Зміст

Від авторки 13

Вступ. Трохи історії без повчань і нотацій 15

Література до вступу 35

Частина І
ЧИ ЗНАЄТЕ ВИ, ЩО ТАКЕ СУПЕРЕЧКА?

Розділ 1. Знайомство із суперечкою 39

Суперечка як зіткнення позицій 39

Суперечка як гра. Ролі учасників 41

Типи розходження в думках 42

Правила та помилки 43

Правило тягаря доведення: хто має переконувати? 44

Помилка *Перенесення тягаря доведення на опонента* 45

Помилка *Усунення від тягаря доведення* 47

Правило свободи: якщо вас обмежують 50

Помилка *Оголошення точки зору священною* 51
Помилка *Накладання табу на точку зору* 53
Помилка *Апеляція до палиці* 55
Помилка *Отруєння джерела* 57
Помилка *Пряма атака* 58
Помилка *Непряма атака* 60
Помилка *Ти також* 61
Резюме 64
Практикум 66
Поради читачу 69

Розділ 2. Поведінка сперечальників 72
Поведінкові реакції та стратегії сперечальників 72
Стратегія *Борись* 74
Стратегія *Підкорись* 76
Стратегія *Відключись* 78
Стратегія *Співпрацюй* 80
Як вийти з полону неконструктивної поведінки? 81
Метапозиція 81
Метанавички 84
Резюме 96
Практикум 97
Поради читачу 103

Література до частини I 105

Частина II
АРГУМЕНТАЦІЯ. СТРАТЕГІЯ

Розділ 3. Що таке аргументація? 109
Аргументація як дія і як текст 109
Як не треба будувати аргументацію 111
Резюме 114
Практикум 114
Порада читачу 117
Розділ 4. Стратегічна лінія аргументації 118
Правило трьох кроків 118
Мета 119
Точка зору 121
Аргументи 124
Резюме 127
Практикум 127
Поради читачу 130
Література до частини II 132

Частина III
АРГУМЕНТАЦІЯ. ТАКТИКА

Розділ 5. Як зробити аргумент сильним 135
Що таке сила аргументу 135
Тактика раціонального впливу. Раціональний аргумент 137
Тактика емоційного впливу. Емоційний аргумент 140

Тактика подвійного впливу.
Міксований аргумент 146
Резюме 148
Практикум 148
Поради читачу 152

Розділ 6. Схеми міркувань
як тактичні інструменти 154
Що таке міркування? 154
Дедуктивні міркування 156
Індуктивні міркування 158
Міркування за аналогією 162
Резюме 163
Практикум 164

Література до частини III 166

Частина IV
КРИТИКА

Розділ 7. Стратегічні
можливості критики 171
Критика: ворог чи союзник у суперечці 171
Чи готові ви до критики? 172
Стратегії критики.
Матриця вибору стратегії 174
Резюме 179
Практикум 180
Порада читачу 181

Розділ 8. Тактики, що базуються
на критичних запитаннях 182
Що таке критичне запитання? 182
Критика як прояснення 183

Критика як сумнів 185
Резюме 187
Практикум 187
Поради читачу 189

Розділ 9. Тактики побудови контраргументації 191
Мішень контраргументації 191
Критика мети 192
Критика точки зору 193
Критика аргументу 197
Удар по аргументу 197
Удар по підтримці аргументу 200
Резюме 203
Практикум 203
Порада читачу 205

Література до частини IV 207

Частина V
ПОМИЛКИ, ЯКИХ ПРИПУСКАЮТЬСЯ СПЕРЕЧАЛЬНИКИ

Розділ 10. Суперечка у дзеркалі помилок 211
Що таке помилка? 211
Резюме 218

Розділ 11. Помилка невідповідності. Її різновиди 219
Помилка *Червоний оселедець* 219
Помилка *Нерелевантна аргументація* 222
Резюме 224
Практикум 224
Порада читачу 226

Розділ 12. Заміна точки зору.
Різновиди помилок 227
Помилка *Втрата точки зору* 227
Помилка *Підміна точки зору* 229
Помилка *Солом'яне опудало* 231
Резюме 233
Практикум 234
Поради читачу 235

