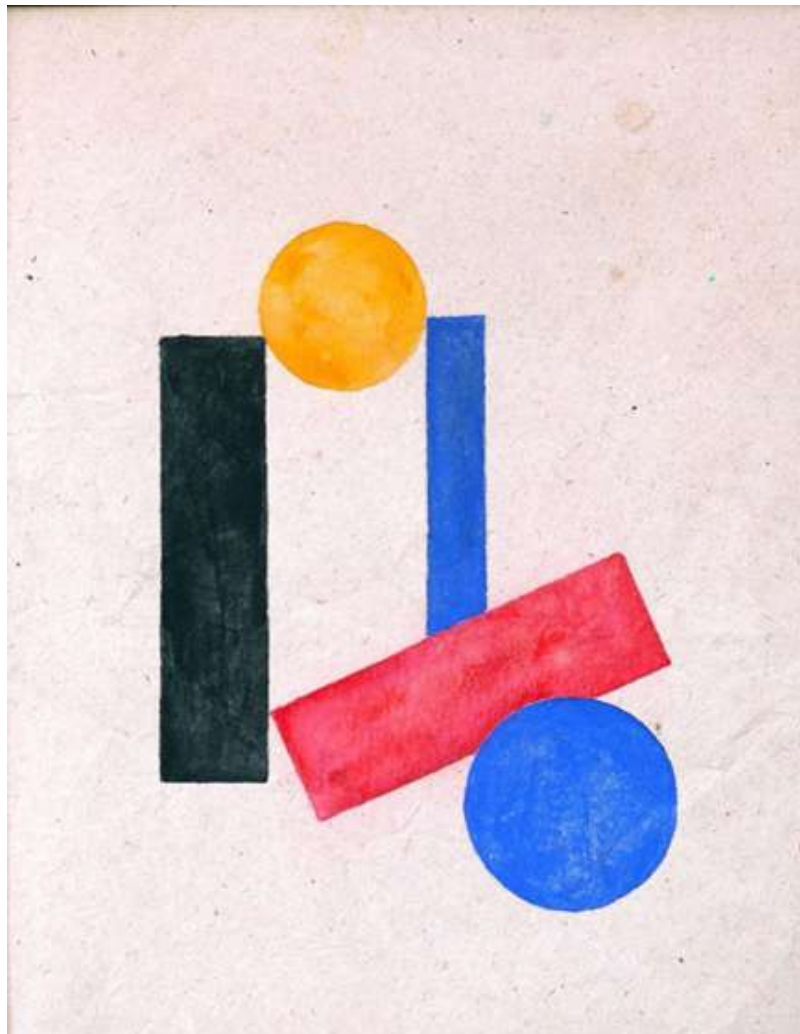


**І. О. Головащенко**

**Теорія та практика аргументації**



Міністерство освіти і науки України  
Вінницький національний технічний університет

**І. О. Головащенко**

# **Теорія та практика аргументації**

*Електронний практикум*

Вінниця  
ВНТУ  
2025

УДК 168.35

Г61

Рекомендовано до видання Вченою радою Вінницького національного технічного університету Міністерства освіти і науки України (протокол № 9 від 27.02.2025 р.)

Рецензенти:

**Корнієнко В. О.**, доктор наук, професор

**Куліш П. Л.**, кандидат філософських наук, доцент

**Теклюк А. І.**, кандидат філософських наук, доцент

**Головащенко, І. О.**

**Г61** Теорія та практика аргументації : практикум [Електронний ресурс] / Головащенко І. О. – Вінниця : ВНТУ, 2025. – (PDF, 56 с.).

Практикум містить матеріали до виконання завдань на практичні заняття з дисципліни «Теорія та практика аргументації» для аспірантів, що навчаються за спеціальностями «Системний аналіз», «Інженерія програмного забезпечення», «Інформаційні системи та технології», «Комп'ютерні науки», «Комп'ютерна інженерія усіх форм навчання».

Мета практикуму – надати здобувачам освіти можливість практично опанувати аудиторний матеріал, опрацювати теми відведені на практичні заняття і підготуватися до іспиту, а також застосувати отримані знання для подальшої фахової роботи. Перелік та зміст тем відповідає програмі вказаної вище дисципліни.

**УДК 168.35**

## ЗМІСТ

Передмова.....	4
1 Необхідний теоретичний вступ : навіщо нам аргументувати.....	7
1.1 Раціональність практичної діяльності та знання. Що відбувається, якщо не використовувати в пізнанні законів про об'єктивну реальність. Свідоме та несвідоме уникнення законів мислення .....	8
1.2 Поняття методології аргументативно-комунікативних процесів ....	9
1.3 Основні складники аргументації .....	13
2 Завдання до Практичних занять з курсу «Теорія та практика аргументації» .....	15
2.1 Задачі до Практичного заняття 1-2.....	15
2.2 Задачі до Практичного заняття 3 .....	16
2.3 Задачі до Практичного заняття 4 .....	18
2.4 Задачі до Практичного заняття 5 .....	20
2.5 Задачі до Практичного заняття 6 .....	22
2.6 Задачі до Практичного заняття 7 .....	25
2.7 Задачі до Практичного заняття 8 .....	27
2.8 Задачі до Практичного заняття 9-10.....	29
2.9 Задачі до Практичного заняття 11-12 .....	32
2.10 Задачі до Практичного заняття 13-14 .....	37
2.11 Задачі до Практичного заняття 15.....	40
2.12 Задачі до Практичного заняття 16 .....	41
3 Перелік програмних питань з курсу «Теорія та практика аргументації» .....	45
Глосарій .....	46
Література.....	54

## ПЕРЕДМОВА

Процес підготовки сучасного інтелектуала та інтелектуалки спонукає всіх учасників і учасниць освітнього процесу шукати та пропонувати найновітніші способи та методики опанування знанням. Це видання (практикум) має свої особливості. Воно спрямоване на те, аби організувати роботу того, хто навчається, як оптимальне співвідношення теорії і практики, надати можливість практично поставити запитання щодо логічних основ аргументації, вивчити методи та шляхи засвоєння методики та методології аргументації.

Для підготовки висококваліфікованого фахівця з вищою освітою необхідним є вдосконалення способів мислення людини, ступінь самоорганізованості і чіткого знання принципів формування особистості. Окрім фахової підготовленості, він має презентувати себе як висококультурну особистість. Сучасна людина має вправно формувати та шукати моделі, відповідні різним галузям знання та різним рівням аналізу свого стану в суспільстві. Тому особистість в цифрову епоху має орієнтуватися в сучасному світі і робити правильний вибір або принаймні розуміти, що відмова від вибору – теж своєрідний вибір. Сучасна людина має вибирати мудро і зважено. У цьому процесі велике значення має підготовка аспірантів та інших здобувачів освіти в напрямку критичного мислення, руйнування постулатів минулого: дерегулювання застарілих заштампованих способів мислення шляхом надання особистості свободи знань та вміння формувати самостійність в прийнятті рішень. Високий рівень культури мислення стає необхідним в повсякденні і в професійній діяльності. Знання теорії і практики аргументації веде в сучасному трансформованому світі до значного посилення ролі освіти і свободи людини в нових, щодо стабільності, умовах життя, в яких доводиться виживати та процвітати в умовах нелінійного розвитку. Українська освіта готує майбутнє покоління до нових інтелектуальних реалій в умовах потужного формування глобального суспільства. Практики, набуті особистістю із власного та соціального досвіду, важливі і мають сприяти успішному орієнтуванню в соціальному середовищі.

Успішність людини в трансформованому суспільстві XXI століття значною мірою залежить від рівня знань в галузі правильного мислення, логіки та опору маніпулятивним технологіям, без знайомства з якими неможлива серйозна освітньо-практична підготовка.

Завдання практикуму – рельєфно подати основні проблеми теорії і практики аргументації, структуру логічного знання, основні етапи розвитку логіки аргументації та міждисциплінарних кейсів, найбільш впливові школи та напрямки, яскраві імена. Виконання такого завдання можливе лише за умови уважного студіювання здобувачами освіти першоджерел сучасної

світової культури мислення. Матеріал основного курсу подано як проблемний огляд актуальних питань теорії і практики аргументації. Вони мають характер саме таких, що найчастіше лунають на іспитах задля перевірки адекватності та глибини засвоєння матеріалу студентами та пошукачами ступеня доктора філософії з будь-яких спеціальностей.

В практикумі пропонуються задачі для засвоєння теорії аргументації як науки про переконання; переконання – як центральної категорії життєдіяльності людини. Цікавим є сам предмет теорії та практики аргументації як логіко-комунікативної процедури, тісно пов'язаної з процесом пізнання. Аргументація цікава з погляду структури: тези, аргументи та дії за допомогою мовленнєвих прийомів. Принагідно корисним стає порівняння абсолютного та порівняльного обґрунтування, емпіричної та теоретичної аргументації, що демонструє досвід і факти, різні способи теоретичної аргументації.

Доказ та спростування – це логічні процедури, що демонструють необхідність ознайомлення з прямим та непрямим доказом та його можливими варіантами. Напрочуд корисним є виправданий інтерес до спростування в логіці та більш широкому способі аргументації. Способами спростування, що відомі науці, виступають критика тези, критика аргументації, критика демонстрації. Правила доказу і спростування : відносно тези (прозорість, однозначність, незмінність протягом всього доведення), відносно аргументів (істинність, незалежність від тези, несуперечливість, достатність). Потрібно зауважити, що відносно демонстрації також необхідно засвоїти правила доречності застосування.

До дидактичного плану, що його подано в практикумі, залучені: контекстуальна аргументація, універсальні та контекстуальні способи аргументації, традиція та авторитет, інтуїтивна аргументація, аргумент до віри, аргумент до здорового глузду, аргументація до смаку. На основі цього «різнобарв'я» впорядковано задачі.

Однією з центральних тем в практикумі подано некоректну аргументацію та її наслідки; помилки в доведенні та спростуванні : підміна тези, основна помилка (заблуд), коло в доведенні, уявне слідування, «після цього, отже за причини цього». Відомими, але поширеними, помилками в аргументації виступають софізми та паралогізми – неусвідомлені та спеціально вигадані логічні пастки. Як приклад некоректних прийомів аргументації звучить: аргумент до аудиторії, аргумент до особистості, аргумент до мас, аргумент до людини, аргумент до марнославства, аргумент до сили, аргумент до незнання або невігластва, аргумент до жалю і т. д. В курсі «Теорії та практики аргументації» ця тема розглядається переважно з позиції логічного аналізу із залученням знань з формальної логіки, а також еристики як науки і мистецтва суперечки, диспути і полеміки, що має давню традицію. Еристика вибудовується на переконанні опонента.

## **Мета та завдання навчальної дисципліни Теорія та практика аргументації**

- формування у слухачів знань у галузі теорії і практики аргументації;
- ознайомлення здобувачів освіти з теорією та практикою аргументації як розділу прикладної логіки, з основними поняттями та проблемами цієї галузі, а також з основними стратегіями і правилами аргументації;
- вивчення основних помилок, пов'язаних з порушенням та недотриманням правил аргументації, пов'язаних з науковою діяльністю;
- доведення необхідності дотримання правил і вимог практики аргументації у науковій діяльності та принципів аргументованого доведення;
- розвиток навичок критичного оцінення науково-дослідницької роботи;
- ознайомлення з основними вимогами аргументації

## **Компетентності, якими має оволодіти здобувач внаслідок вивчення дисципліни**

**ІК.** Здатність розв'язувати комплексні проблеми в галузі професійної та/або дослідницько-інноваційної діяльності у сфері системного аналізу, що передбачає глибоке переосмислення наявних та створення нових цілісних знань та/або професійної практики.

**ЗК02.** Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

**СК04.** Здатність ініціювати, розробляти і реалізовувати комплексні інноваційні проекти в аналізі даних для підтримки прийняття рішень та дотичних до них міждисциплінарних проектів, лідерство під час їх реалізації.

## **Програмні результати вивчення дисципліни**

**ПРН1.** Мати передові концептуальні та методологічні знання з системного аналізу і на межі предметних галузей, а також дослідницькі навички, достатні для проведення наукових і прикладних досліджень на рівні останніх світових досягнень з відповідного напрямку, отримання нових знань та/або здійснення інновацій.

**ПРН2.** Вільно презентувати та обговорювати з фахівцями і нефахівцями результати досліджень, наукові та прикладні проблеми у сфері системного аналізу державною та іноземною мовами, кваліфіковано відображати результати досліджень у наукових публікаціях у провідних міжнародних наукових виданнях.

## **1 НЕОБХІДНИЙ ТЕОРЕТИЧНИЙ ВСТУП: НАВІЩО НАМ АРГУМЕНТУВАТИ**

Пізнання – це побудова смислового змісту світу в свідомості. Навколишній світ та його властивості відкриваються людьми в процесі пізнання, прагнення до максимально можливого усвідомлення своїх дій, тобто налаштування на пошук смислу подій та їх зв'язку між собою. Починається рефлексія з дитячого здивування, нерозуміння світу та таємниць його будови. Чому це так? Для чого? А як це відбувається? Великий подив, з якого народжується дух філософування, – це падіння влади частковості, коли людині вперше відкривається перспектива нескінченності цілого, можливість пізнати його не лише розумом, а й відкрити багато чого почуттям і волі.

Цілісність мислення – це спрямованість на об'єднання різних проявів людського життя – особистого, соціального, пізнавального – за допомогою виявлення зв'язків. Підходити до світу цілісно означає уявляти собі основні тенденції розвитку світу, суспільства, пізнання, уміння і можливості співвіднести своє життя з цими тенденціями і зрозуміти своє місце в цьому розвитку.

Критичність – це здатність оцінювати та оновлювати засади своєї власної діяльності в світі, що постійно змінюється. Філософське та логічне мислення сильне саме таким умінням ставити все нові і нові запитання світу і собі самому. У філософії та науці немає заборони на критику та сумнів.

Кожен і кожна з нас, незалежно від рівня усвідомлення, залучені до аргументної діяльності. Ми аргументуємо, обговорюючи повсякденність, займаючись науковими дослідженнями, міркуючи про політику, філософуючи або розв'язуючи ділові питання. Адресуючи свою аргументацію іншим, ми досягаємо успіху або потерпаємо від невдачі. Ми оцінюємо аргументацію інших, погоджуємо її або критикуємо, приймаємо або заперечуємо.

В сьогоднішній учасники суперечок та дискусій мало рефлексують щодо своєї аргументної діяльності, щодо того, як потрібно і як не потрібно аргументувати. Ще більше людей не замислюються щодо сутності феномену аргументації. Між тим ще за давніх часів аргументація стала предметом розмислів та дослідження найвеличніших мислителів і практиків. Розробці методики аргументації докладали зусиль філософи Давнього Китаю та Індії. Проблеми аргументації вивчали Протагор і Сократ, Платон і Аристотель. Пошуки Аристотелем відповіді на питання, як аргументувати і як не потрібно цього робити – одна з відправних позицій в створенні науки логіки. Не можна сказати, що аргументація завжди знаходилась у центрі міркувань мислителів.

