поганий. Видно, що ви працювали над ним абияк»* і пом'якшений варіант: *«На жаль, ваш проект далекий від досконалості. Складається враження, що ви не вельми ретельно докладали до нього зусиль»*.

Однак важливо, щоб співрозмовник розумів натяк, висловлений евфемізмом. Надмірна евфемістичність може заважати комунікації. Так, в японській культурі не прийнято прямо висловлювати відмову. Коли європейці пропонують певний проект японським партнерам, і чують у відповідь «ми обміркуємо вашу пропозицію», то сприймають це як вияв інтересу до проекту, не розуміючи, що насправді вислів японських партнерів є завуальованою відмовою.

Чи не найбільш негативною стороною евфемізмів є те, що вони можуть приглушувати гостроту проблеми. У повідомленнях ЗМІ можуть використовуватись «знешкодити» замість «вбити», «несанкціонований відбір газу» замість «крадіжка газу», «зниження темпів росту» замість «спад», «застосувати фізичну силу» замість «побити», «оптимізація кадрів» замість «звільнення працівників». Важливо не забувати, що хоча евфемізми пом'якшують психологічний дискомфорт, але при цьому вони не пом'якшують саму проблему.

Тепер розглянемо пейоративи. **Пейоратив** – це вислів, що виражає негативну оцінку певного об'єкта або явища. Це протилежний щодо евфемізму прийом – вживання пейоративів має на меті висловити іронію, зневагу. Так, свободу можна назвати вседозволеністю, патріотів – шовіністами, віруючих – мракобісами. За допомогою пейоративів опонентів намагаються зобразити в якомога непривабливішому світлі. Політичні події

кількох минулих років породили і підживили цілий ряд пейоративів, особливо в коментарях у соцмережах: «майдауни», «гейропа», «лугандони», «ватники» тощо. З обох сторін вживались пейоративи, які мали на меті асоціювати противників з нацизмом чи фашизмом: «нацики» або «рашисти». Пейоративи виконують пропагандистську функцію і є доволі грубими прийомами. Підживлювання ненависті в тривалій перспективі шкодить тим, хто до цього вдається, бо розмиває моральні стандарти, примітивізує спілкування, концентрує увагу на пошуку ворогів, а не на вирішенні проблем.

§ 6.3. Фреймінг і упереджене визначення

На сприйняття інформації може впливати спосіб її подачі. Це відбувається при **фреймінгу** – представленні однієї й тієї ж ситуації під різним кутом зору завдяки відмінностям у формулюванні та акценті на різних її сторонах. Найпоширеніший тип фреймінгу – це наголошення або на вигоді, або на втраті.

Припустимо, вам пропонують дві лотереї. В одній із них у вас є 10% шанс виграти, в іншій – 90% шанс програти. Яка з цих лотерей вам видається привабливішою? Звісно, насправді шанси в обох цих лотереях однакові, але перша з них виглядає краще завдяки тому, що в ній акцентують на виграші, тоді як у другій – на програші.

Недоліком фреймінгу є однобічність. Залежно від розстановки акцентів ситуація може викликати протилежні реакції. Припустимо, під час пожежі в лікарні рятувальникам вдалося евакуювати вісім пацієнтів, тоді як двох евакуювати не вдалось. Цю новину журналісти можуть подати під різними заголовками: *«Рятувальники діяли ефективно: більшість*

пацієнтів вдалося евакуювати» або «Рятувальники не впоралися: двоє пацієнтів загинули».

Фреймінг справляє вплив на прийняття рішень. Класичною ілюстрацією може слугувати відомий експеримент Д. Канемана й А. Тверські. [109]

Одній групі учасників вони запропонували таку ситуацію: уявімо, що стався спалах певної хвороби, і розрахунки показують, що від неї загине 600 людей. Для боротьби з хворобою існують дві програми: якщо буде прийнята програма А, це дозволить врятувати 200 людей. Якщо ж буде прийнята програма Б, то із ймовірністю $\frac{1}{3}$ виживуть всі 600 людей, і ймовірність $\frac{2}{3}$ що не виживе ніхто.

Іншій групі проблему змалювали інакше: в цій же ситуації, де очікується загибель 600 людей, існують дві програми: якщо прийняти програму В, то загине 400 людей, а якщо прийняти програму Г, то є ймовірність $\frac{1}{3}$ що ніхто не помре, і ймовірність $\frac{2}{3}$, що помруть 600 людей.

Фактично, програми А і В тотожні, так само, як тотожні програми Б і Г. Однак серед учасників експерименту у першій групі 72% вибрали програму А, тоді як у другій групі 78% вибрали програму Г. Отож, ідентичні за суттю альтернативи оцінюються по-різному, залежно від того, на чому акцентується увага – на порятунку чи втратах.

Художнім прикладом фреймінгу може бути уривок з роману А. Камю «Сторонній»:

«Коли надійшла черга Томаса Переса, судовому виконавцеві довелося підтримувати його під руку, щоб він міг стати перед суддями. Перес сказав, що він більше знайомий був з моєю матір'ю, а мене бачив лише один раз — у день похорону. Його запитали, що я робив того дня, і він відповів:

— *Бачте, мені і самому було дуже важко. Отож я нічого не бачив. Мені важко було, і я нікого не помічав. Я навіть зомлів. Отож я не міг бачити пана Мерсо.*

Прокурор запитав, чи бачив він принаймні, щоб я плакав. Перес відповів, що ні, не бачив. І прокурор докинув:

— *Панам присяжним слід врахувати цю обставину.*

Але тут мій оборонець скипів. Він спитав у Переса, і, як мені здалося, занадто підвищеним тоном:

— *А ви бачили, щоб він не плакав?*

Перес відповів:

— *Ні.*

В залі засміялись. А мій адвокат, відкидаючи широкий рукав своєї мантії, сказав:

— *Ось характер цього процесу. Все — правда, і ні в чому нема правди!*

Прокурор, скам'янівши, тицяв олівцем у написи на наклейках судових течок.» [26, с. 56-57]

Ефект фреймінгу проявляється і в опитуваннях. Так, в одному опитуванні одну частину учасників запитали «*Ви незадоволені своїм соціальним життям?*» а іншу «*Ви задоволені своїм соціальним життям?*». В результаті, серед першої частини учасників, ймовірність того, що вони вважатимуть себе незадоволеними, виявилась на 375% вищою. [70, с. 39-40]

Кумедною ілюстрацією фреймінгу є анекдот про те, як віруючий, який був запеклим курцем, запитав священика: «*Чи можна мені курити, коли я молюсь?*». Священик обурено заперечив. Тоді цей віруючий звернувся до іншого священика із запитанням «*Чи можна мені молитись, коли я курю?*» – і цього разу отримав ствердну відповідь.

Щоб ослабити ефект фреймінгу, насамперед варто подумати про ту сторону, на якій не акцентується увага. Свіжим

прикладом можуть бути новини щодо побічних ефектів від вакцин проти COVID-19 – журналісти залюбки повідомляють про побічні ефекти, але рідко наводять співвідношення цих випадків до загальної кількості щеплень. Якщо ж роздивитися обидва показники, то картина виходить не така вже й похмура: так, за словами очільника МОЗ, станом на 23 березня 2021 року в Україні зафіксовано 594 побічні реакції на вакцину від коронавірусу, при тому, що загальна кількість вакцинованих на той день – 121 922. [58]

Зіткнувшись із фреймінгом з боку опонента, у відповідь теж можна вдатись до фреймінгу, але вже зобразивши ситуацію у вигідному для себе ключі. Наприклад, у релігійних дискусіях іноді трапляється аргумент *«Всі люди віруючі: одні вірять в те, що Бог є, а інші – в те, що Бога немає»*. На це можна відповісти: *«Всі люди невіруючі: одні не вірять в те, що Бог є, а інші – в те, що Бога немає.»*

Намагання перевести обговорення в бажану для себе площину відбувається і за допомогою ще одного прийому, а саме, **«упередженого визначення» (definist fallacy або persuasive definition)**, коли хтось інтерпретує певне поняття у вигідному для себе ключі. Наприклад, *«Атеїст – це людина, неспроможна усвідомити існування Бога»*, *«Аборт – це вбивство ненародженої дитини»*, *«Безробітні – це ледарі, яким бракує клепки знайти роботу»*. Ця помилка подібна до плавної зміни значення виразу, яку ми розглядали минулого разу. Тільки замість вживання на позначення певного явища потрібного синоніму (наприклад, «наполегливий/впертий»), тут підмінюється значення самого поняття.

Така помилка нерідко трапляється в дискусіях навколо релігії чи політики, причому до упереджених визначень можуть вдаватися обидві сторони. Це яскраво відображене у випадку, що

стався навколо дебатів щодо сухого закону в США. Одного місцевого політика в Міссісіпі запитали, чи підтримує він сухий закон, на що він відповів:

«Ви цікавитесь, як я ставлюсь до продажу віскі? Якщо під віскі мається на увазі те диявольське зілля, той бич, той кривавий монстр, що збиває невинних з праведного шляху, затьмарює розум, руйнує сім'ї, викликає злидні й бідність, так, буквально видирає шмат хліба з рота малих дітей – тоді я цілком підтримую заборону продажу віскі. Та якщо під віскі ви розумієте напій, що пожвавлює бесіду, настроює на філософський лад, напій, що споживається в компанії добрих приятелів, напій, що звеселяє серця і викликає радісне відчуття задоволення – тоді я цілковито підтримую дозвіл на його продаж». [81, с. 278]

Упереджене визначення відкриває шлях до маніпуляцій. Наприклад, якщо алкоголізм визначати передусім як хворобу, тоді алкоголіки заслуговують більшого співчуття, ніж в тому разі, якщо алкоголізм характеризувати насамперед як моральну ваду. Проблема в тому, що контрверсійні питання зазвичай мають складну природу – алкоголізм є водночас і вадою, і хворобою; у питанні про аборти існує певний конфлікт між правом жінки розпоряджатися своїм тілом і шансом ембріона на життя. Упереджене ж визначення, як і фреймінг, акцентує на потрібних для оратора сторонах, затінюючи інші.

Так само, як і у випадку фреймінгу, важливо враховувати різні сторони контрверсійного питання. До того ж попереджене визначення подібне до вже розглянутої помилки «фіктивний супротивник». Тож зіткнувшись із таким прийомом, можна показати однобічність попередженого визначення, і подати його як свідчення необ'єктивності чи непоінформованості опонента, котрий вдається до таких визначень.

§ 6.4. Маніпуляція контекстом. Ефект якоря

Іноді джерелом аргументативних маніпуляцій виступає контекст. Людина може по-різному оцінити інформацію, залежно від того, як вона подана.

