

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«ОДЕСЬКА ЮРИДИЧНА АКАДЕМІЯ»
КАФЕДРА ФІЛОСОФІЇ

**Ірина Смазнова, Людмила Сумарокова,
Інна Матюшина, Людмила Токар**

ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА АРГУМЕНТАЦІЇ

НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИЙ ПОСІБНИК
для здобувачів вищої освіти
магістерського рівня за профілем освітньої програми
«Філософія медійних практик»

Одеса
Фенікс
2023

УДК 16(075.8)
С 50

Рекомендовано навчально-методичною радою
Національного університету «Одеська юридична академія»
(протокол № 4 від 5 червня 2023 року)

Автори-укладачі:

Смазнова Ірина – д.ю.н, доцент, завідувач кафедри філософії
Національного університету «Одеська національна юридична академія»;

Сумарокова Людмила – к.ф.н., доцент кафедри філософії Націо-
нального університету «Одеська юридична академія»;

Матюшина Інна – к.ф.н., доцент кафедри філософії Національного
університету «Одеська юридична академія»;

Токар Людмила – асистент кафедри філософії Національного уні-
верситету «Одеська юридична академія».

Рецензенти:

Худенко А.В. – доктор філософських наук, доцент суспільних ко-
мунікацій та регіональних студій ОНУ ім. І.І. Мечникова;

Тодорова С. М. – кандидат філософських наук, доцент, доцент ка-
федри філософії і права Одеського національного технологічного універ-
ситету.

Смазнова І., Сумарокова Л., Матюшина І., Токар Л.

С 50 Теорія та практика аргументації : навч.-метод. посіб. (для
здобувачів вищої освіти магістер. рівня за профілем освітньої
програми «Філософія медійних практик») [Електронне
видання] / І. Смазнова, Л. Сумарокова, І. Матюшина,
Л. Токар ; Нац. ун-т «Одес. юрид. академія». – Одеса :
Фенікс, 2023. – 88 с.

ISBN 978–966–928–985–8

Посібник розроблено відповідно до навчального плану. Вивчен-
ня дисципліни «Теорія та практика аргументації» допоможе здобувачам
сформувати знання, уміння та навички для успішної участі в інформа-
ційних процесах, пов'язаних із професійною та соціальною діяльністю,
підвищити конкурентоспроможність фахівців, отримати уявлення про
філософське тлумачення проблем аргументативної комунікації у сучас-
ному світі.

Матеріали призначені для здобувачів вищої освіти магістерського
рівня за профілем освітньої програми «Філософія медійних практик» На-
ціонального університету «Одеська юридична академія».

УДК 16(075.8)

ISBN 978–966–928–985–8

© І. Смазнова, Л. Сумарокова,
І. Матюшина, Л. Токар, 2023

ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Вивчення курсу «Теорія та практика аргументації» є важливою та невід’ємною частиною освіти здобувачів вищої освіти - майбутніх фахівців у сфері філософії медіа.

Дана дисципліна дає необхідні знання та вміння, які допоможуть в професійній діяльності забезпечити належний рівень та якість публічної аргументації. В Україні, зазначимо, вже є досвід участі філософів у публічному просторі комунікації; цей досвід, поряд з просвітницькою діяльністю, виконує й важливу методологічну функцію – вчить чутливості до відтінків сенсів, до якості обґрунтування, до вміння виробляти свої вподобання й незгоди в світі філософських ідей і в інтелектуальних суперечках про світоглядні позиції. Нехай мова йде поки не про більшість, а про достатньо невелику кількість таких учасників «свята духу», але важливо зазначити, що їх не настільки й мало: знайшлися ентузіасти-підприємці, які знають ціну освіти й здатності добре мислити й приймати вдалі рішення, які змогли організувати й «запустити» онлайн-цикли лекцій, бесід, дискусій на філософські теми, на актуальні загальногуманітарні теми. Зрештою, знайшлися філософи, які взяли на себе відповідальну місію; знайшлась (і не мала) спільнота небайдужих слухачів, які здатні слухати, розуміти й оцінити по заслусі зміст і якість запропонованої інформації. Для нас важливо зазначити, що це й є та комунікативна спільнота, яка готова до того, щоб практично виконувати ті принципи вільної та рівної, спрямованої на взаєморозуміння комунікації, яка деяким здається далекою від реальності.