Різке, потужне зростання інтересу до аргументації відбулося в 60-ті роки двадцятого століття. Проблеми аргументації потрапили в контекст філософської думки в другій половині двадцятого сторіччя та, безумовно, у двадцять першому столітті. На перший план вийшли питання щодо природи

феномену аргументації, про місце і роль людського «Я» в аргументній діяльності, теми аргументації і свободи, аргументації і доведення, доказу, аргументації та міжособистісних стосунків. Наразі зусилля зосереджуються на спробах осмислити феномен аргументації як пов'язаний з проблемами раціональності, розуміння, із сучасними теоріями істини.

Основними спонукальними причинами аргументації є необхідність пояснювати, доводити, тлумачити заради стабільності і прогнозованості життя і професійної діяльності. Дослідників спонукає до аргументації потреба пошуку основи, засадничих, фундаментальних визначальних чинників мислення та його реалізації, що можливо в творчості, торуванні шляху до істини. Необхідно зауважити, що ця потреба не має біологічної основи, вона реалізується як спосіб *розуміти* коди, символи і знаки, смисли та їх значення. Вся емпірія в аргументації перетворюється за допомогою кодування, формалізації і стає виключно справою мислячої людини.

Яким чином реалізується потреба аргументувати в мисленні?

### **1.1 Раціональність практичної діяльності та знання. Що відбувається, якщо не використовувати в пізнанні законів про об'єктивну реальність. Свідоме та несвідоме уникнення законів мислення**

В чому сила раціонального мислення у світі, який здається нерозумним? Філософ Томас Гоббс вважав, що коли на кону влада, здатність людини міркувати може спотворитися. Наприкінці свого життя філософ 17-го століття Гоббс занурився в полеміку з оксфордським професором геометрії. Гоббс вважав, що він відкрив, як звести коло в квадрат. Професор не погоджувався, і Гоббс виявився невдалим аргументатором. У 1651 році Гоббс написав уривок у своєму знаменитому «Левіафані», який майже випередив цей епізод. В ньому він стверджував, що коли на кон поставлена влада, люди будуть сперечатися навіть про щось настільки зрозуміле, як той факт, що внутрішні кути трикутника дорівнюють 180 градусів. Якщо ви коли-небудь бачили, як хтось – не ви, звісно, – наполегливо тримається за хибну позицію, щоб спробувати виграти суперечку, ви були свідком невеликого прикладу того, що Гоббс назвав прагненням до «панування», яке може спотворити аргументоване міркування.

Прикладів існує безліч. У таких питаннях, як вакцини, зміна клімату та корпоративне оподаткування безліч індивідуальних та інституційних авторів догматично прикуті до нерозумності, оскільки вони прагнуть до реальної чи ілюзорної влади. Насправді, для поборників розуму ситуація набагато жахливіша, ніж припускав Гоббс. Навіть за відсутності прихованого прагнення до панування, людське пізнання сприйнятливим до ряду помилок і упереджень, які були детально розглянуті протягом останніх кількох десятиліть. (What It Is, Why It Seems Scarce, Why It Matters by Steven Pinker, Viking 432 p. 2021)

В сучасному світі відкриті закони природи, подовжено тривалість й збагаченість життя, поставлено орієнтири для самої раціональності. Насправді ми мислимо складними розумними способами в низькотехнологічних контекстах, в яких ми проводимо більшу частину свого життя, але не користуємося перевагами потужних інструментів міркування, які відкриті протягом тисячоліть: логіка, критичне мислення, ймовірність, кореляція і причинно-наслідкові зв'язки, а також оптимальні способи оновлення переконань і зобов'язань робити вибір самостійно та корпоративно. Ці інструменти не є стандартною частиною нашої освіти.

Раціональність співвідноситься з її протилежністю: так раціональне прагнення до власних інтересів, сектантська солідарність і піднесена міфологія можуть призвести до протилежного результату – непродуктивній ірраціональності в суспільстві. Колективна раціональність залежить від норм, покликаних сприяти об'єктивності та істині. Раціональність має значення. Вона веде до кращого вибору в житті та в громадській сфері, і є остаточним рушієм соціальної справедливості та морального прогресу.

## **1.2 Поняття методології аргументативно-комунікативних процесів**

Слово «методологія» складається зі слів «метод» та «логос». Останнє, перебуваючи наприкінці складного слова, означає «слово». Буквально методологія – це вчення про метод. Можна використовувати термін «методологія» у двох сенсах: по-перше, методологією називається система нематеріальних засобів пізнання та перетворення дійсності; по-друге, вчення про нематеріальні засоби пізнання та перетворення дійсності. Така двоплановість наукових понять – явище звичайне. Так, логікою називають особливі закономірності у зв'язках та розвитку думок, а також науку про ці закономірності.

Основними нематеріальними засобами пізнання та перетворення дійсності (методологічними засобами) є принципи, методи, прийоми та деякі інші.

Методологічні принципи потрібно відрізняти від світоглядних. Для з'ясування цього необхідно пам'ятати, що у науці розрізняють дві сторони: дескриптивну (що описує) і прескриптивну (що керує). Світогляд є дескриптивною стороною науки, а методологія – прескриптивною. Світогляд – це система поглядів на світ (природу, суспільство і пізнання). Основу світогляду утворює філософський світогляд, який іноді називають світоглядом у вузькому значенні слова. Світогляд становлять: принципи (світоглядні), що презентують знання про найбільш загальні зв'язки та властивості об'єктивної дійсності та пізнання (найбільш загальні в рамках предметної галузі конкретної науки – це принципи конкретної науки, найбільш загальні безвідносно до конкретної науки – філософські принципи),

закони – знання про особливі зв'язки об'єктивної дійсності та пізнання, менш загальні, ніж перші (у рамках предметної галузі тієї чи іншої науки) та категорії.

На відміну від світоглядних принципів принципи пізнання та практичної діяльності (методологічні принципи) є найбільш загальними приписами, що вказують, як потрібно здійснювати пізнання та практичну діяльність. Методологічні принципи виробляються найчастіше з урахуванням світоглядних технік і принципів, та навіть з урахуванням законів у процесі пізнання і практики. Наприклад, у філософії на основі світоглядного принципу первинності матеріального та вторинності ідеального розроблено методологічний принцип об'єктивності, який наказує, зокрема, у соціальному пізнанні йти не від вторинних явищ до причин, а навпаки, з причин виводити відповідні наслідки.

Слово «метод» у науковій літературі вживається у двох сенсах. По-перше, методом називають всю систему нематеріальних засобів пізнання та перетворення, тобто методологію загалом. У цьому сенсі вживають слово «метод», коли кажуть про діалектичний метод, про метод теоретичної фізики, про метод Бейкона і т. д.

У другому сенсі метод (метод як елемент методології) можна визначити як спосіб пізнавальної або практичної діяльності, що є послідовністю пізнавальних операцій, або етапів діяльності, виконання яких (у зазначеній послідовності) сприяє найбільш успішному досягненню бажаного результату. Найбільш загальні методи, насамперед філософські, вказують загальний напрямок пізнання, який конкретизується послідовним застосуванням методів меншого ступеня узагальнення. Застосування найчастіших методів-алгоритмів із необхідністю призводить до бажаного результату. Ці методи є точними приписами, які визначають процес теоретичної чи практичної діяльності і від вихідних даних веде до бажаного результату.

Прийоми, що теж є компонентами методології, є відносно нескладними способами пізнавальної або практичної діяльності, які допомагають успішному досягненню мети і, як правило, виступають частиною будь-якого методу.

Між принципами, методами та прийомами пізнання важко провести абсолютні межі. Однією з функцій логіки у процесі аргументації є методологічна, що важливо для курсу ТПА.

Деякі методи та прийоми формальної логіки, особливо методи та прийоми символічної логіки, виконують у процесі аргументації роль частково наукових методологічних засобів. Такими, наприклад, є методи алгебри логіки, які застосовуються для знаходження найкращого формулювання управлінського рішення.

Як мовилося раніше, формальна логіка досліджує зв'язок між думками, залежними від своїх логічних форм, тобто, передовсім, від сенсу логічних термінів. Ці зв'язки мають місце незалежно від того знаємо ми про них чи ні.

Оскільки логічні терміни, принаймні деякі, є найбільш загальними характеристиками позамовної дійсності, то в логіці відбивається знання онтологічного характеру, знання про те, якими ознаками характерна дійсність. Такими знаннями, наприклад, є: (1) неможливе існування ситуації і в той самий час її відсутність, зокрема, неможлива наявність властивості у предмета і водночас відсутність цієї властивості у предмета; (2) у предметів, що змінюються, є властивості, які залишаються притаманними їм, у багатьох випадках, принаймні деякий час.

Знання зазначених зв'язків та ознак входять до світоглядної частини науки формальної логіки як способу формування аргументації. У логіці ці знання мають вираз логічно-істинних висловлювань, тобто висловлювань, які є істинними незалежно від того, які формуються дескриптивні терміни (ці висловлювання істинні за особливостей їх логічних форм).

Основні методологічні принципи логіки (за термінологією традиційної логіки) – принципи тотожності, несуперечності, виключеного третього та достатньої підстави. Ці принципи формують найбільш загальні вимоги, які мають задовольняти наші міркування та логічні операції з думками, якщо ми ставимо собі за мету досягти істину раціональними засобами про те, якими ознаками характерна дійсність. Ці методи є точними приписами, які визначають процес теоретичної чи практичної діяльності, що веде від вихідних даних до бажаного результату.

Прийоми, що теж є компонентами методології, є відносно нескладними способами пізнавальної чи практичної діяльності, які допомагають успішному досягненню поставленої мети та, як правило, виступають частиною будь-якого методу.

Методи та прийоми формальної логіки, особливо методи та прийоми символічної логіки, виконують у процесі аргументації роль приватно-наукових методологічних засобів. Такими, наприклад, є методи алгебри логіки, які застосовуються знаходження найкращого формулювання управлінського рішення.

Принцип тотожності, чи принцип визначеності суджень: у процесі аргументації, вживаючи певний термін, потрібно використовувати їх у тому самому сенсі, розуміти під ним щось певне. Хоча предмети, що існують в об'єктивній дійсності, безперервно змінюються, у поняттях про ці предмети констатується щось незмінне. У процесі міркування не можна змінювати поняття без спеціального застереження. Інакше, принцип тотожності можна назвати принципом застережень: якщо змінюєш сенс терміна, то скажи це, інакше буде фіаско, тебе зрозуміють неправильно. Щодо імен цей принцип виступає як принцип однозначності.

Цей принцип можна узагальнити так: у процесі аргументації уточнюй терміни, за потреби та можливості зіставляй з ними відповідні поняття; якщо утворити поняття не вдається або в цьому немає необхідності для розв'язання поставленого завдання, то роз'яснюй вирази за допомогою прийомів,

подібних до визначення.

Звичку визначати основні терміни треба виховувати не лише зі студентської, а й із учнівської лави. Редакторам наукових праць у цьому зв'язку не потрібно приймати до друку рукописів, у яких немає явних означень основних термінів. Виконання принципу тотожності – це одна із необхідних умов правильної аргументації. Цей принцип іноді порушується через те, що різні поняття виражаються одним і тим самим словом чи словосполученням, тому потрібно точно знати, яке поняття виражене тим чи іншим словом чи словосполученням.

В останні роки з'явився прийом захисту від звинувачення у порушенні принципу тотожності, який можна назвати так: правовий захист від критики. Він полягає у забороні цитування твору, який не задовольняє викладені вище критерії науковості. На обкладинці твору пишуть: всі права зарезервовані, включно право на повне або частково відтворення у будь-якій формі. Так, у книзі «Нейромова перетворює ваше тіло в процесі читання» є розділ «Що таке нейромова?». У цьому розділі немає ні явного, ні контекстуального означення нейромови, ні роз'яснення цього терміну якимось іншим способом. Оскільки цитувати книгу не можна, не можна здійснити її предметну критику. Знаючи це, автор пише так, щоб його не можна було зрозуміти. Шляхом порушення цього принципу відбувається підміна понять, наприклад, замість «скорочення числа пільговиків» говорять «монетизація пільг», замість «переведення на платну основу навчання школярів, які досягли 18-річного віку» – «обов'язкова середня освіта». Порушення суто логічних законів тягне за собою практичні соціальні наслідки, перестаючи бути цікавим лише інтелектуалам-дослідникам.

Принцип несуперечності потребує, щоб аргументація була послідовною. Він висуває вимоги, аби, стверджуючи щось про щось, ми не заперечували того самого про те саме в тому самому сенсі в той самий час, тобто забороняє одночасно приймати деяке твердження і його заперечення.

Суперечності у мовних контекстах іноді є неявними. Так, згадуване багатьма судження Сократа «Я знаю, що нічого не знаю» приховує у собі протиріччя. Справді, якщо Сократ знає, що нічого не знає, він і цього знає. Іноді вживають слова в різних сенсах в одній й тій самій розмові навмисне. Так, розповідають про дружину Леоніда [Спартанського царя] Горго: «Одна жінка, ймовірно, іноземка, сказала їй: «Одні ви, спартанки, робите, що хочете, зі своїми чоловіками». «Але ж одні ми народжуємо чоловіків [мужніх людей]», — відповіла цариця».

Принцип виключеного третього потребує не відкидати одночасно висловлювання та його заперечення.

Суперечливі висловлювання не можуть бути обидва хибними, одне з них обов'язково буде істинним: А є або В, або не-В, оскільки довільна ситуація або має, або не має місця насправді.

Згідно з цим принципом, потрібно уточнювати терміни так, щоб можна

було давати відповіді на альтернативні питання. Наприклад: «Чи є це діяння злочином чи воно не є злочином?». Якби термін «злочин» не був точно визначений, то в деяких випадках на це питання неможливо було б відповісти. Інше питання: «Сонце зійшло чи не зійшло?». Уявімо таку ситуацію: сонце наполовину вийшло з-за обрії. Як відповісти на це запитання? Принцип виключеного третього потребує, щоб терміни уточнювали можливості відповідати на такі питання. У випадку зі сходом сонця ми можемо, наприклад, домовитися вважати, що сонце зійшло, якщо воно трохи з'явилося на обрії. В іншому випадку вважати, що воно не зійшло.

Уточнивши терміни, ми можемо сказати про два судження, одне з яких є запереченням іншого, що з них обов'язково істинне, тобто третього не дано.

Принцип достатньої підстави потребує, аби у процесі аргументації будь-яке твердження було обґрунтоване, тобто твердження не можна приймати на віру. Оскільки аргументи, які використовуються під час обґрунтування тези, називаються підставами, вимога називається принципом достатньої підстави, що означає: підстав має бути достатньо для прийняття тези як істинної чи правдоподібної (якщо йдеться про судження) або як повністю чи частково обґрунтованої (якщо йдеться про норми, рішення і т. д.). Якщо вимога принципу достатньої підстави не виконується, твердження виявляються необґрунтованими, голослівними.

### 1.3 Основні складники аргументації

*Аргументація* як діяльність людини охоплює такі компоненти, що визначають їх характер: суб'єкт, що здійснює цю діяльність; об'єкт, на який вона спрямована; засоби, способи та умови діяльності; схема діяльності в свідомості суб'єкта (ця схема містить цілі, уявлення про способи їх досягнення, про можливі результати); реальні результати.

*Теза* – це судження, прийняття якого адресатом прагне аргументатор.