Сприймаючи інформацію, ми її інтерпретуємо в певному ключі, спираючись на неявні припущення. Для прикладу, розгляньмо такий випадок: один льотний курсант вистрибнув з літака без парашута, але не розбився. Перед тим, як читати далі, подумки сформулюйте свою версію: як це можливо?

Може, ви подумали, що цей курсант, наприклад, зачепився за парашут когось зі своїх товаришів, і успішно приземлився разом з ним? Але насправді пояснення простіше: курсант не розбився, бо вистрибнув з літака, який стояв на землі. Проте контекст ситуації, коли льотний курсант вистрибнув без парашута, підштовхує нас думати саме про стрибок з літака під час польоту.

Намагання зіграти на наших неявних припущеннях експлуатується в рекламі. Припустимо, у дослідженні аналізувались зразки аспірину чотирьох виробників – А, В, С і D. Дослідження показало, що немає аспірину, який би перевершував аспірин А. Мабуть, ви подумали, що аспірин А найкращий? Та насправді гіршого аспірину, ніж А, теж не виявилось – весь аспірин був однаковий. Або ж візьмемо фразу на кшталт *«80% стоматологів рекомендують цю зубну пасту»*. Дане твердження може бути істинним, але при цьому замовчана одна важлива деталь – стоматологам запропонували відзначити в переліку зубних паст ті, які вони б порекомендували своїм клієнтам, причому стоматологи могли вибрати декілька позицій. Тож згадана зубна паста може виявитись не беззаперечним лідером, але тим не менш, створюється враження, що саме їй більшість стоматологів надають перевагу.

Ще одна проблема пов'язана із подачею даних поза контекстом. Припустимо, після введення новації, продуктивність роботи певного відділу зросла на 10%. Здається, новація виявилась корисною. Але якщо продуктивність роботи всього підприємства зросла на 15%, то це змінить нашу оцінку. Або ж ще один приклад: в 2016 році у світі померло 4,2 мільйона дітей віком до одного року. Благодійні організації нерідко використовують такі поодинокі цифри, що мають емоційне навантаження. Здається, кількість смертей справді величезна. Та якщо порівняти з попередніми роками, коли в 2015-му цей показник становив 4,4 мільйона, в 2014-му – 4,5 мільйонів, а в 1950-му – 14,4 мільйона, то стає зрозумілим, що показник за 2016 рік насправді є нижчим, ніж у попередні роки. [52, с. 135]

Також маніпуляції можуть бути пов'язані з натяками й недомовками. У спілкуванні ми пропускаємо багато деталей, сподіваючись, що вони зрозумілі з контексту. Та це відкриває можливості для непорозумінь, або навіть навмисного введення в оману.

Недомовки і натяки, будучи формально істинними твердженнями, тим не менш, підштовхують домислювати ситуацію в потрібному для комунікатора ключі. Наприклад, наймаючи продавця, власник крамниці може поцікавитись у його менеджера з попереднього місця роботи, чи не помічали за даним продавцем крадіжок. Якщо менеджер відповість: *«Нам жодного разу не вдалося впіймати цього продавця на крадіжці»*, формально це буде твердження про непричетність продавця, але насправді кидає тінь на його репутацію.

Або ж під час виборчої кампанії журналісти певного партійного видання можуть написати *«В нашому окрузі є принаймні один кандидат, який не причетний до корупційних*

схем». Декого це може підштовхнути до думки, що інші кандидати, можливо, причетні до корупційних схем.

Класичним прикладом подібної стратегії є анекдот про капітана, котрий, побачивши, що його помічник напився, записав у бортовому журналі «Сьогодні помічник капітана був п'яним». Наступного дня помічник капітана, протверезівши, попросив викреслити запис, на що капітан відповів: в журналі ж записана правда, і він не збирається її викреслювати. Через кілька днів, коли настала черга помічника вести бортовий журнал, помічник записав: «Сьогодні капітан був тверезим».

Підступність натяків і недомовок полягає в тому, що небажана інформація подається неявно, це спосіб висловити ідею, не висловлюючи її прямо. На відміну від евфемізму, що має на меті пом'якшити неприємну інформацію, натяк нерідко має зворотну мету – з начебто невинним виглядом висловити критичну чи образливу ідею.

На маніпуляцію контекстом спирається і трюк, відомий як «**приманка**» (**decoy effect**) – коли у виборі між привабливими альтернативами пропонується погіршений варіант якоїсь із них, і таким чином підвищується цінність даної альтернативи. Скажімо, при оренді квартири наймач вагається між двома варіантами: невеликою квартирою ближче до центру, і більшою квартирою на околиці міста. Але, припустимо, йому пропонують ще й третій варіант – іншу квартиру на околиці, в якій, на відміну від перших двох, давно не робився ремонт. Дана квартира, порівняно з двома іншими, виглядає гірше, й особливо на її тлі виграє квартира, яка теж розташована на околиці. Це підвищує ймовірність, що наймач обере саме другий варіант, відкинувши як квартиру без ремонту, так і невеличку квартиру ближче до центру.

Приманка спирається на нашу схильність порівнювати, і при цьому пропонує спрощений варіант порівняння. Нам важко вибрати між альтернативами, кожна з яких по-своєму приваблива, але значно легше вибрати в ситуації, коли одна альтернатива краща за іншу. Тож зрештою ця альтернатива виглядає ціннішою не лише за її менш привабливий варіант, а й за інші альтернативи. Ще одним прикладом може бути «розкрутка» домашніх хлібопічок. Коли вони вперше з'явилися у крамницях, споживачі не квапились їх купувати. Тоді виробник хлібопічок запропонував іншу модель, більшу за розмірами і дорожчу. Це підштовхнуло продажі попередньої моделі, яка почала покупцям видаватися привабливішою порівняно з громіздкішою і дорожчою. [2, с. 30-31]

Маніпуляція контекстом використовується і при такому прийомі, як «якорування», чи «ефект якоря» (*anchoring effect*), коли людина оцінює інформацію, покладаючись на перший запропонований елемент. Наприклад, гортаючи в книгарні книгу, яка вас зацікавила, ви глянули на ціну – 500 гривень – і вирішили, що це дуже дорого, тож поставили книгу назад на полицю. Трохи згодом на сайті інтернет-книгарні ви бачите цю ж книгу за 350 гривень, і вирішуєте її придбати, бо ціна видається значно меншою порівняно з тією, яку ви побачили раніше. Та якби, коли ви в книгарні гортали книгу, вас запитали, скільки ви готові за неї заплатити (до того, як ви вперше глянули на ціну), можливо, ви були б ладні викласти за цю книгу максимум 300 гривень.

Якорування спрацьовує навіть тоді, коли якорем стає випадкове число. В одному з експериментів Д. Аріелі студентів попросили назвати останні дві цифри їхнього номера соціального страхування, а потім попросили назвати максимальну ціну, яку вони готові заплатити за кожен із ряду

предметів (пляшка вина, книга про дизайн, бездротова клавіатура та мишка, тощо). Виявилось, що студенти з найвищими останніми цифрами у номері страховки, пропонували найвищі ціни, а студенти з найнижчими – найнижчі (загалом, студенти, які належали до 20% тих, чий номер закінчувався на найвищі цифри, пропонували ціни на 216-346% вищі, ніж це робили студенти, що належали до 20% тих, чий номер мав найнижчі цифри). [2, с. 43]

Цей ефект спрацьовує при знижках чи розпродажах – коли на ціннику вказується попередня ціна (перекреслена, але добре видна), ця ціна слугує якорем, на тлі якої знижка виглядає дуже привабливо. Також на декотрі товари може вказуватись явно завищена ціна, щоб інші на їх тлі виглядали вигідними пропозиціями. Так, у меню декотрих ресторанів присутні дуже дорогі страви, які рідко хтось замовляє, але їхній сенс у тому, щоб відвідувачі обирали трохи дешевші страви, які все одно є досить дорогими, щоб забезпечити ресторану прибуток, і при цьому не викликати невдоволення клієнтів.

Щоб протидіяти цьому ефекту, можна подумати про інший якір – наприклад, скільки б певний товар коштував у комісійній крамниці? Також допоможе пошук додаткових альтернатив – пропозиція, яка здається вигідною, може втратити свою привабливість поза контекстом, змодельованим маніпулятором.

Рекомендовані джерела

❖ Аронсон Э., Пратканис Э. Р. Эпоха пропаганды: Механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление. Перераб. изд. – СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2003. – 384 с. (См. «Власть отманок» – Режим доступа:

https://www.psyoffice.ru/8/psychology/book_o049_page_24.html –
Дата просмотра: 06.04.2021.)

❖ Эффект якорования [Відео] // Lesia Ivashkevych – Режим доступу: <https://www.youtube.com/watch?v=7c62iKVmxRE> – Дата публікації: 26.10.2020. – Дата перегляду: 06.04.2021.

❖ Канеман Д. Мислення швидке й повільне / Пер. з англ. М.Яковлев. – 5-те вид. – К.: Наш формат, 2021 – 480 с. (Див. розд. 11 «Ефект якорования», с. 121-130).

❖ Мацько Л.І., Мацько О.М. Риторика: Навч. посіб. — К.: Вища шк., 2003. — 311 с. (Див. «Метафора», с. 143-147 – Режим доступу: <https://westudents.com.ua/glavy/83118-metafora.html>)

❖ Хоменко І. В. Еристика: Підручник. / І. В. Хоменко – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 280 с. Режим доступу: https://shron1.chtyvo.org.ua/Khomenko_Iryna/Erystyka.pdf (Див. Модуль 6.2, «Прийоми мовного впливу» с. 158-167).

❖ Bad arguments : 100 of the most important fallacies in Western philosophy / edited by Robert Arp, Steven Barbone, and Michael Bruce. Hoboken, NJ: Wiley Blackwell, 2019. (See fallacies № 52 «Amphiboly» pp.246-249; № 55 «Definist Fallacy» pp.255-258; № 57 «Equivocation» pp.261-265; № 59 «Euphemism» pp. 270-272).

❖ Cognitive Biases: Anchoring [Video] // Wireless Philosophy - Available at:
<https://www.youtube.com/watch?v=NFidDbquWJY&list=PLIwiwomY-Cc6uDSJHwrnZtvIYebZI3Vrh&index=17> – Published: 16.09.2015 – Accessed: 06.04.2021 (е укр. субтитри)

❖ Critical Thinking: The Fallacy of Argument by Cliché [Video] // Critical Thinking, Logic and Argumentation (Reason IO) – Available at: <https://www.youtube.com/watch?v=iRdEPvw69NE> – Published: 12.11.2014 – Accessed: 16.03.2021.

❖ Why do our decisions depend on how options are presented to us? // thedecisionlab.com – Available at: <https://thedecisionlab.com/biases/framing-effect/> – Accessed: 30.03.2021.

