



ЛЕКЦІЯ 6. ЛОГІЧНІ ОСНОВИ АРГУМЕНТАЦІЇ

МЕТА ЛЕКЦІЇ – УСВІДОМИТИ ВАЖЛИВІСТЬ ПЕРЕКОНЛИВОСІ, ОБҐРУНТОВАНОСТІ ТА ДОКАЗОВОСТІ ЯК ВЛАСТИВОСТІ ПРАВИЛЬНОГО МИСЛЕННЯ.

- Доведення і спростування.
- Структура доведення.
- Способи доведення.
- Спростування і його способи.
- Правила і помилки щодо доведення і спростування.
- Парадокси і софізми.
- Змагальний діалог (суперечка).

- **Аргументація** (лат. *argumentatio* – наведення аргументів) – *це операція обґрунтування якихось суджень, практичних рішень, дій тощо, у якій поряд з логічними, застосовуються також мовленнєві, емоційно-психологічні та інші позалогічні методи і прийоми переконуючої дії.*

Мета усякої аргументації – вплинути на реципієнта (адресата) так, щоб сформувавши у реципієнта **переконання** в істинності якихось суджень чи в необхідності або правильності якихось практичних дій. (Зазначимо, що проблема переконання як мети певних комунікативних дій і її зв'язок з логічною аргументацією має ряд тлумачень. Проте більшість дослідників наголошують на урахуванні намірів учасників процесу аргументації і можливості їхнього взаєморозуміння)

- **Переконання** – це притаманні одній особі чи групі осіб погляди й уявлення про явища реальної дійсності, які визначають поведінку і вчинки людей, їх цілеспрямовану діяльність. Переконання можуть формуватись стихійно, на підставі повсякденного досвіду, баченого чутого, сприйнятого на віру.
- **Віра** – це прийняття без достатньої критичної перевірки чужих думок, під впливом авторитету, зацікавленості, традиції, навіювання тощо. Тому переконати – ще не означає довести. Такі переконання не вважаються науково обґрунтованими.

ПРОЦЕС АРГУМЕНТАЦІЇ РЕАЛІЗУЄТЬСЯ У ФОРМІ ДІАЛОГУ. ТОМУ ВОНА ПЕРЕДБАЧАЄ НАЯВНІСТЬ ТАКИХ УЧАСНИКІВ:

- **Пропонент** – особа, яка висуває і відстоює певне положення.
- **Опонент** – особа, що висловлює свою незгоду з пропонентом.
- **Аудиторія** – колективний суб'єкт дискусії, якого прагнуть привернути на свою сторону перші два учасники процесу аргументації.

ЛОГІЧНА СТРУКТУРА ДОВЕДЕННЯ

- Доведення – це сукупність логічних прийомів обґрунтування істинності, якогось судження за допомогою інших істинних суджень.

АРГУМЕНТИ ДРУГОГО ВИДУ (ПОЗАЛОГІЧНІ АРГУМЕНТИ, ЛАТ. – *ARGUMENTUM EXTERNUM*):

- *Аргумент до авторитету*
- Аргумент до публіки (натовпу)
- Аргумент до особи
- Аргумент до пихи
- Аргумент до сили (палиці)
- Аргумент до жалощів
- Аргумент до невігластва (неосвіченості, незнання)
- Аргумент до гаманця

ПАРАДОКСИ І СОФІЗМИ

- **Парадокс** (від гр. *para* – проти і *doxa* – думка) у широкому сенсі – *твердження, яке різко розходиться з загально прийнятим, усталеним уявленням, заперечення того, що вважається “безумовно правильним”*; у більш вузькому сенсі – *два протилежних твердження, для кожного з яких є переконливі аргументи.*

- Найпоширенішу групу парадоксів складають *антиномії* (гр. *άντινομία* – суперечність в законі) – *міркування, яке демонструє, що два суперечні висловлювання впливають одне із одного.*

- **Софізм** (гр. *sophisma* – видумка, хитрість) – **міркування, яке видається правильним, але містить відкриту логічну помилку**. Помилка ця умисна і має за мету заплутати супротивника і видати хибне судження за істинне, тому їх ще називають **прийом інтелектуального шахрайства**. Звідси і слово **“софіст”**, що набуло негативної оцінки – людина, що прагне за допомогою будь-яких, у тім числі і недозволених, засобів і прийомів відстоювати власну точку зору, не рахуючись з тим, чи є вона дійсно істинною, чи ні.

ЗМАГАЛЬНИЙ ДІАЛОГ (СУПЕРЕЧКА).

Найбільш поширеним видом суперечки є *дискусія*

Спеціальними варіантами *дискусії* є

- а) *дебати*
- б) *диспут*
- в) *полеміка*

**ЗАСОБИ СУПЕРЕЧКИ ЯК РІЗНОВИДУ ПРОЦЕСУ
АРГУМЕНТАЦІЇ МОЖУТЬ БУТИ ЯК
*КОРЕКТНИМИ, ТАК І НЕКОРЕКТНИМИ***

ДЯКУЮ ЗА УВАГУ!!!