*Основа* – це судження, які, на думку аргументатора, мають дві основні характеристики: адресат, по-перше, вважає їх вірогідними і правильними та легко з ними погоджується, по-друге, приймає аргументи та приймає тезу.

Об'єктом, на який спрямована аргументація як діяльність, може бути людина, група людей, їх погляди і поведінка.

Для визначення особи або групи, що здійснюють аргументацію, потрібно використовувати термін *аргументатор*. Термін *реципієнт* позначає особу або групу, на яких аргументація спрямована.

Аргументація як діяльність визначається схемою в свідомості аргументатора. Найбільш значущими в цій схемі є, по-перше, цілі діяльності і, по-друге, уявлення аргументатора про реципієнта, про можливу реакцію на аргументи.

Особливістю аргументного тексту є те, що в такому тексті реалізується логіко-лінгвістична структура – *аргументна конструкція*. Вона складається з

безлічі речень, написаних чи виголошених аргументатором і спрямованих іншій особі або групі, тобто реципієнту. У цьому випадку аргументатор сподівається, що реципієнт прийме одне з пропонованих суджень – тезу за допомогою прийняття суджень аргументні конструкції (основ, засновків). Аргументні конструкції можуть розрізнятися за своєю складністю. Одні з них містять в своєму складі інші аргументні конструкції, причому тези останніх можуть бути засновками перших.

Характеризуючи логічну структуру аргументних конструкцій, можна розділити їх на демонстративні і недемонстративні.

Демонстративні аргументні конструкції – це такі, в яких істинність висновку гарантується істинністю засновків. Істинність розуміється як відповідність судження тій реальності, яку вона відбиває. Реальністю вважається не лише матеріальний світ, але й світ свідомості, світ цінностей. В цьому розумінні можна говорити про істинність нормативних та оціночних суджень та ін. Різновид істинності визначається контекстом аргументації, імпліцитно, неявно.

Неможливо сформулювати універсальні жорсткі правила, що дозволяють визначити, які судження мають висуватися експліцитно як засновки аргументної конструкції, а які формуються як імпліцитні доповнення.

Питання щодо експліцитності та імпліцитності розв'язується несвідомо, залежно від конкретної комунікаційної ситуації, доказів.

Аргументація логічно правильна, якщо теза аргументної конструкції виводиться з сукупності її засновків та імпліцитних доповнень. У цьому разі характер виводу відповідає тому, який заявлений аргументатором.

## 2 ЗАВДАННЯ ДО ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

### 2.1 Задачі до Практичного заняття 1-2

Проаналізуйте вислови. Чи підтримуєте ви їх? Вкажіть тезу, аргументи, схему аргументації. Обґрунтуйте свою відповідь (за матеріалами І. Хоменко з підручника Логіка. Теорія та практика)

Приклад:

«Усі люди є смертними.

Сократ – людина.

Отже, Сократ є смертним».

Перші два судження в цьому прикладі є аргументами, а останнє – тезою. Можна переформулювати в «Сократ є смертним, оскільки він – людина».

Аристотель називав подібні міркування ентимемами.

1. «Не говоріть нічого, що не можна довести простими та рішучими дослідженнями... Шануйте дух критики, сам по собі він не пробуджує нових ідей, не підштовхує до великих справ. Але без нього все хитке. За ним завжди останнє слово. Те, що я вимагаю від вас і що ви в свою чергу вимагатимете від ваших учнів, є найскладнішим для дослідника» (Б. Паскаль).

2. «Якщо ви сперечаєтеся і заперечуєте, ви іноді можете домогтися перемоги, але це буде безглузда перемога, тому що ви ніколи не досягнете за допомогою цього доброго ставлення до себе з боку вашого супротивника» (Б. Франклін).

3. «Жодна людина, яка вирішила справді чогось досягти в житті, не повинна витрачати час на особисті суперечки, не говорячи вже про те, що вона не повинна дозволяти собі втрачати самовладання. Поступайтеся у великих питаннях, якщо ви відчуваєте, що і ви, і ваш співрозмовник по-своєму маєте рацію, і поступайтеся в більш дрібних речах, навіть добре усвідомлюючи, що маєте рацію лише ви. Краще звільнити шлях собаці, ніж дозволити, щоб він вкусив вас. Навіть убивство собаки не вилікує пошматовану ногу» (А. Лінкольн).

4. «Супротивник, який викриває ваші помилки, більш корисний, ніж друг, який бажає їх сховати» (Леонардо да Вінчі).

5. «Коли визнаєш власні помилки, маєш шанс їх виправити» (Роберт Бернс).

6. «Якщо бажаєте сперечатися не марно і переконати співрозмовника, насамперед з'ясуйте, з якого боку він підходить до предмета суперечки,

позаяк цей бік він звичайно бачить правильно. Визнайте, що він має рацію, і одразу покажіть, що якщо підійти з іншого боку, він виявиться не таким. Ваш співрозмовник залюбки погодиться із вами, але ж він не припустився жодної помилки, просто чогось не розгледів, а люди нервують не тоді, коли все бачать, а коли припускаються помилок» (Б. Паскаль).

7. «Існує думка, що між крайніми точками зору лежить істина. Ні в якому разі. Між ними лежить проблема» (І. В. фон Гете).

8. «На їхню думку (софістів), для того, хто намагається перетворитися на доброго оратора, зовсім не потрібно мати істинне уявлення про справедливі і добрі справи, або про людей справедливих і добрих за природою, або вихованням... Судам рішуче немає ніякого діла до істини, важлива лише переконаність. А вона полягає у правдоподібності, на чому й повинен зосереджувати свою увагу той, хто бажає проголосити промову. Іноді у захисній та обвинувальній промові навіть необхідно промовчати про те, що було в дійсності, якщо це неправдоподібно, і говорити лише про правдоподібне; оратор з усіх сил повинен прагнути до правдоподібного, нерідко розпрощавшись з істиною» (Сократ).

## 2.2 Задачі до Практичного заняття 3

Залежно від способу обґрунтування аргументація поділяється на емпіричну та теоретичну.

*Емпірична аргументація* – це обґрунтування тези шляхом безпосереднього звернення до дійсності. Аргументація, в якій положення обґрунтовуються шляхом безпосереднього звернення до реальності. Аргументами в ній виступають експерименти, спостереження, досліди тощо.

*Теоретична аргументація* – це обґрунтування тези, в основу якого покладено міркування. Аргументація, в якій обґрунтування може здійснюватися за допомогою вже відомих положень (аргументів) шляхом побудови певних міркувань (доказів), називається теоретичною. За такого підходу до процесу аргументації також звертаються до дійсності, але вже не безпосередньо, а опосередковано. Аргументами в ній виступають інші відомі положення, до яких апелює пропонент.

Співвідношення емпіричної та теоретичної аргументації можна розглянути на класичному прикладі апорії Зенона «Ахіллес і черепаха». Емпірично можна довести (продемонструвати), що Ахіллес дожене швидко черепаху на доріжці стадіону, навіть якщо вона стартувала набагато раніше за Ахіллеса. Але за допомогою теоретичного міркування можливо довести протилежне: Ахіллес ніколи не дожене черепаху. Ідея такого доведення полягає в тому, що за той час, який потребує Ахіллес аби дістатися місця знаходження черепахи, вона встигає просунути вперед на деяку відстань. І якщо простір безкінечно можна ділити, то між Ахіллесом та черепахою

завжди буде просторовий розрив, тобто він її ніколи не дожене.

З'ясуйте, які з наведених аргументацій є теоретичними, а які емпіричними. Знайдіть в них тезу та аргументи (за матеріалами І. Хоменко з підручника Логіка. Теорія та практика)

1. Психолог Рональд Фридман з Університету Міссурі (США) дійшов висновку, що навіть думки про вино, мартіні або пиво (навіяні рекламою або розповіддю колеги чи друга) можуть приводити до сп'яніння і збуджено впливати на людину! Не секрет, що алкоголь примушує нас одягати рожеві окуляри (цей ефект ще називають «пивні окуляри»). Для експерименту були залучені студенти. 80 юнаків розділили на дві групи, влаштували їх перед екранами. На моніторах першої групи спалахували репліки та слова, пов'язані з пивом, віскі, мартіні та вином. Друга бачила набір нейтральних слів («чай», «кава», «сік»). Після перегляду молодих людей попросили оцінити привабливість жінок на 20-ти фото. Більшість з першої групи знайшли знімки більш милішими, ніж представники другої групи.

2. Палити, звичайно, шкідливо, хто б сперечався!

3. Головне – це здоров'я. Проте, шотландські вчені впродовж десятиліть вивчали інтелект тих, хто палить, і тих, хто не палить. На підставі цього вони виявили ще один зв'язок: пристрасть до тютюну знижує інтелект приблизно на 1 %. Багато це чи ні – вирішувати тобі.

4. Певні компанії мобільного зв'язку зараховують у свій актив усіх абонентів, які зробили хоча б один дзвінок впродовж трьох місяців, інші – впродовж шести або дванадцяти місяців. Тому оцінювати операційні показники компанії за кількістю абонентів, на мій погляд, не зовсім коректно.

5. Люди, які вживають рибу два рази на тиждень і уникають шкідливих жирів, ризикують здоров'ям очей у два рази менше, стверджують вчені з Гарвардської військово-медичної школи. Риба багата на жирні кислоти, які допомагають захистити чутливі до світла клітини, знижують небезпечність розвитку катаракти.

6. Багато людей підтримують думку, що мінеральна вода є найчистішою та лікувальною. Проте, це не завжди так. Данські вчені вирішили перевірити це переконання та дослідили воду 68 різних марок з 16 країн світу. Приблизно 40 % зразків містили бактерії та гриби. Здоровій людині вони, в принципі, не є страшними, а ось для хворих з послабленим імунітетом це може бути небезпечним.

7. Сімейні фірми (тобто компанії, власниками та топ-менеджерами яких є близькі родичі) швидше розвиваються, швидше збільшують число робочих місць і демонструють великий рівень прибутку (середньостатистичний рівень прибутку сімейної компанії становить 10 %, звичайної – 8 %). Про це свідчить вивчення ситуації в США за період з 2015 по 2018 роки. На сьогодні 35 % компаній, що входять до біржового індексу Р 500 і в число 500

найбільших фірм за версією журналу Смайл – це сімейний бізнес. Таким чином, можна впевнено стверджувати, що сімейні фірми працюють успішніше, ніж звичайні компанії.

8. «Те, що змінюється, руйнується. Те, що руйнується, гине. Отже, те, що змінюється, гине» (Тіт Лукрецій Кар).

9. Посміхайтесь та ви схуднете! Цей висновок був зроблений на підставі досліджень вчених з університету Вандербілт, які підраховали, скільки калорій спалює людина, коли посміхається. За 10 – 15 хвилин повноцінного сміху людина втрачає більше 50 калорій. Стільки ж – коли дивиться веселу комедію або гуляє парком 13 хвилин.

### 2.3 Задачі до Практичного заняття 4

Дайте повний аналіз наведеним аргументаціям/критикам (за матеріалами І. Хоменко з підручника Логіка. Теорія та практика)

*Алгоритм розв'язання*

Для того щоб виконати це завдання, необхідно:

1. З'ясувати аргументи і тезу аргументації/критики.
2. Визначити вид аргументації/критики.
3. Перевірити логічну правильність аргументації/критики.
4. З'ясувати, які помилки та хитрощі мають місце в аргументації/критиці.

1. Віслук знаходиться між двома однаковими оберемками сіна однакової якості та однакового розміру.

Якщо б він не мав свободи волі, то помер би з голоду, тому що немає жодних підстав для того, аби він надав перевагу якомусь одному оберемку. Позаяк на практиці у таких випадках віслуки не помирають, то можна стверджувати, що вони мають свободу волі.

Отже, свобода волі існує (Бурідан).

2. «Дуже серйозний вплив на здоров'я мають умови праці. Нещодавно на прийом до мене одна за одною прийшли кілька жінок з дуже схожими симптомами. Усі пацієнтки були молоді (найстаршій усього 36 років), але вже давно лікувалися у різних фахівців. Як з'ясувалося усі жінки працювали в одній установі.

Хоча вони старанно виконували усі вказівки лікарів, стійкого поліпшення не спостерігалось. Здавалося, існує якийсь чинник, що не дає їм одужати. Прагнувши докопатися до істини, я розмовляв з кожною не менше трьох годин.

Мене цікавили умови роботи, звички, стосунки з близькими, особливості харчування...

Молоді жінки були дуже різними. Єдине, що їх об'єднувало: усім доводилося працювати в нічну зміну.

Тим часом, нічний ритм життя є серйозним стресом для всіх систем організму. Адже саме вночі в організмі виробляється й викидається у кров

ряд гормонів, необхідних для нормальної життєдіяльності.

Якщо ж людина у цей час не спить, відбувається дисбаланс, зокрема й гормональний. Позаяк моїм пацієнткам доводилося працювати ночами постійно, у їхньому організмі відбувся ендокринний зсув.

Аби відновити нормальний цикл вироблення гормонів, жінкам необхідно було змінити роботу. Дві пацієнтки так і зробили, і всього через рік у них зникли усі захворювання. Інші з фінансових міркувань вирішили залишитися на старому місці й зараз продовжують хворіти, незважаючи на постійне медикаментозне лікування...» (із статті Л. Никонової «Хвороба як стиль життя». – Дзеркало тижня, № 12, 2022).

3. «Нью-Йорк, 16 вересня, 2020 року. На вчорашньому засіданні сесії Генеральної Асамблеї ООН були схвалені рекомендації Світової економічної ради по забороні з 1 січня 2030 року будь-якої реклами в усіх країнах світу. Світова економічна рада вважає, що ця міра дозволить визволити світову економіку від непомірного збільшення витрат на рекламу і буде сприяти тим самим значному зниженню цін на товари і послуги в усіх областях». Це фантастичне припущення на перший погляд здається досить прогресивним.

Однак насправді це був би згубний крок назад. Так що ж відбувається насправді? Як раз зворотне: ціни на товари і послуги не тільки б не знизилися, вони б значно зросли. Існує ланцюг доведень, який базується на економічних законах розвитку, відповідно до якого реклама, якщо вона не суперечить законам ринку, стимулює попит споживачів; підвищений попит, в свою чергу, веде до росту виробництва, до збільшення випуску продукції; ріст виробництва знижує ціну на продукцію. Адже чим більше продукції виробляється, тим раціональніше і дешевше це можна зробити.

Тому немає нічого дивного в тому, що раніше робочий був змушений витратити на придбання холодильника дві місячні зарплати, тоді як сьогодні лише частину місячної. Це стосується і купівлі пральних машин, меблів, автомобілів і багато чого іншого, що раніше для такого споживача було практично неможливим. Відмова від реклами приведе до зниження рівня продажу товарів та послуг. А розподіл виробничих витрат на меншу кількість товарів означає лише одне – збільшення цін на них. Що можна, наприклад, сказати про яскраву рекламу на всю газетну сторінку?

Це контакт з багатьма мільйонами споживачів.

Як висновок можна констатувати, що вартість контакту з кожним з них складає всього лише пару центів. В усіх розвинених країнах загальні витрати на рекламу (вулична реклама, реклама в засобах масової інформації тощо) складає не більше 1-2 % валового суспільного продукту.