Тест №7

- 1) Яке твердження є слухним:
- А) Метафора не використовується в науковому стилі.
 - Б) Метафору можна використовувати замість визначення, адже вона унаочнює суттєві ознаки предмета.
 - В) Перевагою метафори є образність.
 - Г) В аргументації краще уникати метафор
- 2) Яка риса властива лозунговим словам:
- А) Розпливчастість, невизначеність смислу
 - Б) Внутрішня суперечність
 - В) Метафоричність
 - Г) Очевидність
- 3) Серед прикладів знайдіть амфіболію:
- А) Одне з двох – пацієнт або живий, або мертвий.
 - Б) Щойно доповідачка спустилася з трибуни, на неї одразу ж виліз директор.
 - В) Рух – вічний, ходіння на роботу – рух, отже, ходіння на роботу вічне.
 - Г) Діти – квіти життя на могилах батьків.
- 4) В якому випадку відбувається плавна зміна значення виразу:
- А) Він не краде, він просто бере речі без відома власників.
 - Б) Так міг вчинити тільки дурень або паскуда. Втім, одне не виключає іншого.
 - В) – Ну ти й тупак!
– Зате ти просто геній.
 - Г) Ти кажеш, що я списував, а тому отримав високу оцінку незаслужено. Та ти ж списував не менше за мене!
- 5) В чому полягає головний недолік евфемізмів?
- А) Вони висловлюють неприємну інформацію в непрямій формі
 - Б) Вони змушують людей почуватись лицемірами
 - В) Вони розраховані на людей, нездатних глянути правді у вічі
 - Г) Вони можуть заглушувати гостроту проблеми, і цим заважати її вирішенню

- 6) В чому полягає ключова ідея фреймінгу:
- А) Людина інтерпретує нові ситуації через призму власного досвіду
 - Б) Щоб розібратися у складній ситуації, її потрібно добре структурувати, розбивши на простіші компоненти
 - В) Одну й ту ж ситуацію можна подати по-різному, і завдяки зміні акцентів можна суттєво змінити сприйняття людьми даної ситуації
 - Г) Приймаючи рішення, людина оцінює його з огляду на норми, прийняті в середовищі її спілкування
- 7) Яке висловлювання може слугувати прикладом фреймінгу:
- А) Екстраверти зазвичай товариські, тоді як інтроверти – більш замкнуті
 - Б) Оптиміст вважає склянку наполовину повною, песиміст – наполовину порожньою
 - В) Ми їмо для того, щоб жити, а не живемо для того, щоб їсти
 - Г) Не вмер Данило, так болячка задавила
- 8) До яких помилок близьке упереджене визначення?
- А) Підміна тези і аргумент до сили
 - Б) Слизький схил і туманний аргумент
 - В) Помноження аргументів і аргумент до емоцій
 - Г) Плавна зміна значення виразу і фіктивний супротивник
- 9) Знайдіть упереджене визначення:
- А) Податки – це крадіжка, при якій держава залазить в кишені громадян
 - Б) Гроші – це кров економіки
 - В) Джентльменська угода – це угода, яку жодна зі сторін не завдала собі клопоту викласти на папері
 - Г) Абстрактний живопис – це тип образотворчого мистецтва, що набув поширення у минулому сторіччі.
- 10) Як співвідносяться натяк і евфемізм?
- А) Це одне й те ж саме
 - Б) Евфемізм – це натяк, який розуміють лише освічені люди

- В) Евфемізм має на меті пом'якшити неприємну інформацію, а натяк нерідко, навпаки, має на меті висловити образ чи критику
- Г) Натяки застосовуються в неформальному спілкуванні, а евфемізми – в офіційному

11) При ефекті приманки одна з альтернатив стає привабливішою завдяки:

- А) Залученню погіршеного варіанту цієї альтернативи
- Б) Неодноразовому акцентуванню на її перевагах
- В) Демонстрації вибору, здійсненого іншим учасником
- Г) Розташуванню цієї альтернативи наприкінці переліку

12) У якому випадку використовується якорування:

- А) Продавець називає завищену ціну, а потім пропонує знижку.
- Б) Покупець заздалегідь визначає ліміт витрат на покупку, і не розглядає варіанти, що перевищують цей ліміт.
- В) Менеджер встановлює чіткий термін виконання роботи, і не приймає жодних відмовок.
- Г) Коли учасники дискусії загрузли в обговоренні другорядних деталей, один з них запропонував повернутись до ключової тези.

Розділ 7. ПУБЛІЧНИЙ ВИСТУП

§ 7.1. Усна й письмова аргументація. Роль невербальних засобів комунікації

Усна й письмова комунікація відрізняються. Якщо вам доводилося виступати, читаючи промову слово в слово, можливо, ви відчували бажання щось змінити в тексті, яким ви були задоволені, коли його написали. Ще помітнішою ця відмінність стає при розшифровці диктофонних записів. Промова, яка цілком нормально сприймається слухачами, при дослівній розшифровці виглядає жахливо – в око зразу впадають незавершені речення, недоладні граматичні конструкції, відсутність переходів між реченнями.

Це означає, що стиль, цілком доречний в тексті, важко сприймається в живій розмові. Занадто правильна мова може відштовхнути слухачів. Одна з причин полягає в тому, що текст нерідко сприймається відсторонено, як виклад певної позиції чи набору ідей, а от у живій бесіді значну роль відіграє особистість оратора. Слухачі його сприймають не просто як транслятора думок, а й намагаються встановити з ним контакт як із людиною. Тому невербальні аспекти спілкування відіграють значну роль.

В усному виступі варто використовувати простіший стиль, ніж у письмовій комунікації. Термінологія й складні стилістичні конструкції можуть нормально виглядати в тексті, але в промові вони створюють бар'єр між публікою й оратором. Слухачі, почувши виклад «як по писаному», можуть подумати, що оратор намагається бути розумником. Та головна мета оратора – не вразити публіку своєю ерудицією, а донести свою ідею, тож,

вдаючись до простіших пояснень, він має більше шансів переконати слухачів.

Простота стосується і речень – в усному спілкуванні речення коротші. У дискусії учасник автоматично адаптує виклад своєї думки до розмовного стилю, але якщо доведеться виступати з написаною заздалегідь промовою, то не зайве зробити поправку на довжину речень, і розбити складні речення на простіші.

Особливих труднощів завдає оратору виклад складних, багатокрокових міркувань. Слухачам важче слідкувати за думкою промовця, ніж читачам за думкою автора. Можливість подумати над текстом, повернутися до попередніх абзаців і ще раз перечитати якийсь не досить зрозумілий аспект дає читачам змогу зрозуміти досить складну аргументацію. При усному ж викладі значно більший ризик того, що слухачі втратять думку чи не помітять якусь ключову деталь. Оратор тримає в голові цілісну картину, але слухачі сприймають інформацію крок за кроком, тож навіть короточасне відволікання уваги означає, що декотрі фрагменти залишаться їм незрозумілими. До того ж люди зазвичай читають швидше, ніж розмовляють – промова, що містить кілька сторінок, забере більше часу, ніж забрало б у читачів прочитання того ж обсягу тексту. Це означає, що усний виклад має бути коротшим, і при його підготовці доводиться відмовитись від багатьох деталей, які оратор хотів би донести до аудиторії. Фахівці, які глибоко занурені у свою галузь, але при цьому мають невеликий досвід публічних виступів, нерідко потрапляють у пастку, намагаючись напхати в промову побільше корисної інформації. Але в результаті слухачі гірше сприймуть промову, ніж у випадку, якби оратор обмежився лише кількома ключовими ідеями і виклав їх простіше.

Також у промовах доречно використання повторів. При читанні тексту ми можемо охопити поглядом досить значний його шмат, тож повтори впадають у вічі та втомлюють читача. Недарма редактори з ними борються, намагаючись урізноманітнити текст. При сприйнятті ж на слух нам в конкретний момент доступний значно менший фрагмент промови, тому повтори не лише припустимі, а й корисні. Наприклад, візьмімо речення з передвиборчої агітки: *«Наша партія зупинить зростання тарифів, боротиметься з корупцією і відстоюватиме права простих людей»*. У промові на мітингу це речення може набути такого вигляду: *«Наша партія зупинить зростання тарифів. Наша партія боротиметься з корупцією. Наша партія відстоюватиме права простих людей»*. Від такого повтору промова тільки виграє, стане виразнішою, і матиме сильніший ефект.

Втім, є один вид повторів, яких варто уникати і в усному мовленні – це слова-паразити. Іноді це може бути якесь нормальне слово чи фраза, яким оратор просто зловживає – наприклад, «так би мовити», «по суті», «до речі», «насправді», тощо. Поширеною помилкою при виступах є використання таких слів, як «гм», «ну», «е-е».

У звичайних розмовах слова на кшталт «гм», «е-е» сприймаються цілком нормально, але у виступі перед публікою вони більше впадають у вічі. В розмовах ці слова заповнюють паузи, поки людина подумки формулює відповідь. Крім того, вони показують співрозмовнику, що людина ще не завершила. Однак при публічному виступі від оратора очікують заздалегідь продуманої промови, тож заминки типу «ну», «е-е» дратують публіку. На відміну від звичайного діалогу, при виступі краще замість цих слів просто тримати паузу. До того ж пауза дозволяє слухачам осмислити почуте, а оратору тим часом – набрати в

груди повітря для наступного висловлювання, а також підглянути в записи.

Слід ще враховувати, що пауза сприймається по-різному оратором і слухачами – та пауза, яка видається оратору довгою і незручною, слухачам може видаватись малопомітною і доречною. Пауза дозволяє підкреслити важливі ідеї, зробити акценти на ключових словах.

Важливе значення має наголос. У випадку омографів (слів, однакових за написанням, але різних за вимовою) від наголосу залежить значення слова. Для ілюстрації, можна згадати лаконічний віршик Ю.Позаяка про молодість: «*П'янка п'янка́, палка палка́*». [48, с. 74]

Та наголос відіграє роль не лише у слові, а й у межах фрази, коли за його допомогою можна акцентувати на потрібному аспекті. Наприклад, розгляньмо фразу «*Вони вчора обідали в ресторані*». Залежно від наголосу, можна підкреслити різні нюанси «**Вони** вчора обідали в ресторані» (вони, а не хтось інший), «Вони **вчора** обідали в ресторані» (вчора, а не позавчора чи сьогодні), «Вони вчора **обідали** в ресторані» (обідали, а не снідали чи вечеряли), «Вони вчора обідали **в ресторані**» (а не в кафе чи вдома).

Якщо виступ досить великий, у його тексті можна виділити головні слова, на яких робитимете наголос.