Розділ 13. Апеляція до емоцій.
Різновиди помилок 237
Помилка *Апеляція до страху* 237
Помилка *Апеляція до співчуття* 241
Помилка *Апеляція до лестощів* 243
Резюме 245
Практикум 246
Порада читачу 248

Розділ 14. Обмеження вибору.
Різновиди помилок 250
Помилка *Слизький схил* 250
Помилка *Хибна дилема* 252
Резюме 255
Практикум 255
Поради читачу 257

Розділ 15. Порушення логічного зв'язку.
Різновиди помилок 259
Помилка *Колова аргументація* 259
Помилка *Поспішне узагальнення* 263
Помилка *Після цього, отже, через це* 265

Помилка *Хибна аналогія* 268
Резюме 270
Практикум 271
Поради читачу 273

Розділ 16. Апеляція до інших. Різновиди помилок 275

Помилка *Апеляція до позірного авторитету* 275

Помилка *Апеляція до мас* 280
Резюме 283
Практикум 283
Поради читачу 285

Література до частини V 286

Післяслово 288

Відповіді 289

Від авторки

Дорогі читачі! Чи помічали ви, що в багатьох людей суперечки часто асоціюються з негативом? Їх пов'язують із розбратом, ворожнечею, сварками. Вважають, що вони супроводжуються агресією і стресом, є причиною втрати порозуміння між людьми, можуть призводити до конфліктів та відчуження. Мабуть, вам знайомі вислови, що суперечка — це витрачання часу й нервів; у ній немає переможців, є тільки переможені; краще мовчати, ніж висловлювати свою думку.

Таке ставлення до суперечки, на мій погляд, спонукає людину до пасивної позиції. Це означає не мати власної думки з обговорюваного питання. Видавати за свої думки те, що нав'язують інші (друзі, колеги, родичі, експерти, лідери думок тощо). Відчувати страх критики з боку опонента й розпач від того, що не можеш зібратися з духом і дати відсіч безпідставним нападкам на твою позицію, а іноді й на тебе особисто. Не усвідомлювати, що тобою маніпулюють, або розуміти це, але не знати, як цьому протистояти. Чи знайомо вам щось із цього?

Якщо так, то треба змінювати негативне уявлення про суперечку і про себе в ній. Треба виходити зі стану

Вступ

Трохи історії без повчань і нотацій

Якщо вам здається, що суперечка — це витвір сучасного життя, то ви помиляєтеся. Люди сперечалися з давніх-давен. Так само, як, напевно, і вас, шановний читачу цієї книжки, їх цікавило, що треба знати, щоб бути переконливим у суперечках з іншими.

Пропоную відхилити завісу й подивитися на історію мистецтва суперечки, яка, на мій погляд, геть не нудна, навпаки — захоплива й іноді навіть трагічна.

Почнімо з *Давньої Греції*. На священній горі Олімп скупчилися всі тогочасні боги на чолі із Зевсом. Проте богині на ім'я Ерида* (від грец. *eridzo* — «сперечаюся»), яка керувала суперечками, ви там не знайдете. Вона не мала, як зараз сказали б, «реєстрації» на Олімпі. Але її завжди можна було знайти там, де виникали різноманітні конфлікти, відчувалися розбрат і ворожнеча.

---

* Ерида — богиня суперечок, чвар, розбрату. За однією версією, вона — дочка богині ночі Нікс, онучка Хаосу, за іншою — дочка Зевса й Гери, сестра Ареса — бога війни.

Невипадково її часто асоціювали із хаосом, темрявою і безладом*.

Нічого вам не нагадує? Чи не були ви спостерігачем таких суперечок або, може, й самі брали в них участь: удома, на роботі, в соціальних мережах? Головна мета такої суперечки — перемогти будь-якою ціною. Це означає, що можна порушувати правила, ображати, нищити супротивника, маніпулювати ним.

Ви можете поставити мені слушне запитання: «Невже давні греки були такі дурні, що практикували тільки агресивну, войовничу суперечку?». Хочу вас заспокоїти. На щастя, вони такими не були. Їх цікавили й конструктивні моделі спілкування. І тут на допомогу приходила лагідна, неконфліктна суперечка, спрямована на досягнення істини.