Справа тут не в якихось законах, а в простій доцільності, яка не дозволяє підприємцю витратити на рекламу більше, ніж це необхідно». (Вальтер Шенерт).

## 2.4 Задачі до Практичного заняття 5

Дайте логічний аналіз наведеним аргументаціям (за матеріалами І. Хоменко з підручника Логіка. Теорія та практика)

Алгоритм розв'язання:

Для того щоб виконати це завдання, необхідно:

1. З'ясувати аргументи та тезу. Якщо це потрібно, відновити аргументацію у повному вигляді.
2. Визначити, чи є аргументація дедуктивною чи правдоподібною.
3. З'ясувати форму аргументації, тобто встановити за формою якого дедуктивного чи правдоподібного міркування вона побудована.
4. Оцінити логічну правильність аргументації.

Приклад:

В оповіданні Конан Дойла «Берилова діадема» банкір Олександр Холдер, у помешканні якого сталася крадіжка коштовності – берилової діадеми, звернувся по допомогу до Шерлока Холмса. Холдер був впевнений, що в крадіжці винний його син Артур, тому що вночі, коли була вчинена крадіжка, в його руках він бачив діадему, в якій не вистачало одного різка з трьома берилами. Але Холдер вдався до підозри, відповідно до якої до крадіжки діадеми причетна також його племінниця, яка передала діадему крізь вікно своєму коханцю.

Розповідаючи Холдеру про результати розслідування, Холмс навів таку аргументацію:

«Мій старий принцип розслідування полягає у тому, щоб виключити всі явно неможливі припущення. Тоді те, що залишається, є істиною, якою б неправдоподібною вона б не здавалася. Міркував я приблизно так: звичайно, ви не віддали діадему. Отже, залишається тільки ваша племінниця та покоївки. Але якщо до крадіжки причетні покоївки, то навіщо ваш син погодився взяти відповідальність на себе. Для такого припущення немає підстав. Ви говорили, що Артур любить свою двоюрідну сестру. І тоді я зрозумів причину його мовчанки: він не хотів виказати Мері. Тоді я згадав, що ви побачили її біля вікна і що вона знепритомніла, побачивши діадему в руках Артура. Мої припущення перетворилися на впевненість».

Розв'язок. Спробуємо відновити аргументацію Шерлока Холмса, тобто з'ясуємо у загальному вигляді головні аргументи та погляд, який він намагався обґрунтувати. Відповідно до принципу розслідування Холмса спочатку визначимо усі можливі припущення: «Діадему могли вкрасти сам Холдер або Артур, або покоївки, або Мері (двоюрідна сестра)».

Тепер виключимо усі неможливі твердження: «Ні Холдер, ні Артур, ні

покоївки діадему не крали».

Те, що залишилося і є погляд, який обґрунтовував Шерлок Холмс у наведеному прикладі: «Діадему вкрала Мері».

Наведена аргументація є дедуктивною. Вона побудована за формою розділово-категоричного міркування, а саме за формою *modus tollendo ponens*.

$\frac{A \vee B, -A}{B}$  (диз'юнктивний силогізм)

З погляду логіки аргументація побудована правильно.

1. «Оскільки живі організми проходять у своєму розвитку ступені народження, розквіту, занепаду та загибелі, то й суспільство у своєму розвитку проходить саме ці ступені» (О. Шпенглер).

2. «Ти кажеш, ми повинні вважати себе щасливими, оскільки ми не знаємо цього брехливого, мерзотного світу з його брехливими, мерзотними людьми. Мабуть, я одна з нещасних, оскільки я ж то знаю цей брехливий, мерзотний світ з його брехливими, мерзотними людьми» (Шолом Алейхем, «Мій перший роман»)

3. «Намагатися за допомоги війни розв'язувати політичні суперечки між державами, намагатися досягти сили і слави – це все одно, що змусити усіх людей країни пити одні й ті самі ліки для лікування різних хвороб, бо користь від цього, можливо, буде лише чотирьом-п'яти людям» (Мо-цзи).

4. Накресліть на піску коло. Воно не є досконалим і, звичайно, відрізняється від ідеального кола. Але ж так легко, дивлячись на нього, уявити собі ідеальне коло і побудувати щодо нього точну науку. Чому ж цей метод, який є досить простим, не застосувати також до людського суспільства. Злочинцю треба сказати, що він злочинець, і показати, що це дуже погано. Він одразу ж перестане бути злочинцем і на перший план вийде його ідеальна людська поведінка (Платон).

5. Запах ванілі обмежує потяг до солодкого і допомагає схуднути. Це відкриття зробили британські вчені, які впродовж місяця споглядали за групою пацієнтів, до долонь яких був наліплений спеціальний ароматизований пластир.

6. Історія зберегла оповідання Плутарха з приводу несподіваного розлучення консула Павла Емілія: «Римлянин, розлучаючись з дружиною і чуючи осуд друзів, які твердили йому: «Хіба вона цнотлива? Чи не гарна вона собою? Чи вона безплідна?» виставив вперед ногу, взуту в черевик, і сказав: «Хіба він не гарний? Або стоптаний? Але хто з вас знає, де він мені тисне ногу?»».

7. Завдяки серйозним навантаженням катаракта помолодшала. Виявити її на ранніх стадіях непросто. До того ж ми звикли списувати дискомфорт на втомленість очей. Але якщо з'явився остеохондроз, є привід замислитися. У кришталика та кісткового хряща є багато спільного. Тільки головна

властивість першого – прозорість, другого – пружність. Якщо збій в одному, автоматично проблеми в іншому.

8. Лазерна корекція зору – новий мало вивчений метод. Він з'явився нещодавно, отже, відсутні дослідження віддалених результатів операції, які б підтвердили її повну безпеку. Адже щоб зробити кінцевий висновок, треба спостерігати за пацієнтами, які зробили лазерну корекцію впродовж всього життя. А з моменту першої корекції не пройшло ще і 20 років!

Отже, ми не можемо спрогнозувати, як буде поводити себе проопероване око через 25 – 40 років!

9. Клімат Японії субтропічний. У Примор'ї, що знаходиться на тих самих широтах неподалік від Японії, клімат значно суворіший. Біля берегів Японії проходить тепла течія. Біля берегів Примор'я немає теплої течії. Отже, причиною відмінностей у кліматі Примор'я та Японії є характер впливу на нього морських течій.

## 2.5 Задачі до Практичного заняття 6

Чи порушуються закони логіки (закон тотожності, закон протиріччя, закон виключеного третього) у наведених текстах? (за матеріалами І. Хоменко з підручника Логіка. Теорія та практика)

1. Одного разу, коли стояла спекотна погода, Насреддін, повернувшись додому, попросив дружину: «Принеси-но мені миску кислого молока!» Дружина відповіла: «Миску? У нас навіть ложки кислого молока нема вдома!» На це ефенді відповів: «Ну й гаразд, ну й добре, що немає! Кисле молоко шкідливе для людини!»

«Дивна ти людина, – сказала дружина, – то у тебе кисле молоко корисне, то шкідливе? Яка ж твоя думка правильна?»

Ефенді відповів: «Якщо воно є вдома, тоді правильна перша, а якщо немає, тоді правильна друга!»

2. До мудреця прийшов селянин поважного віку і сказав: «Я посперечався зі своїм сусідом».

Селянин виклав суть суперечки і запитав: «Хто правий?».

Мудрець відповів: «Ти правий!».

Через деякий час до мудреця прийшов другий з тих, хто сперечався. Він також розповів про суперечку і запитав: «Хто правий?»

Мудрець відповів: «Ти правий!».

«Як же так, – запитала дружина мудреця, перший правий і другий правий?».

«І ти права, дружино!» — відповів їй мудрець.

3. По закінченні війни з Персією багато хто з придворних, бажаючи посміятися над Балакіревим (блазень Петра Першого), запитували його: що

він там бачив? з ким знайомий? чим займався? Блазень нічого не відповідав. І ось одного разу за присутності Петра Першого і багатьох вельмож один з придворних запитав його:

– «А чи ти знаєш який у персів язик?»

– Дуже добре знаю. – відповідав Балакірев.

Усі вельможі здивувалися. Навіть і цар здивувався.

Але Балакірев продовжував запевняти, що знає.

– І який же? – запитав жартома Меншиков.

– Такий червоний, як і у тебе, Олексаша, – відповів блазень.

Всі вельможі засміялися, натомість Балакірев був задоволений тим, що він взяв гору у суперечці

4. Одного разу падишах спитав Бірбала: «Скажи-но мені, Бірбале, скільки залишиться, якщо від дванадцяти відняти чотири?».

– Нічого не залишиться, відповів Бірбал.

– Як це нічого? – здивувався падишах.

– А так, – відповів Бірбал, – якщо від дванадцяти місяців відняти чотири пору року, то що ж залишиться? Нічого!

5. Один вчений поскаржився відомому лікарю, що він хворіє на артрит.

– Ваша мати хворіла на артрит? – запитав лікар.

– Ні, ні, ніколи – відповів учений.

– А батько? – знову запитав лікар.

– Також не хворів, – сказав учений.

– Немає у вас артриту, – заявив лікар і, попрощавшись з пацієнтом, пішов без подальших пояснень.

6. Одного разу актор, який виконував епізодичну роль слуги, бажаючи хоч як-небудь збільшити свій текст, сказав:

– Сеньйоре, німий з'явився і хоче з вами побалакати.

Надаючи партнеру можливість виправити помилку, інший актор відповів:

– А ви впевнені, що він німий?

– Принаймні, він сам так говорить...

7. У комедії Мольєра «Міщанин у дворянстві» є такий діалог.

Пан Журден. ... А зараз я повинен відкрити вам таємницю.

Я закоханий в одну великосвітську даму, і я хотів би, щоб ви допомогли мені написати їй записку, яку я маю намір упустити біля її ніг.

Учитель філософії. – Звичайно ви хочете написати їй вірші?

Пан Журден. – Ні, ні, тільки не вірші.

Учитель філософії. – Ви віддаєте перевагу прозі?

Пан Журден. – Ні, я не хочу ні віршів, ні прози.

Учитель філософії. – Так не можна: або те, або інше.

Пан Журден. – Чому?

Учитель філософії. – Бо, пане, ми можемо викладати свої думки не інакше як прозою або віршами.

Пан Журден. – Не інакше як прозою або віршами?

Учитель філософії. – Не інакше, пане. Усе, що не є прозою, то вірші, а що не є віршами – проза.

8. У відомій казці Л. Керола «Аліса у Задзеркаллі» Білий Лицар має намір заспівати Алісі «дуже, дуже гарну пісню».

– Коли я її співаю, усі ридать... або...

– Або що? – запитала Аліса, не розуміючи, чому Лицар раптово зупинився.

– Або... не ридать...

9. Говорять, одного разу Стільпон так спитав про Афину Фідія: «Чи правда Афіна, що є дочкою Зевса, – це бог?».

Йому відповіли: «Правда».

«Але ж ця Афіна створена не Зевсом, а Фідієм!». погодилися також і з цим. – «Отже, вона не є богом».

За це його притягли до суду Ареопага; він не відпирився, а стверджував, що його міркування є правильними:

Афіна, дійсно, не бог, а богиня, тому що вона жіночої статі. Проте судді наказали йому негайно залишити місто (Диоген з Лаерту).

10. Марк Твен розповідав про бесіду з репортером, який прийшов взяти у нього інтерв'ю:

– Чи є у вас брат?

– Так, ми його звали Білл. Бідолашний Білл!

– Так він помер?

– Ми ніколи не змогли дізнатися про це. Глибока таємниця вирує над цією справою. Ми були – померлий і я – двома близнюками і, маючи два тижня від народження, купалися в одних ночвах. Один із нас втопився у них, але ніколи ніхто не міг дізнатися котрий. Одні гадають, що Білл, інші – що я.

– Дивно, але ви, що ви про це думаєте?

– Слухайте, я відкрию вам таємницю, яку ще не розповідав нікому. Один із нас двох мав особливий знак на лівій руці, і це був я. Так от та дитина, що втопилася...

11. На одних зборах обирали голову й секретаря. Пропозиція, щоб Володимира обрали головою, а Сергія – секретарем, не пройшла.

Тоді хтось із присутніх запропонував обрати Володимира головою.

Інший запротестував, посилаючись на те, що не можна вдруге вносити пропозицію, якщо вона вже була відхилена.

Проте керуючий зборами не дослухався до цієї аргументації і вніс пропозицію щодо обрання головою Володимира на голосування.

Пропозиція отримала більшість голосів.

Виникає питання: чи логічно поводити себе учасники і учасниці зборів, і хто був правий: особа, яка керувала зборами, чи її опонент?

Який закон логіки для розв'язання цього питання необхідно застосувати?

## 2.6 Задачі до Практичного заняття 7

З'ясуйте структуру та вид наведених означень понять (за матеріалами І. Хоменко з підручника Логіка. Теорія та практика)

Алгоритм розв'язання:

Для виконання цього завдання треба:

1. З'ясувати структуру означення (дефінієндум, дефінієнс).
2. Визначити вид означення (явне, різновид явного означення чи неявне, різновид неявного означення).

*Приклад означення:* «Авторитаризм – це державний лад, який характеризується режимом особистої влади, диктаторськими методами керування».

*Структура означення:*

Дефінієндум: авторитаризм.

Дефінієнс: державний лад, який характеризується режимом особистої влади, диктаторськими методами керування.

*Вид означення:*

явне означення, а саме атрибутивно-реляційне.

Який вид означення в наступних задачах:

1. Луг – це рідина, за занурення в яку лакмусовий папірець змінює колір на синій.
2. Синоніми – це слова різні за звучанням, але дуже близькі за лексичним значенням.
3. Бунт – це стихійне повстання.
4. Сепаратизм – політичний рух за відокремлення частини держави й створення нового державного утворення.
5. Вільна економічна зона – певна територія, де діють особливі пільгові економічні умови для іноземних та національних підприємств.
6. Діаспора – проживання значної частини представників народу (етнічної спільноти) за межами країни його походження.
7. Інавгурація – урочиста процедура вступу на посаду глави держави.
8. Популізм – політика, яка апелює до широких мас і обіцяє їм швидке і легке вирішення гострих соціальних проблем.
9. Пропорційна виборча система – виборча система, в якій беруть участь політичні партії чи блоки партій.
10. Правосвідомість – одна з форм суспільної свідомості.
11. Злочин – суспільно небезпечне діяння.
12. Совість – внутрішній суддя.
13. Родичі – люди, які знаходяться у родинних відносинах.
14. «Моральність – це розум серця» (Г. Гейне).
15. Законність – основа держави.
16. «Іліада» – твір, який написав Гомер.

17. Навчання – не праця, а втіха.
18. Спадкоємець – завжди спадкоємець.
19. Християнство – одна з найбільших світових релігій.
20. Колабораціонізм – явище, яке належить до періоду Другої світової війни.
21. Кабінет Міністрів України – уряд, вищий орган у системі органів виконавчої влади.
22. Конституційний процес – процес розробки і прийняття конституції держави.
23. Любов – це одне з найпрекрасніших психічних захворювань.
24. Фермерство – форма господарювання, що базується на приватній власності на землю.
25. Дієтотерапія – це страждання Тантала.
26. Кооперація – форма організація праці, за якої велика кількість людей кооперуються.
27. Глазурований сирок – найкраща заміна шоколадних цукерок.
28. Сонце – гарант здоров'я.