Ще один важливий засіб – інтонація. Вона дозволяє передати настрій та емоції. Порівняно зі звичайною розмовою, промова сприймається не так виразно, адже більша відстань до слухачів слугує перешкодою. Якщо у звичайній розмові співрозмовники вловлюють малопомітні вербальні сигнали, то при виступі перед великою аудиторією використання інтонації, доречної у розмові, виглядає менш виразно, ніж вважає оратор. Тож, опинившись перед великою аудиторією, важливо сильніше

підкреслювати інтонаційні моменти, наголос, тощо. Хоча зблизька це може здатися награним, аудиторія, розташована на відстані, сприйме це цілком нормально.

До невербальних засобів належить і міміка. Найбільше значення має погляд. Підтримання зорового контакту зі слухачами – один із найсильніших засобів утримання їхньої уваги. Тому, навіть просто зачитуючи промову, важливо використовувати кожен паузу, щоб підняти очі від записів й обвести поглядом аудиторію. У деяких ораторів виникає спокуса зосередитися на кількох прихильних обличчях у залі і підтримувати зоровий контакт саме з цими слухачами. Хоча це може допомогти подолати хвилювання, але інші слухачі, яких оратор оминає поглядом, втрачають інтерес до його виступу. Тож потрібно час від часу дивитися на різні частини аудиторії. Іноді радять такий прийом – подумки намалювати вісімку, вписану в прямокутник залу, і водити по ній поглядом. При виступі перед великою аудиторією це має сенс, але недоліком даного прийому є одноманітність – слухачі вловлюють регулярність, і ця монотонність справляє гірше враження, ніж у випадку, коли оратор дивиться на різні частини залу за непередбачуваним принципом.

У рухах важливо уникати крайнощів – слухачів дратують як надміру метушливі оратори, так і ті, що всю промову стоять нерухомо. Одна з поширених помилок – коли промовець чіпляється за стіл чи кафедру, або надміру спирається на них. Неприємне враження справляють також повторювані рухи, коли оратор часто вдається до якогось жесту чи ходить туди-сюди як маятник. Натомість різноманітний репертуар рухів дозволяє підтримувати інтерес слухачів. Головне, жестикуляція має бути пов'язаною зі змістом промови. Слухачів дратує звичка оратора

поправляти волосся чи одяг або крутити щось в руках – ці жести не стосуються промови й відволікають увагу.

На додачу варто відмітити, що невербальні сигнали важко свідомо контролювати. Недарма у ситуаціях, коли людина нещира, її нерідко видає саме міміка, тон чи жести. Вимушена чи награна невербальна поведінка створює враження штучності й підриває довіру до оратора. Тим більш важко стежити за невербальними сигналами під час самого виступу, адже основну увагу оратор зосереджує на змісті своєї промови. Нелегко одночасно фокусуватись на формулюванні ідей і разом з тим думати, якими жестами їх підкріпити чи якого виразу надати своєму обличчю. Тому потрібні невербальні прийоми краще відрепетирувати заздалегідь. Також важливо працювати над своєю майстерністю. Перегляд відеозапису своїх промов (чи репетиції) дозволить глянути на себе збоку й виявити такі проблеми, як слова-паразити або недоречні жести, і після певної роботи викоринити погані ораторські звички, а бажані невербальні прояви довести до автоматизму. Тоді під час самого виступу невербальна поведінка буде разом природною і доречною.

§ 7.2. Страх виступу

Багатьом людям, особливо тим, чий ораторський досвід невеликий, знайомий страх виступу. Він може набувати різних форм, від легкого занепокоєння до панічного переляку.

Помірне нервування цілком природне, і навіть корисне, адже додає драйву. Цілковита відсутність хвилювання – ознака байдужості, такому оратору навряд чи вдасться зацікавити слухачів (згадаймо професора, який монотонно бубонить лекцію, а тим часом студенти нудьгують чи сплять). Але іноді оратори,

особливо початківці, надміру зосереджуються на своїх страхах, і тоді невдалий виступ стає самостверджувальним пророцтвом: оратор боїться справити погане враження на слухачів, тож виступає скуто й невпевнено, і через це слухачі справді не в захваті від його виступу.

Відволіктися від побоювань допоможе фокусування на змісті промови. Якщо ви добре підготувалися, це породжує відчуття контролю і ослаблює хвилювання. Важливо зосереджуватись на чинниках, які можна контролювати. Наприклад, якщо подумки «прокручуючи» майбутню промову, ви уявляєте, що дивитеся в зал на зацікавлені обличчя слухачів, то під час виступу вас може спантеличити, якщо насправді реакція аудиторії буде не такою прихильною. Натомість, якщо уявляєте, як впевнено виходите і розпочинаєте свій виступ, наголошуєте ключові аспекти, майстерно викладаєте свої аргументи, то це дозволить настроїтися на потрібний лад.

Зазвичай аудиторія доброзичливо ставиться до оратора. Якщо публіка вирішила послухати ваш виступ, вона сподівається почути щось цікаве. Типові страхи – виглядати недоречно, зробити дрібний промах, який викличе насмішки слухачів – насправді перебільшені. Випадкові помилки в очах самого оратора виглядають значно страшнішими, ніж в очах аудиторії. Можливо, ви згадаєте прикрі випадки під час якогось свого виступу – ви впустили записи на підлогу, переплутали слайд, обмовились, або, зачитуючи текст, перекрутили цитату. В такі моменти, певне, у вас було дуже неприємне відчуття, може, навіть промайнула панічна думка, що ви серйозно зганьбились у очах аудиторії. А тепер згадайте, як ви сприймали аналогічні випадки, слухаючи промови інших. Мабуть, коли оратор впустив записи чи переплутав слайд, вам це здавалось ледь помітною

прикрістю, і ви радше співчували промовцю, а не думали, що він некомпетентний роззява.

Щоб правильно налаштуватись, аудиторію варто уявляти як партнера, а не як противника. Це допоможе ослабити страх, адже багато людей, які бояться виступати перед незнайомцями, не відчують складнощів, коли потрібно пояснити щось друзям чи колегам. Також можна виділити кілька доброзичливих облич і дивитися на них у ті моменти, коли почуваєтесь особливо розгубленим. Але не варто цим зловживати, адже більшість слухачів, обділених візуальним контактом, втратять інтерес до промови, тож найкраще переводити погляд на прихильних слухачів лише час від часу, коли особливо гостро відчуваєте потребу підтримки. Ще один страх пов'язаний із виступом перед великою групою людей. Аудиторія тисне на оратора, особливо початківця. Але аудиторія не є якимось єдиним організмом, вона складається з окремих людей.

Також, по можливості, варто заздалегідь ознайомитися з приміщенням, де відбуватиметься виступ. Прийшовши раніше й освоївшись на місці, ви зменшите одну із причин стресу. До того ж запас часу вбереже від додаткових хвилювань, пов'язаних із можливим запізненням.

Багато людей на початку хвилюються, а потім заспокоюються і виступають впевненіше. Тому особливу увагу потрібно звернути на вступ: детально продумати перші речення, а репетируючи виступ, початкову частину варто довести до автоматизму. Не зайве ретельно продумати і завершення виступу, оскільки воно залишається у пам'яті слухачів.

Одна зі спокус оратора-початківця – «відтараторити» свій виступ у швидкому темпі. Та слухачі відчують нервування оратора, до того ж їм буде важче зрозуміти ключові ідеї. Щоб уникнути такої скоромовки, важливо заздалегідь

відрепетирувати виступ, якщо потрібно, розмічаючи паузи і роблячи наголос на основних думках.

Страх значною мірою живиться невідомістю – ми боїмося, що під час виступу піде щось не так, але ця загроза постає надто загальною й нечіткою. Тож варто конкретизувати свої страхи, щоб знати, до чого готуватися. Попереднє обдумування можливих прикрих ситуацій і шляхів виходу з них може допомогти подолати хвилювання. Наприклад, можна наочно уявити, як обмовившись чи переплутавши щось, ви не зніяковієте, а з посмішкою перепросите, виправите помилку, і, ніби нічого не сталося, вестимете далі.

Втративши нитку думки чи забувши якийсь слово або факт, дехто починає панікувати, і гостроти додає відчуття ганьби перед слухачами. Та слухачі не знають, що відбувається в голові оратора, тож промах може пройти непоміченим. Для того, щоб замаскувати такий збій, можна використати паузу (у виступі паузи сприймаються цілком нормально, і тривають довше, ніж у розмові). Доречно зробити ковток води – це сприймається цілком природно, слухачі і не запідозрять, що відбувається якась заминка. Також виручать декотрі заздалегідь заготовлені фрази – наприклад, коли забули якісь дані, можна сказати «але перед тим, як навести дані, я хочу ще раз підкреслити найважливішу ідею» – і тим часом згадувати потрібний факт, а якщо він не згадається, то можна, нагадавши ключову ідею, непомітно перейти до інших аргументів на її користь.

Хвилювання також проявляється через ряд фізіологічних ознак. Розгляньмо, як впоратись із найпоширенішими з них.

Якщо пересихає в роті, можна випити ковток води, щоб змочити горло, або під час паузи легенько вкусити себе за кінчик язика, це викличе приплив слини.

Якщо забракло повітря, можна зробити довшу паузу, яку заповнити демонстрацією слайду, чи задати слухачам принагідне питання, на кшталт «Подумаймо хвилинку над цією проблемою...», або «Як, на вашу думку, ситуація розвиватиметься далі? Поміркуйте хвилинку». Тим часом під час паузи зробити кілька глибоких вдихів, перед тим, як продовжувати виступ.

Якщо трусяться руки, це можна приховати за допомогою жестів, але слід стежити, щоб жести були плавними. Краще не тримати в руках дрібні предмети (ручку чи аркуш), бо це підкреслює, що в оратора трусяться руки.

Перед виступом можна походити в швидкому темпі, щоб випустити зайвий адреналін. Та важливо не перестаратись, адже зіпрілий і захеканий оратор виглядає не найкраще. Корисним буде й глибоке дихання. Крім того, якщо є можливість, варто зробити невеличку розминку – кілька разів потягнутись, покрутити головою, а також широко відкрити рот на кілька секунд, потім закрити (повторити цю вправу впродовж пари хвилин).

І зрештою, ослабити страх допомагає усвідомлення мети виступу. Яка місія вашої промови, яку корисну інформацію ви хочете донести до слухачів? Наприклад, виступаючи перед колегами з інших відділів, ви пропонуєте якесь нововведення, яке поліпшить ефективність роботи. Якщо зосередити увагу на перспективах, які відкриває це нововведення, то хвилювання відійде на задній план, поступившись ентузіазму й бажанню поділитися з колегами чудовою ідеєю.

§ 7.3. Виступ перед критично налаштованою аудиторією

Зазвичай слухачі доброзичливо ставляться до промовця, та іноді доводиться виступати перед неприхильною аудиторією.