Щоб розрізняти дві моделі суперечок, греки навіть придумали для них різні назви: суперечку заради істини вони назвали *діалектичною*, а суперечку заради перемоги — *еристичною*. Згодом Ерид також стає дві: одна опікувалася лагідною комунікацією, а інша не змінила свого войовничого характеру — дбала лише про поразку опонента.

Якщо говорити про видатного майстра діалектичної суперечки в Давній Греції, то це передусім **Сократ** (бл. 470 — 399 роки до н. е.). Людина-загадка! Це саме той філософ, який за вироком афінського суду випив отруту, що містила надзвичайно токсичну речовину.

---

* Найвідоміший символ, пов'язаний з Ерідою, — золоте яблуко розбрату. Саме вона кинула яблуко з написом «Найпрекрасніші» на весіллі Пелея і Фетіди. Це спричинило суперечку між трьома богинями: Герою, Афродітою й Афіною. А ця незгода врешті-решт призвела до Троянської війни.

Її вичавлювали з рослини під назвою «цикута». Сократ не був злочинцем — не крав, не вбивав, не шахраював. Його засудили за розбещення молоді. А розбещував він, як вважали судді, саме за допомогою розмов. Назвімо це «інтелектуальним» розбещенням — Сократ навчав молодь думати, розмірковувати, мати власну думку.

Філософ полюбляв гуляти Афінами, прикидаючись невігласом, починати суперечки з перехожими, ставити їм запитання, які іноді заводили їх у глухий кут. Сперечаючись, він змушував співрозмовника знаходити власні помилки, суперечності з думками, які той висловлював раніше, і завдяки цьому формувати свою позицію з певного питання. Такий метод сперечання став називатися *маєвтикою.* Цей термін походить від грецького слова, що означає *повивальне мистецтво.* Саме так у муках сократівської суперечки народжувалася істина.

Чи цікавий був би вам приклад такого діалогу, побудованого за сократівським методом? Мені був би, але, на жаль, тут нас очікує невдача — оригінального сократівського тексту ми не знайдемо. Може, Сократ був лінивий і тому не мав звички щось записувати? А може, його праці знищили люди або час? Але факт є фактом: філософ не залишив після себе жодної письмової праці.

Проте сумувати не треба. Добре, коли в учителя є талановиті учні. У Сократа такі були. Згадують про **Ксенофонта** (бл. 430 — бл. 355 роки до н. е.) і **Платона** (427–347 роки до н. е.). Вони залишили розповіді у вигляді діалогів, у більшості з яких головним учасником був Сократ. Для ілюстрації сократівської суперечки наведемо уривок з діалогу «*Федр*» Платона.

Але спочатку спробуйте відповісти на запитання: «Як ви думаєте, чи є обман злом?». Доволі часто людина,

увімкнувши швидке автоматичне мислення (тобто не подумавши), іноді додавши емоцій (при згадці, як її колись ошукали), дає ствердувальну відповідь на це запитання. Проте якщо подумати та скористатися критичним мисленням, то можна подивитися на це ширше й розглянути інші випадки, пов'язані з обманом. Наприклад, коли близькій людині не кажуть усієї правди, тобто обманюють, щоб вона не хвилювалася, бо у неї хворе серце; або якщо йдеться про обман ворога на війні. Як бачите, доведеться визнати, що не завжди обман можна кваліфікувати як зло. Такий аналіз можна провести, досліджуючи також інші складні проблеми. Наприклад, Сократ у діалозі Платона *«Федр»* з'ясовує, яким повинен бути оратор.

Приклад

Сократ. Щоб промова була доброю, прекрасною, невже розум оратора не повинен осягнути істину того, про що він збирається говорити?

Федр. Про це, милий Сократе, я чув так: тому, хто має намір стати оратором, немає необхідності розуміти, що дійсно справедливо,— достатньо знати те, що здається справедливим більшості, яка буде судити. Те саме стосується й того, що насправді є добрим і прекрасним,— достатньо знати, що таким уявляють. Саме так можна переконати, а не за допомогою істини.

Сократ. Думка не є нікчемною, Федре, якщо так говорять розумні люди, але потрібно розглянути, чи є в ній смисл. Тому не можна залишити без уваги те, що ти зараз сказав.

Федр. Ти маєш рацію.