Які прийоми, подібні до означень, застосовують у наведених текстах?

1. «Книги подібні рікам, що тамують спрагу цілого світу, – це джерела мудрості». (Нестор Літописець)
2. «На вас, завзяті юнаки,  
Борці за щастя України,  
Кладу найкращії думки,  
Мої сподіванки єдині.  
В вас молода ще грає кров,  
У вас в думках немає бруду,  
Палає в серці ще любов  
До обездолоного люду...»

(М. Старицький)

3. «Він був українцем і українським, виключно українським письменником тоді, коли многі його ровесники твердо вірили, що свобода та і соціалізм знищать швидко всі національні різниці ... Він стояв на своїм становищі й тоді, коли з легкої руки Костомарова та Драгоманова пішов гулять по Україні поклик до плодження якихось гібридів.., тобто інтелігентів, які б для широкого світу були б росіянами, «руськими», а для «домашнього обихода», себто супроти українського мужика – українцями. І власне в пору найживішої пропаганди сього неприродного і глибоко неморального поклику Іван Левицький, мов нічого і не бувало, творив повісті, призначені зовсім і не для мужика або не виключно для мужика, а для «всесословної» української нації, для українських інтелігентів, таких, яких бачив, може, очима свого

Духа в будущині, в народження яких вірив, вірячи в живучість і суцільність своєї нації. Левицький був у важку, войовничу, заогнену пору тим, чого в таку пору і найрозумніші не розуміють, був артистом, творцем живих типів і більше нічим...» (І. Франко «Ювілей Івана Левицького (Нечуя)»).

4. «Двомовність – як роздвоєне жало» (Л. Костенко).

5. «Бути людиною – дертися по вертикальній стіні» (В. Стус).

6. «Праця людини – окраса і слава, праця людини – безсмертя її!» (В. Симоненко).

7. «Архітектура – це музика в просторі, немовби застигла музика» (Шелінг)

## 2.7 Задачі до Практичного заняття 8

Дайте логічний аналіз наведеним запитанням (за матеріалами І. Хоменко з підручника Логіка. Теорія та практика).

*Алгоритм розв'язання:*

Для того щоб провести логічний аналіз запитання, необхідно:

1. З'ясувати передумову запитання.

2. Визначити вид запитання.

*Приклад :*

Розглянемо запитання «Чому вода ніколи не замерзає?». Його передумовою є висловлювання «Вода ніколи не замерзає».

Це відкрите запитання, яке є логічно некоректним, оскільки його передумова є хибним висловлюванням.

1. Чи вивчає логіка схеми міркувань?

2. Логіка вивчає схеми міркувань, чи не так?

3. Хто кого навчає?

4. Хто, де і коли сказав, що Земля обертається?

5. Хто і про що спитав у викладача?

6. Хто і з ким домовився?

7. Чи не хочете ви чаю?

8. Може, ви дещо посунетесь?

9. Чим він займається?

10. Між якими державами була укладена Мюнхенська угода і до яких наслідків вона призвела?

11. Що ви можете сказати про становище на Близькому Сході?

12. Канада є домініоном, колонією чи самостійною державою?

13. Чи існувала Атлантида?

14. Ти знаєш англійську мову?

15. Кого вбив Брут?

1. Які види відповідей ви знаєте?
2. Чи є тотожними поняття «неправильна відповідь» і «хибна відповідь»?
3. Чи може неправильна відповідь бути істинною?
4. Чи може тавтологічна відповідь бути нерелевантною?

Сформулюйте передумови наведених запитань

1. Які хімічні властивості кисню?
2. Де знаходилася Троя?
3. Чи читав ти роман М. Старицького «Розбійник Кармелюк»?
4. Як склали іспит з ТПА аспіранти кафедри програмування?
5. Хто був вчителем Олександра Македонського?
6. Ти був учора в кіно або в театрі?
7. Хто є фундатором логіки?
8. Як Ви провели відпустку?
9. Чи знайшли місцезнаходження Бурштинової кімнати?
10. Який рахунок останнього футбольного матчу «Динамо (Київ) – Шахтар (Донецьк)?

Чи є логічно коректними наведені запитання? Обґрунтуйте свою відповідь.

1. Скільки іспитів Ви складатимете у сесію?
2. Скільки років тривала Тридцятирічна війна?
3. Які злочини проти життя є кримінально караними?
4. Яким є результат обмеження поняття «Київський національний університет імені Тараса Шевченка»?
5. Яке ім'я мав гетьман України?
6. Чому другий фронт у другій світовій війні відкрили тільки в 1944 році?
7. Коли було відкрито Київський університет?
8. Яка планета обертається навколо Сонця?
9. На якій полиці знаходиться словник?
10. Ви «за» чи «проти» введення приватної власності?
11. Чи будете ви перебувати в Україні останні п'ять років?
12. Чи перестав ти бити свого батька?
13. Чи може всесильний Бог створити такий камінь, який би не зміг підняти сам?
14. Чи є ця людина такою, якою вона є насправді?
15. В якому місті було підписано Брестський мирний договір?
16. Між якими країнами відбувалася російсько-турецька війна?
17. Чи вивчає логіка схеми міркувань?
18. Логіка вивчає схеми міркувань, чи не так?
19. Хто кого навчає?
20. Хто, де і коли сказав, що Земля обертається?
21. Хто і про що спитав у викладача?
22. Хто і з ким домовився?

23. Чи не хочете ви чаю?
24. Може, ви дещо посунетесь?
25. Чим він займається?
26. Між якими державами була укладена Мюнхенська угода і до яких наслідків вона призвела?
27. Що ви можете сказати про становище на Близькому Сході?
28. Канада є домініоном, колонією чи самостійною державою?
29. Чи існувала Атлантида?
30. Ти знаєш англійську мову?
31. Кого вбив Брут?
32. Які із загарбницьких війн не були справедливими?
33. Як побудувати «вічний двигун»?

## 2.8 Задачі до Практичного заняття 9–10

Дайте логічний аналіз простим категоричним силлогізмам (ПКС) (за матеріалами І. Хоменко з підручника Логіка. Теорія та практика)

Відновіть простий категоричний силлогізм (ПКС) у повному вигляді.  
Визначте його модус і фігуру.

*Алгоритм розв'язання:*

Для того щоб виконати це завдання, необхідно:

1. З'ясувати засновки та висновок ПКС. Якщо це потрібно, відновити ПКС у повному вигляді.
2. З'ясувати терміни ПКС (більший, менший, середній).
3. Знайти більший і менший засновки.
4. Записати ПКС.
5. Визначити логічну форму (схему) ПКС.
6. Визначити фігуру ПКС.
7. Визначити види суджень, які відповідають засновкам та висновку ПКС.
8. Визначити модус ПКС.
9. Перевірити правильність ПКС, використовуючи загальні правила.
10. Перевірити правильність ПКС, використовуючи правила фігур.

*Приклад 1:*

Розглянемо міркування: «Усі нерозумні люди мають підкорятися закону. Усі розумні люди мають підкорятися закону. Отже...».

З'ясуємо :

Засновки – «Усі розумні люди мають підкорятися закону»;

«Усі нерозумні люди мають підкорятися закону».

Висновок – «Усі нерозумні люди є розумними».

Спираючись на структуру судження, яке є висновком міркування, можна визначити крайні терміни ПКС:

суб'єкт (S) – «нерозумні люди»,  
предикат (P) – «розумні люди».  
Середній термін (M) – «мають підкорятися закону».

Запишемо міркування.

Усі нерозумні люди мають підкорятися закону.

Усі розумні люди мають підкорятися закону.

Отже, усі розумні люди є нерозумними.

Його логічна форма (схема) така.

Усі P є M.

Усі S є M.

Отже, усі S є P.

Це міркування побудоване за II фігурою.



І засновки, і висновок міркування є загальностверджувальними судженнями.

Отже, його модус – ААА.

Перевіримо правильність ПКС.

1. Поручено правило 2 щодо термінів: «Середній термін має бути розподілений хоча б в одному засновку». У цьому випадку середній термін нерозподілений у жодному засновку.

2. Поручено правило II фігури: «Один із засновків має бути заперечувальним судженням». У досліджуваному ПКС заперечувального засновку немає. Отже, наведене міркування є неправильним.

*Приклад 2:*

Розглянемо міркування:

«Якщо студент отримує підвищену стипендію, то він усі іспити в сесію склав на «відмінно».

Цей студент отримує підвищену стипендію».

З'ясуємо засновки та висновок міркування.

Якщо студент отримує підвищену стипендію, то він усі іспити в сесію склав на «відмінно».

Цей студент отримує підвищену стипендію.

Отже, він усі іспити в сесію склав на «відмінно».

Визначимо логічну форму міркування.

$$\frac{A \rightarrow B}{A},$$

де «Студент отримує підвищену стипендію» – А;

«Він усі іспити в сесію склав на «відмінно» – В.

Це стверджувальний модус (modus ponens) умовно категоричного міркування.

*Приклад 3:*

Розглянемо міркування:

«Усякий чоловік – син. Усякий чоловік – онук. Отже...».

Засновки :

«Усякий чоловік – син»;

«Усякий онук – чоловік».

Висновок : «Усякий онук – син».

Спираючись на структуру судження, яке є висновком міркування, можна визначити крайні терміни ПКС:

суб'єкт (S) – онук,

предикат (P) – син.

Середній термін – чоловік. (M)

Запишемо ПКС.

Усякий чоловік (M) – син (P). (Більший засновок)

Усякий онук (S) – чоловік (M). (Менший засновок)

Отже, усякий онук (S) – син (P).

Його логічна форма (схема) така:

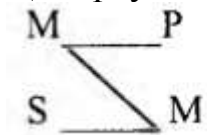
Усі M є P.

Усі S є M.

---

Отже, усі S є P

Це міркування побудоване за I фігурою.



I засновки, і висновок міркування є загальностверджувальними судженнями. Отже, його модус – ААА.

1. Усі, хто любить театр, відвідують театр часто. Ми ходимо до театру.  
Отже...

2. Деякі пірати мали каперську грамоту. Деякі розбійники були піратами.  
Отже...

3. Усі книги є витворами людини. Деякі святині не є книгами. Отже...

4. Деякі міркування не є правильними. Деякі думки не є міркуваннями.  
Отже...

5. Деякі музиканти не є класиками. Деякі художники є музикантами.  
Отже...

6. Усі виховані люди – ввічливі. Деякі стримані люди – виховані. Отже...

7. Жодний слабкий духом не є сильним духом. Жодна віруюча людина не

є слабкою духом. Отже...

8. Деякі талановиті люди – вчені. Жодна безталанна людина не є талановитою. Отже...

9. Деякі повідомлення – об'яви. Деяка інформація є повідомленням. Отже...

10. Жодна мудра людина не є дурною. Деякі розумні люди – мудреці. Отже...

11. Усі царі є монархами. Деякі вбиті були царями. Отже...

12. Деякі свічки з воску. Усі свічки горять. Отже...

13. Жодна людина не може літати. Всі люди можуть ходити. Отже...

14. Жодний монотеїзм не є політеїзмом. Будь-який монотеїзм є вірою в єдиного Бога. Отже...

15. Усі люди рівні перед законом. Усі люди є розумними істотами. Отже...

16. Жодна чесна людина не бреше. Деякі чесні люди – вчені. Отже...

17. Деякі утопії не є комуністичними. Всі утопії не відображають реальний стан речей. Отже...

18. Жодний меценат не є бідною людиною. Деякі меценати підтримують мистецтво. Отже...

19. Деякі реформи не були безуспішними. Будь-яка реформа є перетворенням. Отже...

20. Жодна культура не є безкультур'ям. Будь-яка культура є надбанням нації. Отже...

21. Усі християни – гуманісти. Усі християни вірять у Христа. Отже...

22. Усе святе – вічне. Жодне святе не може бути брехливим. Отже...

23. Люди сприяють або протидіють ходу історії. Цей державний діяч не протидіє ходу історії. Отже...

24. Якщо в людини підвищена температура, то вона хвора. Ця людина не хвора. Отже...

25. Злочин може бути вчинений умисно або з необережності. Цей злочин вчинений умисно. Отже...

26. Якщо студент спить на лекціях, то він не знає логіки. Якщо студент спить вдома, то він не знає логіки. Студент спить або на лекціях, або вдома. Отже, студент не знає логіки.

27. Якщо підеш праворуч, коня втрапиш. Якщо підеш ліворуч, голову втрапиш. Треба йти праворуч або ліворуч. Отже, змушений загубити або коня, або голову.

28. Якщо студент знайшов 50 доларів, то він влаштує вечірку з друзями. Якщо студент знайшов 50 доларів, то він запросить свою дівчину до кав'ярні.

## 2.9 Задачі до Практичного заняття 11–12

Про які правила та помилки в суперечці йдеться у наведених цитатах? Проаналізуйте наведені приклади. З'ясуйте, які правила в них порушені, які

помилки допущені (за матеріалами І. Хоменко з підручника Логіка. Теорія та практика).

1. «Публіка, як суддя неупереджений і розсудливий, завжди погоджується з тим, хто останнім пожаліється їй» (О. Левицький).

2. «Ті, хто мають намір взяти участь у розмові один з одним, повинні скільки-небудь розуміти один одного. Якщо цього не відбувається, то про можливість якого спілкування можна говорити? Тому кожне з імен повинне бути зрозумілим і говорити про що-небудь, при цьому – не про декілька речей, а тільки про одну; якщо ж у нього декілька значень, то потрібно пояснити про яке з них йдеться» (Арістотель).

3. «Не так кажіть, щоб міг зрозуміти, а так, щоб не міг вас не зрозуміти суддя» (П. Сергеїч)

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

5. Вільнодумець стверджує, що земля обертається навколо сонця: супротивник заперечує: «А ось в псалмах написано: ти поставив землю на тверді основи, не зрушиться вона ніколи. Як ви думаєте, – запитує він, – чи може Святе Писання помилятися чи ні?» Вільнодумець згадує інквізицію і припиняє сперечатися. Він навіть для більшої безпеки, як правило, «переконується».

6. Сперечальник доводить опоненту, що заробітна платня у викладачів американських університетів значно вища, ніж у викладачів українських вишів. Опонент у відповідь промовляє: «Що ж ви ще й досі не виїхали до Америки?».

7. Приклад німецького філософа Г. В. Ф. Гегеля з роботи «Хто мислить абстрактно?».

«Агов, стара, ти торгуєш тухлими яйцями! – говорить покупниця торгівці. – Що? – кричить та. – Мої яйця тухлі! Сама ти тухла! Ти мені смієш говорити таке про мій товар! Ти! Та чи не твого батька вошки в канаві заїли, чи не твоя мати з французами крутила, чи не твоя бабка здохла у богадільні! Бач, ціле простирадло на хустку перевела! Знаємо, мабуть, звідки це ганчір'я! Якби не офіцери, не красуватися тобі у цьому вбранні! Порядні за своєю оселею слідкують, а таким – саме місце у каталажці! Дірки б на панчохах заштопала!» (Г. В. Ф. Гегель)

8. Федір Достоєвський у «Щоденнику письменника» пише про справу Кронеберга, який висік свою доньку шпіцрутенами. Адвокат Спасович побудував свій захист на тому, що замінив слово «катування» на «покарання», «шпіцрутени» – на «різки», «семилітню дитину» – на «дівчинку зіпсовану та порочну» тощо. Підзахисного адвоката Спасовича виправдали.