Варто з'ясувати, чи негативне ставлення аудиторії є ситуативним (публіку чимось розсердив попередній оратор; або ж слухачів зібрали в добровільно-примусовому порядку), чи є якась упередженість, пов'язана саме з ідеєю вашого виступу. Ситуативну ворожість можна зняти за допомогою жарту, а також допоможе акцент на інтересах слухачів – що корисного вони дізнаються, чому їм важливо вас послухати. У деяких випадках, коли, попри всі зусилля, публіку зацікавити не вдається, можна скоротити виступ, адже аудиторія все одно не сприйме інформацію, яку змушена слухати всупереч власному бажанню.

Деякі промовці чутливо реагують на вияви байдужості чи ворожості, й звертають більшу увагу на кілька скептичних облич, ніж на загалом доброзичливо настроєну більшість слухачів. Але намагання підлаштувати промову під тих, хто найкритичніше її сприймає, викликає зайву напруженість оратора, і є недоречним, адже не відповідає реакції переважної частини слухачів. Готуючись до промови, варто заздалегідь вибудувати психологічний захист від скептиків. Наприклад, прийняти, що навіть найкращі виступи подобаються не всім, тож серед слухачів буде кілька критиків чи негативно налаштованих, і це цілком нормально.

Іноді проблему створюють окремі слухачі, і, якщо їх грамотно поставити на місце, решта публіки стане на ваш бік. Є різні типології некоректних слухачів, розглянемо поширені типи.

Вискочка-всезнайко – намагається привернути до себе увагу, висловлюючи критичні закиди чи полемізуючи з

оратором. Відповідаючи йому, можна почати з компліменту: мовляв, приємно бачити зацікавленого і обізнаного слухача, що цікавиться даною проблемою. Якщо закид всезнайки стосується нюансу, лише побіжно згаданого в промові, це можна використати як нагоду детальніше розкрити свою позицію.

Балакун – неодмінно хоче вставити свої п'ять копійок, використовує запитання чи обговорення як нагоду, щоб перейти до викладу власної думки, яку може формулювати досить розлого. Важливо проявити твердість і обірвати його міркування, або переформулювати його питання у стислій формі. Балакун може неодноразово ставити питання, втягуючи оратора в дискусію, яка відхиляється від основної теми. Зливу реплік балакуна можна обірвати, зауваживши, що інші слухачі теж хочуть висловитись чи поставити питання.

Крикун – вороже і агресивно налаштований, може перебивати оратора, кидати в'їдливі ремарки. При першій його спробі перервати ваш виступ, можна зауважити, що в кінці буде час на питання, тож попросити зауваження відкласти на потім. Агресора можна виставити в непривабливому світлі, зауваживши у відповідь на некоректний випад, що складна проблема, яку ви висвітлюєте, потребує зрілого й розважливого обговорення. Хоча є спокуса емоційного зараження і копіювання агресивної поведінки крикуна, важливо залишатись підкреслено спокійним, це збільшує шанси, що в очах публіки цей конфлікт виглядатиме як «слон і моська».

Якщо ж аудиторія негативно налаштована через розбіжність у поглядах з вами, це ускладнює завдання. Раціональні аргументи можуть не спрацювати, адже в гру вступають психологічні потреби, які стоять за певною позицією. Особливо це помітно при обговоренні релігійних чи політичних питань, котрі для багатьох людей пов'язані з найбільш

значущими переконаннями. Тож, висловлюючи точку зору, яку аудиторія не підтримує, варто визнати як існуючу розбіжність у поглядах, так і право слухачів на їхню думку, протилежну до вашої. Можна апелювати до ідеалу об'єктивності, й підкреслити цінність ознайомлення з іншою точкою зору, за принципом, що в суперечках народжується істина.

Щоб ослабити протистояння, доречно спробувати знайти спільний ґрунт, звернувшись до ширшого питання. Наприклад, прихильники різних політичних сил можуть обстоювати відмінні політичні програми, але, попри відмінності, можна знайти і спільний інтерес – небайдужість до долі країни і прагнення до її успіху.

Також, розробляючи аргументацію, варто пошукати на підтримку своєї позиції джерела, авторитетні для слухачів. Скажімо, в дискусіях із креаціоністами посилання на релігійних діячів, які вважали еволюційну теорію сумісною з релігією, може виявитись вагомішим, ніж наведення купи наукових доказів чи цитування праць провідних біологів. Інколи ефективним виявляється досить радикальне рішення: стати на позицію опонента, щоб змагатися з ним його ж зброєю. Ілюстрацією може бути випадок, що стався з Т. Боннером, метеорологом, котрий оголошував на телебаченні прогноз погоди. Метеорологи іноді опиняються в ролі гінців, що приносять погані новини, і Боннер безпосередньо зіткнувся з таким упередженням. Якимось до нього в барі причепився підшилий фермер. «Ти той, хто наслав торнадо і зірвав з місця мій дім» – лютився фермер. Замість того, щоб пояснювати, що метеорологи тільки прогнозують погоду, але не впливають на неї, Боннер відповів йому в тон: «Я нашлю ще одне торнадо, якщо ти не відчепишся». [71, с. 216]

Послабити недовіру слухачів допомагає і визнання проблемних аспектів власної позиції. Хоча мета оратора –

представити свою точку зору в якомога вигіднішому світлі, але виступаючи перед публікою, якій вже й так відомі основні контраргументи, оратор, згадавши їх, не зашкодить своїй справі, а навпаки, отримає додаткову перевагу, адже в очах публіки він виглядатиме чесною людиною, відкритою до інших точок зору.

I, звичайно ж, готуючи виступ перед критично налаштованою аудиторією, необхідно ретельно продумати можливі контраргументи з боку слухачів. У виступі варто заторкнути найпопулярніші з них, але в запасі має бути значно більше заготовок, адже після виступу публіка може висловити багато критичних реплік. Заздалегідь підготовані схеми відповіді дозволять впевнено почуватись за таких обставин. Та передбачити всі потенційні закиди просто неможливо, тож доводиться бути морально готовим до несподіваних контраргументів.

Якщо хтось навів сильний контраргумент, і ви побачили, що справді зробили помилку або щось не врахували, і це руйнує вашу аргументацію, першою реакцією буде розгубленість. Однак важливо взяти себе в руки. Насамперед, варто подякувати опоненту за цікаве заперечення. Це ослаблює бажання до подальшої конфронтації. Можна попросити детальніше розкрити його підхід чи уточнити щось, щоб виграти час на обдумування відповіді. Далі, залежно від характеру заперечення, висловленого опонентом, можна вибрати такі стратегії:

- 1) визнати помилку, якщо вона очевидна (особливо це стосується фактичних даних – неточна цитата, одрук у цифрах, тощо);
- 2) якщо проблема складна і містить багато компонентів, то сказати, що ви зосереджувались на інших її частинах, але обміркуєте аспект, вказаний опонентом;
- 3) сказати, що опонент вказав один з найсерйозніших недоліків, але жодна позиція не

позбавлена недоліків, і перейти до того, що ваша позиція має і ряд серйозних переваг.

Конструктивнішому спілкуванню сприяє й перефразування позиції опонента своїми словами. Можна також докинути пару другорядних деталей, щоб показати, що ви знайомі із цим контраргументом, і маєте що сказати у відповідь. Наприклад, *«Деякі дослідники, зокрема А. і Б. дотримуються цієї думки, але ж їхня позиція не враховує, що...»*

І насамкінець, попри розбіжність у поглядах, важливо з повагою ставитись до публіки. Недооцінка слухачів, зверхнє ставлення до них створює додатковий бар'єр для порозуміння. Навіть якщо правота на боці оратора, надмірна самовпевненість може зашкодити. Популяризатори науки, виступаючи з критикою паранормального, іноді роблять цю помилку, розглядаючи опонентів як невігласів, і це відштовхує співрозмовників. У результаті виходить, що попри бездоганну раціональну обґрунтованість, аргументація не досягає потрібного ефекту. [101]

Рекомендовані джерела

❖ Кушнер М. Умение выступать на публике для чайников. 2-е изд. — М.: Вильямс, 2006. — 368 с. — Режим доступу: <https://fibusta.site/b/563564> (См. Гл.11 «Преодоление страха перед сценой», с. 179-191; Гл.14 «Контакт с аудиторией», с. 242-261).

❖ Кушнір Р. О. ВЕЛИКИЙ ОРАТОР, або як говорити так щоб Вам аплодували стоячи / Р. О. Кушнір – Дрогобич : Коло, 2013. 258 с. — Режим доступу: https://shron1.chtyvo.org.ua/Kushnir_Roman/Velykyi_orator_abo_ia_k_hovoryty_tak_schob_Vam_aploduvaly_stoiachy.pdf (Див. § 06 «Невербальна комунікація оратора» с. 76-89; § 07 «Голос як інструмент роботи оратора» с. 92-104)

❖ Мілстейн С. Перемогти страх: 12 кроків у підготовці до публічних виступів / Адаптований переклад В. Курико [Електронний ресурс] // theukrainians.org – Режим доступу: <https://theukrainians.org/peremogty-strah/> – Назва з екрана. – Дата публікації: 10.02.2019. – Дата перегляду: 27.04.2021.

❖ Хоменко І. В. Еристика: Підручник. / І. В. Хоменко – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 280 с. – Режим доступу: https://shron1.chtyvo.org.ua/Khomenko_Iryna/Erystyka.pdf (Див. Модуль 6.6 «Невербальні прийоми впливу в суперечках», с. 184-197).

❖ Як побороти страх публічного виступу? Топ 8 порад [Відео] // Красномовець – Режим доступу: <https://www.youtube.com/watch?v=IsCh9NQLMp8> – Дата публікації: 12.06.2020. – Дата перегляду: 27.04.2021.

Тест №8

- 1) В усній комунікації, на відміну від письмової:
 - А) Важче передавати складні ідеї
 - Б) Доречніше використовувати повтори
 - В) Варто використовувати коротші речення
 - Г) Все вищезазначене

- 2) Знайдіть хибне твердження:
 - А) У публічному виступі паузи можуть бути довшими, ніж при звичайній розмові.
 - Б) Наголос використовується не лише в межах слова, а й фрази.
 - В) Виступаючи з промовою, краще звести жести до мінімуму.
 - Г) Невербальні сигнали важко свідомо контролювати.

- 3) Що з наведеного НЕ сприяє приверненню уваги слухачів:
 - А) Візуальний контакт зі слухачами
 - Б) Постійне розмірене ходіння туди-сюди під час промови
 - В) Пауза
 - Г) Зміна інтонації

- 4) Який підхід до міміки та жестів найефективніший:
 - А) Міміка та жести мають бути спонтанним вираженням стану оратора.
 - Б) Міміку та жести потрібно жорстко контролювати під час промови.
 - В) Над мімікою та жестами варто працювати заздалегідь, довівши потрібні прийоми до автоматизму.
 - Г) У міміці та жестах оратор має підлаштовуватися під аудиторію, віддзеркалюючи її настрій.

- 5) Знайдіть хибне твердження:
 - А) Дрібні промахи в очах оратора зазвичай виглядають серйозніше, ніж в очах аудиторії.
 - Б) Аудиторія частіше є партнером, а не противником оратора.

- В) Одна з причин страху перед аудиторією – оратор сприймає її як колективного суб'єкта, а не як сукупність окремих людей.
- Г) Репетируючи виступ, варто яскраво уявити прихильну реакцію слухачів.
- 6) Яка з порад щодо ослаблення хвилювання найменш доречна:
- А) Варто відрепетирувати виступ, особливо початкову й заключну частину.
- Б) Слід не думати про можливі промахи.
- В) Перед виступом допоможе глибоке дихання, а також розминка для щелепи і м'язів шії.
- Г) Зосередження на меті виступу допоможе ослабити хвилювання – бажання донести до слухачів цікаву інформацію дозволить відчувати себе впевненіше.
- 7) Чи варто згадувати контраргументи щодо своєї позиції, якщо оратор виступає перед критично налаштованою аудиторією?
- А) Ні, адже це і так ослабить його позицію.
- Б) Ні, нехай це роблять опоненти, не варто їм спрощувати роботу.
- В) Так, варто згадати найслабші контраргументи, щоб їх можна було легко спростувати в ході виступу.
- Г) Так, варто згадати найпоширеніші контраргументи, це викличе в публіки враження чесності оратора.
- 8) Знайдіть слушне твердження:
- А) Негативне ставлення публіки до оратора перед початком його виступу означає, що публіка не поділяє точку зору промовця.
- Б) Найбільше уваги слід звертати на слухачів, які найскептичніше налаштовані.
- В) Іноді критичні закиди з боку слухача обумовлені не вадами підходу оратора, а бажанням слухача привернути до себе увагу.
- Г) Якщо слухачів ніяк не вдається зацікавити, варто ще раз детальніше пояснити ключові ідеї свого виступу, щоб нарешті публіка почала уважно слухати.

9) Яка порада щодо взаємодії з критично налаштованою аудиторією є хибною:

А) Варто одразу показати слухачам свою інтелектуальну перевагу, щоб вони остерігалися критикувати вашу позицію.

Б) Якщо можливо, варто звернутись до ширшої перспективи, яка, попри розбіжності, дозволить окреслити спільну мету.

В) При підборі джерел варто враховувати, наскільки вони авторитетні для слухачів.

Г) Якщо хтось зі слухачів вказує на фактичну помилку, допущену вами, ліше визнати слушність цього закиду.

Відповіді до тестів

Тест 1. Аргументацію містять уривки: 1, 3, 5, 8.

Тест 2: 1.Б, 2.В, 3.А, 4.Г, 5.В, 6.Б, 7.А, 8.Б, 9.В, 10.Б, 11.А, 12.В, 13.Г, 14.А, 15.Б, 16.В, 17.А, 18.А

Тест 3: 1.Г, 2.Б, 3.Б, 4.А, 5.Б, 6.А, 7.В, 8.В, 9.А, 10.Б, 11.Б, 12.В, 13.Г, 14.Г, 15.В, 16.Г, 17.Б

Тест 4: 1.А, 2.Г, 3.А, 4.В, 5.Г, 6.Г, 7.В, 8.Б, 9.В, 10.Б, 11.А, 12.Г, 13.В, 14.Г

Тест 5: 1.Б, 2.В, 3.Г, 4.А, 5.В, 6.А, 7.Г, 8.В, 9.Б, 10.В, 11.А, 12.Г, 13.В, 14.Г, 15.Б, 16.Б, 17.А, 18.В, 19.А, 20.Г, 21.Г, 22.А, 23.В, 24.Б, 25.А, 26.Б, 27.А, 28.Г, 29.Г, 30.Г, 31.В, 32.А, 33.В, 34.Б

Тест 6: 1.Б, 2.Б, 3.В, 4.В, 5.Б, 6.Г, 7.Б, 8.А, 9.А, 10.Б, 11.А, 12.В, 13.Б, 14.Г, 15.В

Тест 7: 1.В, 2.А, 3.Б, 4.А, 5.Г, 6.В, 7.Б, 8.Г, 9.А, 10.В, 11.А, 12.А

Тест 8: 1.Г, 2.В, 3.Б, 4.В, 5.Г, 6.Б, 7.Г, 8.В, 9.А

Список використаних джерел

1. Андрухович Ю. Перверзія: Роман. – Івано-Франківськ: Лілея-НВ, 1997 – 320 с.
2. Аріелі Д. Передбачувана ірраціональність / Ден Аріелі; Пер з англ. Д. Завалій. – Львів : Видавництво Старого Лева, 2020. – 296 с.
3. Аронсон Э., Пратканис Э. Р. Эпоха пропаганды: Механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление. Перераб. изд. – СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2003. – 384 с.
4. Асмус В.Ф. Учение логики о доказательстве и опровержении – М.: Госполитиздат, 1954 – 87 с.
5. Аткинсон М. Выступать легко: Все, что вам нужно знать о речах и презентациях / Макс Аткинсон ; Пер. с англ. — 2-е изд. — М.: Альпина Паблишерз, 2011. — 293 с.
6. Барбу С. Діти низької якості: як «слуга» Третьякова ще місяць тому наговорила на скандал – реакції чиновників [Електронний ресурс] // 5 канал Новини – Режим доступу: <https://www.5.ua/suspilstvo/dity-nyzkoi-iakosti-iak-sluha-tretiakova-shche-misiats-tomu-nahovoryla-na-skandal-reaktsii-chynovnykiv-218108.html> – Назва з екрана. – Дата публікації: 26.06.2020. – Дата перегляду: 20.10.2020.
7. Бистрицький М. [maksymus] Бути правим, мати рацію, мати слухність [Електронний ресурс] // Діаріуш або тиск слова [блог Wordpress]. – Режим доступу: <https://maksymus.wordpress.com/2018/05/04/500840/> – Назва з екрана. – Дата публікації: 07.12.2011. – Дата перегляду: 03.11.2020.
8. Бистрицький М. [maksymus] По відношенню до прийменника по [Електронний ресурс] // Діаріуш або тиск слова [блог Wordpress]. – Режим доступу: <https://maksymus.wordpress.com/2018/05/04/500840/> – Назва з екрана. – Дата публікації: 04.05.2018. – Дата перегляду: 03.11.2020.

9. Брест М. Запис про «скритого ворога» [Електронний ресурс] // Facebook. – Режим доступу : https://www.facebook.com/permalink.php?story_fbid=1953071664917770&id=100006448650648 – Дата публікації: 18.09.2017. – Дата перегляду: 27.10.2020.
10. Брутян Г.А. Аргументація / Отв. ред. Э.Б.Макарян – Ереван: Изд-во АН АрмССР, 1984 – 105 с.
11. Важнейшие концепции теории аргументации / Пер с англ. В.Ю.Голубева, С.А.Чахойян, К.В.Гудковой; научн. ред. А.А.Мигунов – СПб.: Филологический факультет СПбГУ, 2006 – 296 с.
12. Винайдення традиції / За ред. Е.Гобсбаума та Т. Рейнджера; Пер. з англ. М. Климчука – 2-ге вид., випр. – К: Ніка-Центр, 2010. – 448 с.
13. Гордієнко Т. 12 інструментів, які допоможуть викрити фейк [Електронний ресурс] // ms.detector.media – Режим доступу: <https://ms.detector.media/how-to/post/16830/2016-06-21-12-instrumentiv-yaki-dopomozhut-vykryty-feyk/> – Назва з екрана. – Дата публікації: 21.06.2016. – Дата перегляду: 18.11.2020.
14. Горобець Л. [Gorobets] Чи обмальовували трипільці яйця? [Електронний ресурс] // Моя наука. – Режим доступу: <https://my.science.ua/chy-obmalovuvaly-trypiltsi-yajtsya/> – Назва з екрана. – Дата публікації: 07.08.2016. – Дата перегляду: 11.05.2021.
15. Грабович Г. Слідами національних містифікацій // Критика. – 2001. – № 6(44). – С. 14–23.
16. Грицак Я. Лекція № 5 «Міт» [Електронний ресурс] // Онлайн-курс «Вибрані питання європейської історії (Prometheus) – Режим доступу: https://er.ucu.edu.ua/bitstream/handle/1/841/5_Myth_lectio.pdf?sequence=10&isAllowed=y – Назва з екрана. – Дата перегляду: 26.01.2021.

17. Дернер Д. Логика неудачи: стратегическое мышление в сложных ситуациях / Д. Дернер; пер.с англ. И. А. Васильев, А. Н. Корницкий. – М.: Смысл, 1997. – 243 с.
18. Домонтович В. Доктор Серафікус. Без ґрунту – К: Критика, 1999 – 381 с.
19. Ефект якорування [Відео] // Lesia Ivashkevych – Режим доступу: <https://www.youtube.com/watch?v=7c62iKVmxRE> – Дата публікації: 26.10.2020. – Дата перегляду: 06.04.2021.
20. Єрмоленко В. Запис про дискусії навколо декомунізації [Електронний ресурс] // Facebook. – Режим доступу: <https://www.facebook.com/volodymyr.yermolenko/posts/10153203787273358?pnref=story> – Дата публікації: 25.09.2015. – Дата перегляду: 07.03.2021.
21. Займатися фактчекінгом як професіонал: 10 порад від експертів [Електронний ресурс] //medialiteracy.org.ua – Режим доступу: <https://medialiteracy.org.ua/zajmatysya-faktchekingom-yak-profesional-10-porad-vid-ekspertiv/> – Назва з екрана. – Дата публікації: 02.04.2019. – Дата перегляду: 18.11.2020.
22. Замостьянова К. Не хейтом єдиним: як вижити в соціальних мережах напередодні виборів [Електронний ресурс] //imena.ua – Режим доступу: <https://www.imena.ua/blog/heiting-during-elections/> – Назва з екрана. – Дата публікації: 17.04.2019. – Дата перегляду: 16.02.2021.
23. Ивин А.А. Логика. Учебное пособие. Издание 2-е. – М.: Знание, 1998. – 240 с.
24. Ивин А.А. Риторика: искусство убеждать. Учебное пособие – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2003 – 304 с.
25. Ивлев Ю.В. Логика: Учебник / Издание четвертое, переработанное и дополненное. – Москва: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 304 с.
26. Камю А. Сторонній // Вибрані твори в 3 тт. – т.1 / Пер. з франц. А. Перепадя. – Харків: Фоліо, 1996. – 446 с.