9. Антоній. Що ти називаєш мудрістю?

Магдалія. Це тоді, коли ти розумієш, що щастя людині приносять тільки духовні блага, а багатства, шана, знатність не роблять її ні щасливішою, ні кращою.

Антоній. Бог з нею, з такою мудрістю.

Магдалія. Але якщо мені приємніше читати талановитого письменника, чим тобі полювати, пити або грати в кістки? Ти не погодишся, що я живу приємно?

Антоній. Я б так не жив.

Магдалія. Я не про те запитую, що тобі приємніше за все, а що повинно бути приємним.

Магдалія. А ти вважаєш людиною того, хто не знає мудрості і знати не хоче.

Антоній. Для себе я достатньо мудрий.

Магдалія. Для себе і свині мудрі.

Антоній. Да ти прямо софістка якась – так вправно сперечаєшся (Еразм Роттердамський).

10. Самостійним заняттям спортом шкоду завдає удару продаж алкоголю у спортивних клубах, оскільки, як показала перевірка, алкоголь продається у 85 % усіх спортивних клубів. У будь-якому підручнику фізики написано, що силу вимірюють у ньютонках. Знання – сила. Отже, знання вимірюють в ньютонках.

11. – Ти, дорогенький, у цьому костюмі потонеш.

–Я не збираюся в ньому купатися.

12. – Ви граєте на роялі?

– Граю, але не люблю.

– Що так?

– Карти ковзають.

13. Людина – це розумна тварина, оскільки може міркувати, а міркувати вона може, оскільки є розумною твариною.

14. – Це не стикається.

– Чому ж не стикається? – реагує режисер.

– А ти не бачиш? – спокійно відповідає оператор,

– Це погано!

– Погано – це не аргумент! – нервує режисер, – Ти вважаєш – погано, а я вважаю – добре!

– Добре, поясни, чому добре, – пропонує оператор.

15. В одному з анекдотів розповідають, що якимось Ходжа Насреддін попросив у сусіда великий котел для плову, і сусід погодився допомогти Ходжі. Через деякий час Насреддін, віддаючи котел, протягнув сусіду також маленьку каструльку.

– Твій котел народив цю каструльку, поки був у мене. Закони мовчать з такого випадку, але порадившись зі своєю совістю, я вирішив, що раз котел твій, то і каструлька, народжена від нього, також твоя. З жадібністю та радістю забрав сусід і котел, і каструльку. З новою надією він дав Ходжі котел знову. Як тільки той попросив його. У цей раз Насреддін не поспішав віддавати котел, і сусід сам прийшов до нього.

– Котел? – здивувався Ходжа, – невже я не говорив тобі, що він помер, і мені прийшлося його поховати.

– Ти що з глузду з'їхав! – закричав сусід, – як це котел може вмерти?

– Сусіде, якщо твій котел всупереч усім законам зміг народити каструльку, то чому йому не вмерти, – сказав Ходжа.

16. – Я двійку сьогодні з хімії отримав.

– А ти хоч щось інше зі школи приносиш? Так! Сьогодні з хімії, а якщо подивитися у щоденник, то в тебе з усіх предметів двійки. Так ти, мій дорогенький, взагалі нерозумний!

17. – Постривай, тут я неточно висловився.

– А коли ти в останній раз вдало висловився.

18. – Тут я не є правим.

– Як і завжди!

19. – Ви дозволяєте своєму синові бігати по калюжах!

– А хто ж йому це ще може дозволити!

20. Читав у журналі, що вино повільно отруює організм.

– А куди нам поспішати.

21. У давнину судили вивертку людину, яка на запитання відповідала туманно, плутано, чим дуже нервувала суддю.

– На просте запитання відповідай однозначно «так» або «ні», інакше твоє словесне шахрайство буде розцінене як образа суду та доведення твоєї вини.

– Ваша честь, ви дійсно впевнені, що на прості запитання завжди можна відповісти чітко «так» чи «ні»?

– Ти вже поставив таке запитання, і я покажу тобі, як повинна відповідати

чесна людина. Я даю відповідь: «Так». На просте запитання завжди можна відповісти одним словом

– Навчіть цьому і мене, Ваша честь. Ще раз дайте відповідь на моє запитання. Якщо Ви зможете це зробити, присягаюся, я все життя буду робити, як Ви кажете.

Суддя, відповідайте точно і ясно, одним словом: «Чи перестали Ви брати хабарі?»

22. Цитата з Марка Твена: «Дівчину, якій дорікнули народженням позашлюбної дитини, сказала у виправдування:

– Але ж він такий маленький!».

23. – Ти ніколи не повинен бити дітей, оскільки вони втратять довіру до суспільства і через деякий час самі почнуть бути когось.

– Ще ніхто не довів, що тілесне покарання дітей обов'язково у майбутньому приводить до насильства.

Добрий ляпас час від часу, якщо на це є причина, не може завдати шкоди.

24. Я не хочу вас примушувати це робити, оскільки саме я буду оцінювати ваш проєкт.

25. – Ви впевнені, що ця установа встигне це зробити за п'ять днів?

– А чому ви сумніваєтеся?

26. – Хто зателефонував?

– Це не тебе.

27. – Котра година?

– Ти все одно запізнився.

28. – Я бачив як ти списував з зошита на іспиті з ТПА.

– У всякому разі, це був мій зошит з ТПА. А ти, здається, взяв у Віталія курсову роботу і здав її як свою?

29. Уніфіковані закони про шлюб – хороші закони, оскільки законодавство, що вносить єдність в норми щодо шлюбу, знижує кількість розлучень... А знижує воно кількість розлучень тому, що уніфіковане шлюбне законодавство стандартизує норми, які стосуються одруження.

30. Ти не жінка, тому скільки б ти не говорив про аборти – все це не має ніякого значення.

31. Ви тільки подивіться, хто вимагає, щоб я кинув палити! Ти ж палиш більше за мене!

32. Британський письменник та священник Чарльз Кінгслі, виступаючи проти знаменитого католицького мислителя кардинала Джона Генрі Ньюмана, заявив таке: твердженням кардинала Ньюмана не можна довіряти, оскільки він служить Римській католицькій церкві і насамперед є лояльним до неї, а не до істини. Ньюман відповів, що така атака робить неможливим для нього,

як і для всіх католиків, висувати якісь аргументи, оскільки все, що б вони не сказали у свій захист, буде зустрінуте заявою, що істина для них не має першочергового значення.

33. Якого кольору стоп-кран у сучасних літаках?

34. Усякий знає, що коли втратив дорогу у лісі, можна визначити сторони світу, спостерігаючи за деревами. Північ буде там, де на деревах росте мох. А в яких місцевостях нашої країни мох росте на південному боці дерев?

## 2.10 Задачі до Практичного заняття 13–14

Знайдіть тезу та аргументи, визначте форму аргументації. Доказова чи недоказова аргументація подана у міркуванні? Визначте її вигляд (за матеріалами І. Хоменко з підручника Логіка. Теорія та практика)

1. Проаналізуйте міркування Лейбніца. Якщо ідея Бога є вродженою, то Бога повинні шанувати вище за будь-який інший предмет. Бога шанують вище за будь-який інший предмет. Отже, ідея Бога є вродженою.

2. Проаналізуйте міркування Шпенглера. Знайдіть тезу та аргументи, визначте форму аргументації. Доказова чи недоказова аргументація подана у міркуванні? Визначте її вигляд.

Оскільки живі організми проходять у своєму розвитку щаблі народження, розквіту, занепаду та загибелі, оскільки і суспільство у своєму розвитку проходить ті самі щаблі.

3. Проаналізуйте міркування «Про буриданова віслюка». Знайдіть тезу та аргументи, визначте форму аргументації. Пряма чи непряма аргументація подана у міркуванні? Визначте її вигляд.

Осел знаходиться між двома однаково віддаленими від нього оберемками сіна однакової якості та однакової величини. Якби він не мав свободи волі, то помер би від голоду, не віддавши переваги жодному з цих оберемків сіна, оскільки підстав для того, щоб віддати перевагу одному з них, немає. Отже, оскільки на практиці, у чому, принаймні, є переконаність, у таких випадках осли не вмирають, вони мають свободу волі. Отже, свобода волі існує.

4. Проаналізуйте діалог із розповіді. Визначте вид суперечки, підберіть терміни для позначення його суб'єктів, оцініть стратегію та тактику аргументації та критики.

– У якій галузі ви найкраще проявляєте себе? – запитав Гліб.

– Де я працюю, чи що? – не зрозумів кандидат.

– Так.

– На філфаку.

– Філософія?

- Не зовсім ... Ну, можна і так сказати.
- Необхідна річ. – Глібу треба було, щоб була філософія. – Ну, і як щодо первинності?
- Якої первинності?
- Первинності духу та матерії. – Гліб кинув рукавичку. Кандидат підняв рукавичку.
- Як завжди. Матерія первинна.
- А дух?
- А дух – потім. А що?
- Як зараз філософія визначає поняття невагомості?
- Як завжди визначала.
- Але явище відкрито недавно. Тому я й питаю. Натурфілософія, наприклад, визначає це так, стратегічна філософія – інакше...
- Так немає такої філософії – стратегічної!
- Але ж є діалектика природи. А природу визначає філософія. Як один з елементів природи нещодавно виявлено невагомість. Тому я й питаю: чи розгубленості не спостерігається серед філософів?
- Давайте встановимо, – серйозно зауважив кандидат, про що ми говоримо.
- Добре. Друге питання: як Ви особисто ставитеся до проблеми шаманізму в окремих районах Півночі?
- Так немає такої проблеми!
- Ну, насамкінець і суду немає! Баба з воза – коневі легше. Проблеми нема, а ці... – Гліб щось показав руками хитромудре, – танцюють, дзвенять бубонцями... Так? Але за бажання... Гліб повторив: – За бажання їх ніби немає. Добре. Ще одне питання. Як Ви ставитеся до того, що Місяць теж витвір розуму?
- Послухайте!
- Та ми вже послухали! Мали, так би мовити, насолоду.

##### 5. Проаналізуйте «софізм Еватла» з погляду теорії аргументації.

Еватл навчався у Протагора мистецтву суперечки. За угодою між учителем та учнем Еватл мав сплатити за своє навчання після першого виграного ним судового процесу. Після закінчення навчання минув рік. Протягом цього року Еватл не брав участі у судових процесах. Протагор нервувався, демонстрував нетерпіння. Він запропонував Еватлу внести платню за навчання. Еватл відмовився. Тоді Протагор сказав: «Якщо ти не платиш, то я звернуся до суду. Якщо суд винесе рішення, що ти маєш платити, то ти сплатиш навчання за рішенням суду. Якщо суд винесе рішення «не платити», то ти виграєш свій перший процес та оплатиш навчання за договором». Оскільки Еватл вже опанував мистецтво суперечки, він так

заперечив Протагору: «Ти не маєш рації, учитель. Якщо суд винесе рішення «не платити», то я не платитиму за рішенням суду. Якщо ж винесе рішення «платити», то я програю процес, і не платитиму за договором».

6. Визначте, чи міститься якась логічна помилка у твердженні Сократа: «Я знаю, що нічого не знаю».

7. Визначте, яке правило щодо аргументів порушено.

Після революції у селі комісар у шкіряній куртці вів розмову: «Бога немає, а людина походить від мавпи». Селяни сказали: «Доведи, що людина походить від мавпи». Комісар відповів: «Місяць тому на Кавказі мавпа народила людину». Селяни повірили. Вони звикли вірити одне одному.

8. Визначте, в якому типі суперечки можливий аргумент, використання якого призвело до поразки сенатора від штату Флорида К. Пеппера на чергових виборах. Яке правило щодо тези було порушено? Як назвати суб'єктів суперечки?

«... все ФБР і члени конгресу знають, що Клод Пеппер – безсоромний екстраверт. Більше того, є підстави вважати, що він практикує непотизм стосовно своячениці, сестра його була феспіанкою у гріховному Нью-Йорку. Нарешті, і цьому важко повірити, добре відомо, що до весілля Пеппер практикував целібат».

(Екстраверт – товариська людина. Непотизм – заступництво родичам. Феспіанка – шанувальниця драматичного мистецтва. Целібат – безшлюбність.).

9. Визначте, чи порушуються правила аргументації в інтерв'ю з книги І. Мейтленда «Виникнення людини: ланка, якої бракує»

Запитання: Отже, найдавніші гомініди користувалися знаряддям?

Відповідь: Ми вважаємо, що так. У них, як і у шимпанзе, була така потенційна властивість, і вони зберегли її, покинувши ліс.

Запитання: Але що стимулювало її розвиток?

Відповідь: На відкритій місцевості їм потрібні були гармати, щоб захищатися від ворогів.

Запитання: А чому?

Відповідь: Тому що ікла у них були невеликі.

Запитання: А чому ікла у них були невеликі?

Відповідь: Тому що великі ікла їм уже не були потрібні. Вони опанували прямоходіння, а це давало їм успішніше захищатися, і великі ікла втратили своє значення як засіб захист

10. Яку пораду щодо суперечки можна було б дати у ситуації, наведеній А. А. Івінім у книзі «Мистецтво правильно мислити»?

Послухайте, – звернувся авіапасажир до свого сусіда, – невже Ви не помічаєте, що читаєте газету догори ногами?

– Звичайно, помічаю, – вскипів той. Що Ви думаєте, так легко читати?

11. Проаналізуйте аргументацію юнаків. Встановіть, кого інспектор запідозрив у тому, що вони злочинці, і на чому ґрунтується його підозра.

Був спекотний літній день. Інспектор Варніке та його помічники, переслідуючи злочинців, перетнули невеликий перелісок і біля швидкої річки натрапили на трьох купальників.

– Послухайте! – вигукнув інспектор Варніке. – Ми шукаємо одного хлопця вашого віку. Він має бути десь тут, поблизу. Ви його не бачили?

Юнаки мовчки подивилися один на одного. Потім один із них сказав:

– Кілька хвилин тому сюди справді прибіг якийсь хлопець. Саме тут він кинувся у воду. Дивіться, он на тому боці, якраз навпроти, виходить із води. Поспішайте! Хочете я вам дам свій човен, бо він вислизне з-під вашого носа.

– Хай тікає, – зауважив Варніке, – злочинці від нас не втечуть.

12. Проаналізуйте міркування юристів, наведене академіком Ф. Угловим («Під білою мантією»). Встановіть склад та вид аргументації, перевірте дотримання правил аргументації та критики.

Він розповідав тоді, що йому важко було знайти донорів навіть за плату. І ось він вирішив узаконити донорство, юридично оформити відповідальність донорів. Питання це було поставлене на розгляд з'їзду юристів. І що ж сказали юристи? Вони сказали, що продаж крові – це продаж частини тіла. По суті, це те саме, що торгівля всім тілом. Юристи назвали донорство проституцією. В. М. Шамов отримав закид у тому, що він прагне узаконити проституцію.