27. Канеман Д. Мислення швидке й повільне / Пер. з англ. М.Яковлев. – 5-те вид. – К.: Наш Формат, 2021 – 480 с.
28. Карнегі Д. Як завойовувати друзів та впливати на людей. – Харків: Промінь, 2001. – 560 с.
29. Колотілова Н. А. Риторика: навч. посібник – К. : Центр учбової літератури, 2007 – 232 с.
30. Конан-Дойль А. Пригоди Шерлока Холмса: в 4.тт. – Т.1 / Пер. з англ. В.Панченка. – Київ: Веселка; Тернопіль: Навчальна книга – Богдан, 2010 – 411с.: іл.
31. Конверський А.Є. Логіка: підручник. – 2-ге вид. виправлене / А. Є. Конверський. – К.: ВПЦ “Київський університет”, 2017. – 391 с.
32. Кругляк М.І. Логіка: навч. посіб. / М. І. Кругляк – К.: КНЕУ, 2012 – 199 с.
33. Кругляков Э.П. Лженаука – путь в средневековье/ Э. П. Кругляков // В защиту науки. – 2007. – № 2. – С. 18-36.
34. Кузина Е.Б. Лекции по теории аргументации. М.: Изд-во МГУ, 2007 – 136 с.
35. Кушнер М. Умение выступать на публике для чайников. 2-е изд. — М.: Вильямс, 2006. — 368 с.
36. Кушнір Р. О. ВЕЛИКИЙ ОРАТОР, або як говорити так щоб Вам аплодували стоячи / Р. О. Кушнір – Дрогобич : Коло, 2013. 258 с.
37. Лакофф Джордж, Джонсон Марк Метафоры, которыми мы живем: Пер. с англ. / Под ред. и с предисл. А. Н. Баранова. — М.: Едиториал УРСС, 2004. — 256 с.
38. Лиlienфельд С. О., Линн Дж. С., Русио Дж., Бейерстайн Б. Л. 50 великих мифов популярной психологии: разрушение самых распространённых заблуждений о поведении и мышлении человека / Пер. с англ. Р. Епимахова. – М.: Эксмо, 2013 – 512 с.

39. Мацько Л.І., Мацько О.М. Риторика: Навч. посіб. — К.: Вища шк., 2003. — 311 с.
40. Михайлишина Д., Яблонівський Д. Дешевий газ і ліки, зарплата — тисяча доларів, пенсія — 5 тисяч гривень. Популізм чи ні? [Електронний ресурс] // Економічна правда. — Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2019/03/28/646489/> — Назва з екрана. — Дата публікації: 28.03.2019. — Дата перегляду: 02.03.2021.
41. Мілстейн С. Перемогти страх: 12 кроків у підготовці до публічних виступів / Адаптований переклад В. Курико [Електронний ресурс] // theukrainians.org — Режим доступу: <https://theukrainians.org/peremogty-strah/> — Назва з екрана. — Дата публікації: 10.02.2019. — Дата перегляду: 27.04.2021.
42. Молдован В. Судова риторика: Навчальний посібник — К.: Заповіт, 1996 — 319с.
43. Ніколс Т. Диванні експерти. Як необмежений доступ до інформації робить нас тупішими / Пер. з англ. Є.Кузнецова. — К.: Наш формат, 2019. — 240 с.
44. О'Конор Дж., Макдермотт І. Системне мислення. Пошук неординарних творчих рішень / Пер з англ. Н. Сисюк — К.: Наш формат, 2018 — 240 с.
45. Пири М. Железные аргументы. Победа, даже если ты не прав / М. Пири. — Санкт-Петербург: Питер, 2013. — 192 с. — Режим доступу: <https://psy.wikireading.ru/16489> — Дата перегляду: 02.02.2021.
46. Платон. Діалоги / Пер. з давньогр. — К: Основи, 1995 — 394 с.
47. Поварнин С.И. Искусство спора. О теории и практике спора. Второе издание, исправленное и дополненное. — Петроград, 1923. — 114 с.
48. Позаяк Ю. ШЕДЕВРИ. Вибрані вірші — К.: В.І.М.А., 2013 — 240 с.

49. Пономарів О. Культура слова: мовностилістичні поради. Навч. посібник. 2-ге вид., стереотип. – К.: Либідь, 2001. – 240 с.
50. Попович М. Бути людиною. – Вид. 3-тє, перероблене. – К.: Видавничий дїм «Києво-Могилянська академія», 2016. – 336с.
51. Постанова від 03.06.2019 № 380/630/19 Київський апеляційний суд – Режим доступу: <https://verdictum.ligazakon.net/document/82490423> – Дата перегляду 23.03.2021. – Дата перегляду: 10.07.2021
52. Рослінг Г. Фактологія. 10 хибних уявлень про світ, і чому все набагато краще, ніж ми думаємо / Ганс Рослінг, Уля Рослінг, Анна Рослінг-Рьоннлюнд ; пер. з англ. Ірина Ємельянова. – Київ: Наш формат, 2019. – 319, [1] с.
53. Рузавин Г.И. Логика и аргументация: Учебн. пособие для вузов. - М.: Культура и спорт, ЮНИТИ, 1997 – 351 с.
54. Саган К. Світ, повний демонів. Наука як свічка у пїтьмі / Карл Саган ; Пер. з англ. М. Климчука. – Харків: Клуб Сімейного Дозвілля, 2018. – 382 с.
55. Сент-Екзюпері Антуан де. Маленький принц / А. Сент-Екзюпері; Перекл. з фр. Анатолія Жаловського — К.: Молодь, 1976 – 95с.
56. Сокирчук Н. Діагноз психіатра Друзя. Як одна цифра спровокувала вибух серед ветеранів АТО [Електронний ресурс] // glavcom.ua – Режим доступу: <https://glavcom.ua/publications/diagnoz-psihiatra-druzya-yak-cifra-93-sprovokovala-vibuh-oburennya-sered-veteraniv-ato-438724.html> – Назва з екрана. – Дата публікації: 21.09.2017. – Дата перегляду: 27.10.2020.
57. Сопер П. Основы искусства речи – М.: Прогресс; Прогресс-Академия, 1992 – 416с.
58. Степанов розповів, скільки зафіксовано побічних реакцій на вакцину [Електронний ресурс] // radiosvoboda.org – Режим доступу: <https://www.radiosvoboda.org/a/news-stepanov->

- vaksyna-pobicni-reaktsii/31165370.html – Назва з екрана. – Дата публікації: 23.03.2021. – Дата перегляду: 30.03.2021.
59. Суперечності, Кант і факти більше не мають значення: як пропаганда працює з коронавірусом [Електронний ресурс] // ukr.radio – Режим доступу: <http://ukr.radio/news.html?newsID=93138> – Назва з екрана. – Дата публікації: 08.04.2020. – Дата перегляду: 08.12.2020.
60. Супрун У. Вакцини не спричиняють аутизм [Електронний ресурс] // suprun.doctor – Режим доступу: <https://suprun.doctor/zdorovya/vakczini-ne-sprichinyayut-autizm.html?=-page497> – Назва з екрана. – Дата публікації: 20.03.2019. – Дата перегляду: 09.03.2021.
61. Твен М. Пригоди Тома Соєра // Марк Твен. Твори в двох тт. – т.1 – К. Дніпро 1985 – 623с.
62. Третякова Г. Проти мене ведеться проплачена інформаційна кампанія чиновників [Електронний ресурс] // Українська правда – Режим доступу: <https://www.pravda.com.ua/columns/2020/06/30/7257635/> Назва з екрана. – Дата публікації: 30.06.2020. – Дата перегляду: 20.10.2020.
63. Уемов А.И. Логические ошибки. Как они мешают правильно мыслить. – М.: Госполитиздат, 1958 – 119с.
64. Фальшива дилема: як зробити правильний вибір і уникнути маніпуляції? [Відео] // Praxiс: теорії та практики; лектор В.Надурак – Режим доступу: https://www.youtube.com/watch?v=19Pbc_vt0XA – Дата публікації: 28.07.2018 – Дата перегляду: 07.03.2021.
65. Халперн Д. Психология критического мышления. — СПб.: Питер, 2000. — 512 с.
66. Хассен С. Противостояние сектам и контролю над сознанием. / Стивен Хассен; Пер. с англ. Л. Аскинази. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА, 2006. – 315, [5] с.
67. Хоменко І. В. Еристика: Підручник. / І. В.Хоменко – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 280 с.

68. Хоменко І. В. Логіка: Практикум: Навч. посіб. – К.: Юрінком Інтер, 2002 – 240с.
69. Царук Л. Чи законно в Україні звільняти за фото у соцмережах [Електронний ресурс] // ТСН.ua – Режим доступу: <https://tsn.ua/blogi/themes/law/chi-zakonno-v-ukrayini-zvilnyati-za-foto-u-socmerezah-1185624.html> – Назва з екрана. – Дата публікації: 12.07.2018. – Дата перегляду: 27.10.2020.
70. Чалдині Р. Переконання: революційний метод впливу на людей/ Р. Чалдині; пер. Т. Микитюк, ред. С.О. Вербич – Харків : Кн. клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2017. – 351 с.
71. Чалдині Р. Психологія впливу / Р. Чалдині ; Пер. з англ. М. Скоробогатова. – Харків : Клуб сімейного дозвілля, 2016. – 366 с.
72. Шанковський О. Як розпізнати фейк [Електронний ресурс] // Stopfake.org – Режим доступу: <https://www.stopfake.org/uk/yak-rozpiznaty-fejk/> – Назва з екрана. – Дата перегляду: 20.10.2020.
73. Шейнов В.П. Искусство убеждать – Мн.: Харвест, 2010 – 256с.
74. Шопенгауэр А. Эристика, или Искусство побеждать в спорах / Перевод с немецкого И.Л.д'Андре. — С.-Петербург, 1900. — 72 с. – Режим доступа: [https://ru.wikisource.org/wiki/%D0%AD%D1%80%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0,%D0%B8%D0%BB%D0%B8%D0%98%D1%81%D0%BA%D1%83%D1%81%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE%D0%BF%D0%BE%D0%B1%D0%B5%D0%B6%D0%B4%D0%B0%D1%82%D1%8C%D0%B2%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%80%D0%B0%D1%85\(%D0%A8%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D0%BD%D0%B3%D0%B0%D1%83%D1%8D%D1%80;%D0%B4%27%D0%90%D0%BD%D0%B4%D1%80%D0%B5\)](https://ru.wikisource.org/wiki/%D0%AD%D1%80%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0,%D0%B8%D0%BB%D0%B8%D0%98%D1%81%D0%BA%D1%83%D1%81%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE%D0%BF%D0%BE%D0%B1%D0%B5%D0%B6%D0%B4%D0%B0%D1%82%D1%8C%D0%B2%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%80%D0%B0%D1%85(%D0%A8%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D0%BD%D0%B3%D0%B0%D1%83%D1%8D%D1%80;%D0%B4%27%D0%90%D0%BD%D0%B4%D1%80%D0%B5))
Дата перегляду: 10.07.2021.
75. Юркова О. «Ось цей чипік у вас стоятиме. І ви підете прямисінько в пекло» – Як розпізнати відеофейк. (уривок з підручника «Шість технологій створення фейкових новин і прості інструменти для їхнього викриття») [Електронний ресурс] // Uchoose.info – Режим доступу:

- <http://uchoose.info/rozpiznaty-videofejk/> – Назва з екрана. – Дата публікації: 21.08.2020. – Дата перегляду: 18.11.2020.
76. Як побороти страх публічного виступу? Топ 8 порад [Відео] // Красномовець – Режим доступу: <https://www.youtube.com/watch?v=IsCh9NQLMp8> – Дата публікації: 12.06.2020. – Дата перегляду: 27.04.2021.
77. Як правильно вибрати експертів. Частина друга про критерії оцінювання експертів [Відео] // Онлайн-курс «Фактчек: довіряй-перевіряй» (EdEra) – Режим доступу: <https://www.youtube.com/watch?v=fN01Pqb-1sA> – Дата перегляду: 15.12.2020.
78. Ad Hominem: When People Use Personal Attacks in Arguments // Effectiviology.com – Available at: <https://effectiviology.com/ad-hominem-fallacy/> Accessed: 10.11.2020
79. Aikin, S.F., Casey, J. Straw Men, Weak Men, and Hollow Men. *Argumentation*, 25: 87-105. (2011). Available at: https://www.academia.edu/2609857/Straw_Men_Weak_Men_and_Hollow_Men Accessed 03.11.2020
80. Asch, S. E. Studies of independence and conformity: I. A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs: General and Applied*, 70(9), 1–70. (1956) <https://doi.org/10.1037/h0093718>
81. Bad arguments : 100 of the most important fallacies in Western philosophy / edited by Robert Arp, Steven Barbone, and Michael Bruce. – Hoboken, NJ: Wiley Blackwell, 2019. – 431+xviii p.
82. Basterfield, C.; Lilienfeld, S.; Bowes, Sh.; Costello, T. The Nobel disease: When intelligence fails to protect against irrationality. *Skeptical Inquirer*. 44 (3): 32–37. (2020). Available at: <https://skepticalinquirer.org/2020/05/the-nobel-disease-when-intelligence-fails-to-protect-against-irrationality/> Accessed 15.12.2020
83. Cognitive Biases: Anchoring [Video] // Wireless Philosophy – Available at: <https://www.youtube.com/watch?v=NFidDbquWJY&list=PLIwiw>

[omy-Cc6uDSJHwrnZtvIYebZI3Vrh&index=17](#) – Published 16/09/2015 – Accessed: 06.04.2021

84. Critical Thinking: The Fallacy of Appeal to Anger [Video] // Critical Thinking, Logic and Argumentation (Reason IO) – Available at: <https://www.youtube.com/watch?v=cYIgLLeE7rFo> Published 11.12.2014. Accessed 04.07.2021.
85. Critical Thinking: The Fallacy of Appeal to Fear [Video] // Critical Thinking, Logic and Argumentation (Reason IO) – Available at: <https://www.youtube.com/watch?v=HAsmwRMOcCs> Published 19.12.2014. Accessed 04.07.2021.
86. Critical Thinking: The Fallacy of Appeal to Novelty [Video] // Critical Thinking, Logic and Argumentation (Reason IO) – Available at: <https://www.youtube.com/watch?v=KpOEr18m4vw> Published 17.11.2014. Accessed 04.07.2021.
87. Critical Thinking: The Fallacy of Appeal to Popularity [Video] // Critical Thinking, Logic and Argumentation (Reason IO) – Available at: <https://www.youtube.com/watch?v=70nPe7Fo3DA> Published 19.11.2014. Accessed 04.07.2021.
88. Critical Thinking: The Fallacy of Appeal to Tradition [Video] // Critical Thinking, Logic and Argumentation (Reason IO) – Available at: https://www.youtube.com/watch?v=RKC_LVudFpI Published 14.11.2014. Accessed 04.07.2021.
89. Critical Thinking: The Fallacy of Appeal to Vanity [Video] // Critical Thinking, Logic and Argumentation (Reason IO) – Available at: https://www.youtube.com/watch?v=t_OMeV0-IX8 Published 16.12.2014. Accessed 04.07.2021.
90. Critical Thinking: The Fallacy of Argument by Cliché [Video] // Critical Thinking, Logic and Argumentation (Reason IO) – Available at: <https://www.youtube.com/watch?v=iRdEPvw69NE> Published: 12.11.2014. Accessed: 16.03.2021.
91. Critical Thinking: The Fallacy of Argument from Outrage [Video] // Critical Thinking, Logic and Argumentation (Reason IO) – Available at:

- <https://www.youtube.com/watch?v=TRnzLJ3Vw2s> Published 10.12.2014. Accessed 04.07.2021.
92. Critical Thinking: The Fallacy of Peer Pressure // Critical Thinking, Logic and Argumentation (Reason IO) – Available at: https://www.youtube.com/watch?v=jf0mV5jSbyM&list=PLy91AvVMEEx_9q5dUC_w2AFzaS-qBN3mEg&index=23 Published 15.03.2015. Accessed 04.07.2021.
93. Damer T.E. *Attacking Faulty Reasoning: A Practical Guide to Fallacy-Free Arguments*. (6th edition) – Wadsworth Publishing, 2009 – 256p.
94. Eemeren, F.H. van, Garssen, B., Meuffels, B. *Fallacies and Judgments of Reasonableness*. *Argumentation Library*, vol 16. – Springer, Dordrecht, 2009. – 231 p.
95. Eemeren, F. H. van, Grootendorst, R. *A Systematic Theory of Argumentation: The pragma-dialectical approach*. – Cambridge: Cambridge University Press, 2003. – 224p.
96. Evans Z., Loftus J. *The Cancel Counter: Thousands Sign Petition to Remove Walt Whitman Statue from Rutgers* // nationalreview.com – Available at: <https://www.nationalreview.com/news/the-cancel-counter/> Published 19.07.2020 – Accessed 16.02.2021
97. Foresman, G. A., Fosl, P. S., Watson, J. C. *The Critical Thinking Toolkit*. – Malden, MA: Wiley Blackwell, 2017 – 348 p.
98. Graton A., Mailliez M. *A Theory of Guilt Appeals: A Review Showing the Importance of Investigating Cognitive Processes as Mediators between Emotion and Behavior*. *Behavioral Sciences*. 9(12):117 (2019). <https://doi.org/10.3390/bs9120117>
99. *Introduction to Effective Altruism* // effectivealtruism.org – Available at: <https://www.effectivealtruism.org/articles/introduction-to-effective-altruism> Accessed 09.02.2021
100. Jackson, D., Newberry, P. *Critical Thinking: A User's Manual*. (2nd ed.) – Boston, MA: Wadsworth Cengage Learning, 2016. – 352 p.

101. Lilienfeld S. How Can Skepticism Do Better?. *Skeptical Inquirer*. 40 (5). (2016). Available at: <https://skepticalinquirer.org/2020/05/the-nobel-disease-when-intelligence-fails-to-protect-against-irrationality/> Accessed 04.05.2021
102. Moore B.N., Parker R. Critical Thinking: (9th edition). – McGraw-Hill Higher Education, 2009. — 563 p. Available at: https://www.academia.edu/37545912/Critical_Thinking Accessed 10.07.2021
103. Morrison, D. Velikovsky at Fifty: Cultures in Collision on the Fringes of Science. // The Skeptic encyclopedia of pseudoscience / edited by Michael Shermer – Santa Barbara, Calif: ABC-CLIO, 2002. – 920p.
104. Myers, David G. Social Psychology. (10th edition) – McGraw-Hill Higher Education, 2010 – 759p. – Available at: https://diasmumpuni.files.wordpress.com/2018/02/david_g_myers_social_psychology_10th_editionbookfi.pdf Accessed 02.02.2021
105. Novella S. Your Deceptive Mind: A Scientific Guide to Critical Thinking Skills – Chantilly, VA: The Teaching Company, 2012 – 238p. – Available at: <https://pdfroom.com/books/your-deceptive-mind-a-scientific-guide-to-critical-thinking-skills/1ra514n02JO> – Accessed 23.02.2021
106. Organize parts [Video] // MOOC «Think Again I: How to Understand Arguments» (Coursera). – Available at: <https://www.coursera.org/lecture/understanding-arguments/organize-parts-6J83x> Accessed 08.09.2021.
107. Slippery Slope: What It Is and How to Respond to It // Effectiviology.com – Available at: <https://effectiviology.com/slippy-slope/> Accessed: 03.11.2020
108. Shtulman A. Epistemic Similarities Between Students' Scientific and Supernatural Beliefs *Journal of Educational Psychology* 105(1): 199-212 (2013)

109. Tversky, A., Kahneman, D. The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science*, 211(4481), 453-458. (1981). Available at: <http://www.jstor.org/stable/1685855> Accessed 30.03.2021
110. The Appeal to Emotion: Persuasion Through Feelings Rather than Facts // Effectiviology.com – Available at: <https://effectiviology.com/appeal-to-emotion/> – Accessed: 09.02.2021
111. The Burden of Proof: Why People Should Support Their Claims // Effectiviology.com – Available at: <https://effectiviology.com/burden-of-proof/> Accessed: 12.10.2020
112. The Principle of Charity: Assume the Best Interpretation of People’s Arguments // Effectiviology.com – Available at: <https://effectiviology.com/principle-of-charity/> Accessed: 20.10.2020.
113. Walton, Douglas N. Are Circular Arguments Necessarily Vicious? *American Philosophical Quarterly* 22, (4): 263-74. (1985) Available at: <http://www.jstor.org/stable/20014107>. Accessed: 08.12.2020
114. Walton, D. Nonfallacious Arguments from Ignorance. *American Philosophical Quarterly* 29 (4): 381–387. (1992)
115. Weaver, K., Garcia, S. M., Schwarz, N., Miller, D. T. Inferring the popularity of an opinion from its familiarity: A repetitive voice can sound like a chorus. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(5), 821–833. (2007). <https://doi.org/10.1037/0022-3514.92.5.821>
116. What is an Argument? [Video] // MOOC «Think Again I: How to Understand Arguments» (Coursera). – Available at: <https://www.coursera.org/lecture/understanding-arguments/what-is-an-argument-UonGV> Accessed: 08/09/2021
117. Why do our decisions depend on how options are presented to us? // thedecisionlab.com – Available at: <https://thedecisionlab.com/biases/framing-effect/> Accessed: 30.03.2021

118. Yun J.,Li Ye Argumentum Ad Novitatem: Mere Newness As a Choice Heuristic. *Advances in Consumer Research* 44: 506-507 (2016) Available at:
<https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.1080.8583&rep=rep1&type=pdf> Accessed 26.01.2021