13. Проаналізуйте характер аргументації у діалозі із літературного твору. Назвіть паралогізми.

– ... Чудово, – спокійніше заговорив він, – справа не в словах. Отже, що каже цей ваш чарівний будиночок?

– Що ж йому говорити... Та ви даремно його лаєте. Він захищає інтереси.

– Відомо чиї – трудового елемента.

Пилип Пилипович викотив очі.

– Чому ж ви – трудівник?

– Звісно – не непман.

14. Обґрунтуйте висловлювання, використовуючи множинну композицію аргументації. Зобразіть погляд та аргументи схематично.

Амстердам уже не той, що був раніше.

## **2.11 Задачі до Практичного заняття 15**

Проаналізуйте наведені приклади з позиції аргументації. З'ясуйте, які правила в них порушені, які помилки допущені (за матеріалами І. Хоменко з підручника Логіка. Теорія та практика)

1. Сперечальник доводить опоненту, що заробітна платня у викладачів американських університетів значно вища, ніж у викладачів українських ЗВО.

Опонент у відповідь промовляє: «Що ж ви ще й досі не виїхали до Америки?».

2. – Постривай, тут я неточно висловився.

– А коли ти в останній раз вдало висловився?

– Тут я не є правим.

– Як і завжди!

3. – Ви дозволяєте своєму синові бігати по калюжах!

– А хто ж йому це ще може дозволити!

4. Читав у журналі, що вино повільно отруює організм.

– А куди нам поспішати.

5. – Ти ніколи не повинен бити дітей, оскільки вони втратять довіру до суспільства і через деякий час самі почнуть бути когось.

– Ще ніхто не довів, що тілесне покарання дітей обов'язково у майбутньому приводить до насильства. Добрий ляпас час від часу, якщо на це є причина, не може принести шкоди.

6. Я не хочу вас примушувати це робити, оскільки саме я буду оцінювати ваш проєкт.

7. – Ви впевнені, що ця установа встигне це зробити за п'ять днів?

– А чому ви сумніваєтеся?

8. Уніфіковані закони про шлюб – хороші закони, оскільки законодавство, що прагне єдності в унормуванні щодо шлюбу, знижує кількість розлучень... А знижує воно кількість розлучень тому, що уніфіковане шлюбне законодавство стандартизує норми, які стосуються одруження.

9. Ти не жінка, тому скільки б ти не говорив про аборти – все це не має ніякого значення.

10. Ви тільки подивіться, хто вимагає, щоб я кинув палити! Ти ж палиш більше за мене!

11. Британський письменник та священник Чарльз Кінгслі, виступаючи проти знаменитого католицького мислителя кардинала Джона Генрі Ньюмана, заявив таке: твердженням кардинала Ньюмана не можна довіряти, оскільки він служить Римській католицькій церкві і насамперед є лояльним до неї, а не до істини. Ньюман відповів, що така атака робить неможливим для нього, як і для всіх католиків, висувати якісь аргументи, оскільки все, що б вони не сказали у свій захист, буде зустрінуте заявою, що істина для них не має першочергового значення.

12. Якого кольору стоп-кран у сучасних літаках?

13. Усякий знає, що коли втратив дорогу у лісі, можна визначити сторони світу за деревами. Північ буде там, де на деревах росте мох. А в яких місцевостях нашої країни мох росте на південному боці дерев? \_

## 2.12 Задачі до практичного заняття 16

Доберіть аргументи до наведених тез. Продемонструйте їхній зв'язок з тезами, використовуючи дедуктивні міркування (за матеріалами І. Хоменко з підручника Логіка. Теорія та практика).

1. Прикладом емоційного типу оратора був Ф. М. Плевако.
2. Якщо обвинувачений не є винним, його виправдовують.
3. Правові науки належать до сфери гуманітарних.
4. Ця держава не є ні конфедерацією, ні федерацією.
5. Відпочинок у Турції найкращий.

До наведених тез доберіть аргументи. Продемонструйте їхній зв'язок з тезами, використовуючи правдоподібні міркування.

1. Експертизою встановлено, що будинок на вулиці Липовій розвалився від старості.
2. Деякі злочини є злочинами з необережності.
3. Літо в цьому році ймовірно буде холодним.
4. Якщо свідок сказав неправду хоч раз, ви можете відхилити всі його свідчення.
5. Можливо, сьогодні піде дощ.

Які правила суперечки порушують у наведених прикладах, які помилки допускають. Продовжіть суперечку, запропонувавши варіант захисту від аргументативної пастки

1. Експерти провели опитування співробітників компанії. Результат для керівництва виявився несподіваним: більшість топ-менеджерів компанії співробітники оцінюють негативно. Власник компанії не хоче оприлюднювати результати опитування, хоча співробітникам обіцяли, що їх ознайомлять з результатами. Проте керівник відділу маркетингу вважає, що потрібно виявити мужність і оприлюднити висновки.

Власник компанії: «Ви хоча б подумали, які у цього будуть наслідки. Якщо ми оприлюднимо ці результати, в компанії виникне така негативна атмосфера, що вже ніхто не зможе почуватися тут добре. А наші менеджери будуть занепокоєні настільки, що вже не зможуть приймати розумні рішення. Ви, що, дійсно цього хочете?».

2. Наталія і Євген, керівники відділів компанії, вирішують питання, яким чином співробітники компанії можуть бути залучені до процесу прийняття рішень. Наталія вважає, що оскільки будь-який керівник несе тягар відповідальності сам, то й рішення він повинен приймати самостійно.

Наталія: «Уявіть собі, що, приймаючи рішення, я іноді дійсно почну радитися зі своїми співробітниками. Тим самим я надам їм хибну надію на те, що їхня думка буде врахована і під час вирішення інших питань. Ти можеш уявити собі цю плутанину? Якщо усі захочуть брати участь у всіх обговореннях, то рішення будуть прийматися надзвичайно тяжко і повільно,

кінець-кінцем ми, швидше за все, взагалі не зможемо нічого вирішувати. Це ж катастрофічно вплине на роботу!».

3. На семінарі для керівників підприємства Сергій пропонує своїм колегам об'єднати два відділи для того, щоб краще організувати роботу і більше орієнтуватися на клієнтів. Його атакує Олексій.

Олексій. «Це ж маразм, що Ви тут нам розповідаєте. Дивує, що саме Ви пропонуєте все це. Ваша ж власна фірма збанкрутіла?».

4. У Івана виникли проблеми з керівником його робочої групи. Він йде до керівника відділу, щоб порадитися, як поводитися. Йому ця розмова не подобається, і він хоче якомога швидше позбавитися Івана.

Керівник відділу. «Зрозуміло, Ви праві. У вас є дві можливості: пожалітися або піти з команди. Але подумайте добре! Не виключено, що, якщо Ви будете жалітися, у Вас будуть неприємності. Якщо Ви підете з команди, то втратите шанс на підвищення. Що б Ви не зробили, ви програєте.»

Проаналізуйте наведений текст, даючи відповіді на такі запитання.

*Алгоритм виконання:*

1. З'ясуйте погляд і аргументи в наведеній аргументації.
2. Дайте схематичний аналіз структури наведеної аргументації.
3. Чи підтримуєте Ви погляд, висловлений в наведеному тексті? Обґрунтуйте свою позицію.
4. Чи можете ви сформулювати нові аргументи на підтримку висловленої думки?
5. Чи можете ви сформулювати аргументи для критики висловленої думки?
6. «– Ви колись казали, що вам пощастило не вчитися в радянській школі і ознайомитися з українською літературою вже дорослим. А як би ви порадили викладати цей предмет у школі, щоб не викликати у дитини відразу до цієї літератури на довгі роки?

– Дуже радий, що ви поставили це запитання. Знаєте, я готовий висловитися дуже радикально, може, аж надто радикально... Мені здається, що для української літератури було би добре, якби її перестали викладати в школі. Взагалі перестали! Тобто треба вчити дітей читати тексти, поезію, передовсім українську, але й світову також. Але історію літератури не викладати!

Тому що в школі викладали історію літератури як сурогат патріотизму.

Шпаргалки, питання-відповіді, все готове, все препароване – це є пародія на літературознавство. Дітей вчать не любити літературу: все, до чого змушують, викликає опір. А воно не тільки насильно дається, воно дається також з великим примітивізмом. Усі українські письменники на один копил: усі демократи, усі вболівали за народ, усі страждали і так далі. Звичайно, треба навчати літературі, але, може, робити це пізніше, вже в університеті?

Дивіться, філософію в школі не викладають, тільки в університеті. Ніхто ж не каже, що ми проти філософії. Деякі речі не можна на певному рівні робити, зокрема якщо є традиція спрощування. Усі цікаві, творчі молоді люди відчують фальш, бо їх вчать так, щоб вони зненавиділи Шевченка, Франка, Лесю Українку тощо...» (з інтерв'ю Григорія Грабовича, відомого славіста і україніста, професора Гарвардського університету газеті «Дзеркало тижня, № 23, 2024).

### **3 ПРОГРАМНІ ПИТАННЯ З КУРСУ «ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА АРГУМЕНТАЦІЇ»**

1. Предмет теорії аргументації. Теорія аргументації і логіка.
2. Поняття аргументації.
3. Що таке аргумент?
4. Якою є структура аргументу?
5. Чим обґрунтування в теорії аргументації відрізняється від доказів в логіці?
6. Означення доведення як логічної процедури.
7. Характеристика структури доведення.
8. Основні форми демонстрації.
9. Означення прямого доведення.
10. Основа поділу доведень на прямі та непрямі.
11. Поняття апагогічного доведення.
12. Хід побудови апагогічного доведення.
13. Означення розділового доведення.
14. Характеристика спростування як логічної процедури.
15. Означення видів спростування.
16. Способи спростування тези.
17. Спростування аргументів і демонстрації.
18. Правила й помилки стосовно тези.
19. Правила стосовно аргументів.
20. Помилки, які виникають у разі порушення правил стосовно аргументів.
21. Характеристика правила стосовно демонстрації.
22. Наведіть приклад прямого доведення.
23. Побудуйте непряме доведення.
24. Приклади спростування тези.
25. Теоретична і емпірична аргументація.
26. Суперечка, дискусія, полеміка. Що їх об'єднує і в чому відмінність?
27. Види суперечки.
28. Що собою являє схема аргументації?
29. Теоретична і емпірична аргументація.
30. Суперечка, дискусія, полеміка. Що їх об'єднує і в чому відмінність?
31. Види суперечки.
32. Що таке схема аргументації?

## ГЛОСАРІЙ

1. «**Argumentum ad consequentiam**» – це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник у міркуванні переходить від засновків, які містять твердження про факти, до висновку, який містить оціночне висловлювання, або навпаки.
2. «**Аргумент до авторитету**» – це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник замість наведення аргументів для обґрунтування свого погляду намагається спертися в процесі суперечки на (А) власні знання та авторитет або (Б) ідеї, імена, погляди людей, які є авторитетами для супротивника.
3. «**Аргумент до вигоди**» – це прийом, суть якого полягає в тому, що сперечальник як аргумент застосовує пропозицію, яка, на його думку, має принести користь супротивнику або присутнім під час суперечки.
4. «**Аргумент до жалю**» – це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник посилається на тяжкі обставини, скрутне становище тощо з метою викликати жаль та співчуття.
5. «**Аргумент до людини**» – це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник застосовує особисті напади на опонента з метою відвернути увагу від змісту того, що говорить супротивник, і подати його особу як предмет звинувачень та критики.
6. «**Аргумент до мас**» – це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник замість наведення аргументів для обґрунтування свого погляду намагається схилити на свій бік широке коло слухачів, використовуючи як аргументи національні та расові забобони, неправдиві обіцянки, класові інтереси тощо.
7. «**Аргумент до освіченості**» – це прийом, суть якого полягає в тому, що сперечальник як аргумент застосовує посилення на неосвіченість, непоінформованість супротивника в питаннях, що належать до суті суперечки.
8. «**Аргумент до палиці**» – це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник погрожує супротивнику з метою перешкодити йому вільно аргументувати свою думку.
9. «**Аргумент до пихи**» – це прийом, суть якого полягає в тому, що сперечальник як аргумент застосовує похвальбу супротивника з надією на те, що, зворушений компліментами, він подобрішає, розм'якне і стане поступливішим.
10. «**Аргумент до скромності**» – це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник необґрунтовано застосовує як аргумент власний

авторитет або посилення на компетентність у певних питаннях.

11. **«Виведення істинності позиції опонентом»** – це помилка, яка має місце в суперечці, коли опонент на підставі неуспішного захисту позиції пропонентом робить висновок про істинність думки.
12. **«Виведення істинності позиції пропонентом»** – це помилка, яка має місце в суперечці, коли пропонент на підставі успішного захисту своєї думки автоматично робить висновок про її істинність.
13. **«Відтягування заперечення»** – це прийом, суть якого полягає в тому, що сперечальник у зв'язку з тим, що супротивник навів аргумент, проти якого не можна відразу знайти заперечення, намагається непомітно відтягнути свою відповідь, ставлячи запитання щодо наведеного аргументу, немов би з'ясовуючи якісь деталі; відповідаючи здалеку, з чогось, що має відношення до цього питання, проте прямо з ним не пов'язане і т. д. У цей час намагаються знайти бажане заперечення, до якого відразу ж і переходять.
14. **«Бездоказова оцінка аргументів супротивника»** – це прийом, суть якого полягає в тому, що сперечальник, почувши аргументи супротивника, починає безпідставно одразу ж давати їм негативну оцінку.
15. **«Брехливий аргумент»** – це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник застосовує аргумент, повна або часткова хибність якого йому відома.
16. **«Евфемізм»** – це «пом'якшений», більш «прийнятний» мовний вираз для позначення певного предмета, за допомогою якого цей предмет супротивник уявляє більш «приємним» і менш загрозливим.
17. **«Заперечення антецедента»** – це помилка, яка має місце тоді, коли в аргументації замість правильної форми *modus tollens* («Якщо А, то В. Не В. Отже, не А.») застосовують неправильну форму («Якщо А, то В. Не А. Отже, не В.»).
18. **«Ignoratio elenchi»** – це помилка, яка має місце, коли сперечальник у процесі суперечки намагається змінити свою позицію з метою полегшення її обґрунтування.
19. **«Колова аргументація»** – це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник обґрунтовує думку за допомогою аргументів, які, зі свого боку, обґрунтовує цією самою думкою.
20. **«Контрзапитання»** – це прийом нейтралізації супротивника, суть якого полягає в тому, що сперечальник не дає чіткої та ясної відповіді на поставлене запитання і врешті-решт переадресовує його тому, хто це запитання поставив.
21. **«Контрприклад»** – це прийом, суть якого полягає в тому, що сперечальник уникає відповіді на запитання, спочатку схваливши

- думку супротивника, а потім наводячи аналогічний приклад, але з протилежними наслідками, добре відомий усім учасникам суперечки.
22. **«Лозунгові слова»** – це мовні вирази, яким притаманні такі характеристики: 1) відсутність чіткого смислового значення; 2) позитивна ціннісна забарвленість; 3) головна функція – вплив не на розум людини, а на її почуття.
23. **«Надмірне обґрунтування»** – це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник непомітно для себе, в азарті суперечки, наводить додатково до головних аргументів ще певну кількість необґрунтованих аргументів.
24. **«Нерелевантна аргументація»** – це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник намагається переконати не опонента, а аудиторію.
25. **«Пейоративний вираз»** – це мовний вираз для позначення певного предмета, який завідомо містить його негативну оцінку.
26. **«Після цього, отже, з цієї причини»** – це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник в аргументації просту послідовність подій подає за їх причинний зв'язок.
27. **«Помилка об'єднання»** – це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник у своїй аргументації некоректно переносить властивість частини на ціле.
28. **«Помилка роз'єднання»** – це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник у своїй аргументації некоректно переносить властивість цілого на його складники.
29. **«Помноження аргументів»** – це прийом, суть якого полягає в тому, що сперечальник навмисно один і той самий аргумент повторює декілька разів у різних формах та словах для створення ілюзії наведення множини доводів.
30. **«Поспішне узагальнення»** – це помилка, яка має місце у разі узагальнення без достатніх на це підстав.
31. **«Провокаційні запитання»** – це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник, ставлячи запитання, використовує хибні пресуппозиції.
32. **«Пряма атака»** – це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник приписує супротивнику недоліки (реальні або уявні) з метою зображення його в кумедному вигляді, критики його розумових здібностей, підриву довіри до його міркувань.
33. **«Пусті формули»** – це мовні вирази, яким притаманні такі характеристики: 1) відсутність чіткого смислового значення; 2) відсутність ціннісної забарвленості; 3) головна функція – вплив не на розум людини, а на її почуття.

34. **«Розмивання смислового значення виразу»** – це прийом, суть якого полягає в тому, що сперечальник у суперечці застосовує мовні вирази без точного смислового значення.
35. **«Синтаксичне перетворення»** – це прийом, суть якого полягає в тому, що сперечальник у суперечці залежно від своєї мети вибирає такий порядок слів у виразах, який йому полегшить побудову своєї аргументації і утруднить опоненту її критику.
36. **«Слизький схил»** – це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник заперечує певну дію (ситуацію) на підставі того, що з неї необґрунтовано виводить тільки негативні наслідки.
37. **«Ставка на хибний сором»** – це прийом, який сперечальник застосовує в своїх цілях, користуючись такою слабкістю опонента, як «здаватися кращим, ніж є насправді», не показати супротивникові, що чогось не знає або не розуміє, тобто «не впасти в очах співрозмовника».
38. **«Ствердження консеквента»** – це помилка, яка має місце тоді, коли в аргументації замість правильної форми *modus ponens* («Якщо А, то В. А. Отже, В.») застосовують неправильну форму («Якщо А, то В. В. Отже, А.»).
39. **«Ти також»** – це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник невиправдано підкреслює суперечності в словах та справах супротивника (суперечності між його попередніми й нинішніми думками або між словами та діями).
40. **«Усунення від тягара доведення»** – це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник намагається сформулювати свою думку таким чином, щоб її не потрібно було аргументувати.
41. **«Фіктивний супротивник»** – це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник (А) приписує супротивнику неіснуючу думку або (Б) неправильно репрезентує його думку.
42. **«Хибна аналогія»** – це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник для захисту своєї думки застосовує аналогію, порівнюючи предмети, в яких практично відсутні спільні ознаки.
43. **«Хибна дилема»** – це помилка, яка має місце тоді, коли в аргументації, побудованій за формою дилеми, сперечальник оперує наслідками двох альтернатив, які (А) не виключають одна одну, та (Б) їх може бути більше.
44. **«Хибний аргумент»** – це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник застосовує аргумент, який не відповідає дійсності, але про те, що аргумент є хибним, сперечальник може й не знати.
45. **Аргументація** – це діяльність учасника суперечки, мета якої – захистити свою думку, переконавши співрозмовника в її прийнятності.

46. **Аргументи** – це висловлювання, за допомогою яких обґрунтовують або критикують думку.
47. **Аудиторія** – це колектив, який має свої переконання, свої позиції, думки з приводу питання, що обговорюється. Аудиторія є головним об'єктом аргументативного впливу в спорі.
48. **Висновок** – це висловлювання, в якому міститься нове знання і яке отримують логічно із засновків.
49. **Дедуктивна аргументація** – це аргументація, в якій думку обґрунтовують або критикують, застосовуючи схеми дедуктивних міркувань.
50. **Дедуктивне міркування** – це міркування, яке спирається на логічний закон і в якому з істинних засновків отримують істинний висновок.
51. **Доведення** – це встановлення істинності твердження, яке містить думка.
52. **Емпірична аргументація** – це аргументація, в якій думку захищають, безпосередньо звернувшись до дійсності (експеримент, спостереження тощо).
53. **Засновки** – це висловлювання, в яких міститься вихідне, відоме знання.
54. **Індуктивне міркування** – це міркування, в якому здійснюють перехід від знання про окремі предмети або частину предметів певного класу до загального знання про весь клас предметів.
55. **Критика** – це захист негативної думки. Окремим прикладом критики є спростування.
56. **Критична дискусія** – це суперечка, в ході якої використовують аргументацію, за якою можна з'ясувати, наскільки певна думка є обґрунтованою. Під час такої суперечки пропонент намагається переконати опонента в прийнятності своєї думки, в той час як опонент продовжує висувати сумніви та зауваження.
57. **Логічна форма (схема) міркування** – це спосіб зв'язку висловлювань у структурі міркування.
58. **Маніпулювання** – це вид взаємодії між сперечальниками, коли один з них, застосовуючи певні прийоми, свідомо намагається проконтролювати поведінку, дії іншого, спонукає його вести себе так, як йому вигідно.
59. **Міркування** – це розумовий процес, внаслідок якого на підставі наявних знань отримують нове знання.
60. **Міркування за аналогією** – це правдоподібне міркування, в якому висновок про наявність ознаки в предмета роблять на підставі його подібності в суттєвих рисах до іншого предмета.

61. **Наукова індукція** – це індуктивне міркування, в якому висновок роблять на підставі відбору необхідних та виключення випадкових обставин.
62. **Неповна індукція** – це індуктивне міркування, в якому на підставі наявності ознаки в частини предметів певного класу роблять висновок про її наявність у всього класу предметів.
63. **Обґрунтування** – це захист позитивної думки. Окремим прикладом обґрунтування є доведення.
64. **Опонент** – це той, хто піддає сумніву або заперечує істинність або слушність погляду пропонента.
65. **Підміна думки** – це помилка, яка має місце, коли сперечальник у процесі суперечки навмисно підмінює одну думку на іншу з метою ввести в оману опонента.
66. **Повна індукція** – це індуктивне міркування, в якому на підставі наявності ознаки в кожного предмета певного класу роблять висновок про її наявність у всього класу предметів.
67. **Популярна індукція** – це індуктивне міркування, в якому шляхом переліку встановлюють наявність ознаки в деяких предметів певного класу і на цій підставі роблять висновок про її наявність у всього класу предметів.
68. **Правдоподібна аргументація** – це аргументація, в якій думку обґрунтовують або критикують, застосовуючи схеми правдоподібних міркувань.
69. **Правдоподібне міркування** – це міркування, в якому зв'язок між засновками та висновком не спирається на логічний закон і в якому істинність засновків не гарантує істинність висновку.
70. **Правило заборони неправдивих аргументів** – це правило суперечки, яке полягає в тому, що сперечальники не повинні свідомо, з метою введення в оману співрозмовника, користуватися в суперечці аргументами, які є свідомо неправдивими твердженнями, хибними припущеннями.
71. **Правило заборони неправдивих аргументів** – це правило суперечки, яке полягає в тому, що сперечальники не повинні свідомо, з метою введення в оману співрозмовника, користуватися в суперечці аргументами, які є свідомо неправдивими твердженнями, хибними припущеннями.
72. **Правило логічності** – це правило суперечки, яке полягає в тому, що міркування, з яких складена аргументація, мають бути логічно правильними.
73. **Правило обґрунтування аргументів** – це правило суперечки, яке

полягає в тому, що сперечальники не мають в суперечці користуватися аргументами, які є недостатньо обґрунтованими твердженнями.

74. **Правило обґрунтування думки, погляду** – це правило суперечки, яке полягає в тому, що думка, яку відстоює сперечальник, має залишатися незмінною впродовж суперечки.
75. **Правило подання аргументації** – це правило суперечки, яке полягає в тому, що сперечальники не мають використовувати в процесі аргументації недостатньо ясних, багатозначних формулювань.
76. **Правило релевантності** – це правило суперечки, яке полягає в тому, що для захисту своєї думки сперечальник може користуватися тільки тими аргументами, які мають відношення до цієї думки.
77. **Правило свободи** – це правило суперечки, яке полягає в тому, що сперечальники не повинні ставити перешкоди один одному під час висуванні своїх поглядів та в процесі критики поглядів опонента.
78. **Правило тягара доведення** – це правило суперечки, яке полягає в тому, що сперечальник, який висунув думку, зобов'язаний її захищати.
79. **Прийом впливу в суперечці** – це засіб, за допомогою якого намагаються полегшити суперечку для себе й утруднити її для співрозмовника.
80. **Прийоми мовного впливу** – це такі прийоми: «плавна зміна смислового значення виразу», «розмивання смислового значення виразу», «синтаксичне перетворення».
81. **Прийоми, призначені для відволікання уваги супротивника** – це прийоми, які сперечальник застосовує для того, щоб без критичних зауважень провести свою думку.
82. **Пропонент** – це той, хто висуває та обґрунтовує певні погляди.
83. **Різновиди помилки «аргумент до людини»** – це такі помилки: «пряма атака», «непряма атака», «ти також».
84. **Різновиди помилки «брехливий аргумент»** – це такі помилки: «частково брехливий аргумент», «безглуздий аргумент»; «неприкритий брехливий аргумент»; «неправомірне звернення до науки»; «брехливий аргумент, який не промовляється»; «подвійна бухгалтерія»; «зв'язок аргументів»; «адвокатський аргумент» («свинський аргумент»).
85. **Різновиди помилки «ignotatio elenchi»** – це такі помилки: «втрата думки», «підміна думки».
86. **Складники невербальної комунікації** – мова поз і жестів, мова

міміки, парамовленнєві характеристики, мова простору, мова ділового одягу, мова запахів.

87. **Смислове значення** – це зміст мовного виразу, який засвоюють у процесі його розуміння. Інакше кажучи, смисл мовного виразу – це сукупність суттєвих рис, властивостей, характеристик предмета, який ним позначається.
88. **Спростування** – це встановлення хибності твердження, яке містить думка.
89. **Структура аргументації** – це спосіб зв'язку аргументів, який застосовують для захисту поглядів в складній аргументації.
90. **Суб'єктивний аргумент** – це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник застосовує аргумент, який є хибним або недостатньо обґрунтованим твердженням, проте він знає, що супротивник вважає його істинним.
91. **Суперечка** – це комунікативний процес, у якому наявне активне ставлення до поглядів співрозмовника, що має вираз в їх критичному оціненні.
92. **Теоретична аргументація** – це аргументація, в якій думку захищають за допомогою вже відомих положень (аргументів), побудувавши певні міркування.
93. **Форма аргументації** – це логічна форма (схема) міркування, на якому вона ґрунтується.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Головащенко І. О. Філософія. Вінниця : ВНТУ, 2017. 200 с.
2. Головащенко І. О. Публікації з історії філософії на сторінках журналу «Філософська думка» у 2022 році. *Sententiae*, 42(3), 2023, С. 84-96. <http://doi.org/10.31649/sent42.03.084>
3. Брегмен Р. Людство. Оптимістична історія. Київ : Наш формат, 2024. 480 с.
4. Гріффітс К., Кості М. Посібник із креативного мислення ; пер. з англ. У. Курганової. Харків : Вид-во «Ранок»: Фабула, 2020. 288 с.
5. Канеман Д. Мислення швидке й повільне ; пер. з англ. М. Яковлев. Київ : Наш формат, 2019. 480 с.
6. Комаха Л. Г. Логічні засади аргументації у філософському знанні. Київ : Центр навчальної літератури, 2020. 360 с.
7. Конверський А. Є. Логіка : підручник. Київ : Центр навчальної літератури, 2019. 391 с.
8. Левітін Д. Структуроване мислення. Ясний розум в інформаційному хаосі; пер. з англ. Р. Шиян. Київ : Наш формат, 2020. 456 с.
9. Пінкер С. Просвітництво сьогодні. Аргументи на користь розуму, науки та прогресу. Київ : Наш формат, 2019. 560 с.
10. Теорія та практика аргументації : навч.-метод. посіб. / Смазнова І. та ін. Одеса : Фенікс, 2023. 88 с.
11. Рослінг-Рьоннлунд А, Рослінг Г, Рослінг О. Фактологія. 10 хибних уявлень про світ, і чому все набагато краще, ніж ми думаємо; пер. з англ. І. Ємельянова. Київ : Наш формат, 2019. 320 с.
12. Талеб Насім Ніколас. Антикрихкість. Про (не)вразливе у реальному житті. Київ : Наш формат, 2021. 392 с.
13. Чиполла К. Закони дурості людської. Київ : Наш формат, 2020. 112 с.
14. Хоменко І. В. Логіка. Теорія і практика. Київ : Центр навчальної літератури, 2019. 366 с.
15. Boylan M. *The Process of Argument. An Introduction* : Taylor&Francis, 2020. 172 p.
16. Gabbay D., Simari G., Giacomin M. *Handbook of Formal Argumentation*. College Publication, 2021. 924 p.
17. Kvernbekk T. *Argumentation in Theory and Practice: Gap or Equilibrium? Informal Logic*. Vol. 32. No. 3. 2019. Pp. 288-305.
18. Perelman C. and Olbrechts-Tyteca, L. *The New Rhetoric: A Treatise on Argumentation*, trans. J. Wilkinson and P. Weaver, Notre Dame:

University of Notre Dame Press, 2020. URL: [https://stud.com.ua/26423/filosofiya/teoriya\\_i\\_praktika\\_argumentatsiyi](https://stud.com.ua/26423/filosofiya/teoriya_i_praktika_argumentatsiyi)

19. Stanford Encyclopedia of Philosophy. Argument and Argumentation, 2021. URL: <https://plato.stanford.edu/entries/argument/>
20. Vaughn L, MacDonald CH. The Power of Critical Thinking : Oxford University Press Canada, 2023. 224 p.

*Електронне навчальне видання*

**Ірина Олегівна Головащенко**

# **Теорія та практика аргументації**

*Практикум*

Рукопис оформлено *І. Головащенко*

Редактор *Т. Старічек*

Оригінал-макет виготовлено *Т. Старічек*

Підписано до видання 07.11.2025 р.  
Гарнітура Times New Roman.  
Зам. № P2025-161.

Видавець та виготовлювач  
Вінницький національний технічний університет,  
Редакційно-видавничий відділ.

ВНТУ, ГНК, к. 114.  
Хмельницьке шосе, 95, м. Вінниця, 21021.

**press.vntu.edu.ua;**

*E-mail: irvc.vntu@gmail.com.*

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
серія ДК № 3516 від 01.07.2009 р.