Програма курсу побудована таким чином, щоб активізувати використання студентами знань, отриманих під час вивчення дисциплін «Філософія», «Логіка», «Світоглядні коди сучасності», «Філософія конфлікту та діалогу».

Програму підготовлено з урахуванням положень чинного законодавства України в обсязі, необхідному для повного й глибокого оволодіння студентами основними положеннями теорії та практики аргументації.

ЗАПЛАНОВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Мета даного навчального курсу полягає в формуванні знань, умінь, навичок для успішної участі в інформаційних процесах, пов'язаних із професійною та соціальною діяльністю; підвищення конкурентоспроможності фахівців.

Завдання курсу «Теорія та практика аргументації»:

Навчити:

- Здатності формулювати та аргументувати актуальні філософські ідеї, доказово й обґрунтовано викладати результати дослідження.
- Здатності критично працювати з філософськими текстами, застосовувати різні методи аналізу та інтерпретації.
- Здатності здійснювати аналітичне обґрунтування та інформаційно-організаційний супровід професійної діяльності.
- Здатності бачити універсум комунікацій людини зі світом у вимірі медійних практик, способів практичного опанування світу.
- Здатності вбачати в універсумі комунікацій людини зі світом, який змінюється, онтологічне, гносеологічне, логічне, антропологічне ядро.
- Здатності самостійно створювати інформаційні продукти.

знати :

- філософські категорії та концепти при побудові, організації та оцінці аргументативних практик;
- існуючі підходи щодо вивчення і оцінки аргументації;

вміти:

- правильно використовувати філософські категорії та концепти при побудові, організації та оцінці аргументативних практик;
- вміти визначати філософський аспект під час конкретного аналізу аргументативних практик;

- використовувати інформаційно-комунікаційні технології аргументативних практик в професійній діяльності;
- аналізувати, оцінювати і прогнозувати соціальні, політичні, економічні та культурні процеси із застосуванням фахових знань та спеціалізованих навичок розв'язання складних задач при побудові, організації та оцінці аргументативних практик.;
- використовувати набуті знання в практиці європейської та євроатлантичної інтеграції України, зокрема обирати найбільш ефективну аргументацію в кожному конкретному випадку;
- приймати ефективні рішення з питань управління складною професійною та/або навчальною діяльністю на підставі аналізу, оцінки і прогнозу використання аргументативних практик;
- ефективно здійснювати аналітичне обґрунтування та інформаційно-організаційний супровід професійних аргументативних практик

Види технологій навчання, які використовуються при вивченні навчальної дисципліни «Теорія та практика аргументації»: лекція, практичне заняття, самостійна робота.

1. **Лекції** проводяться у наступних формах:

- Тематична лекція з елементами евристичної бесіди;
- Лекція з елементами проблемних ситуацій;
- Лекція з елементами візуалізації;
- Лекція-дискусія.

–

1. **Практичні заняття** проводяться у наступних формах:

- Навчальна дискусія,
- Тренінг з моделювання аргументативних ситуацій;
- Виконання тренувальних вправ та завдань.

–

3. **Самостійна робота** (детальний опис на стор.70)

Підсумковою формою контролю знань є **залік** який має на меті перевірити теоретичні знання та вміння застосовувати їх, вирішуючи конкретні завдання, а також уміння здобувачів вищої освіти самостійно працювати з науковою та навчальною літературою.

СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

№ теми	Види занять	Лекційні заняття (год.)	Практичні заняття (год.)	Самостійна робота (год.)
	Тема			
1.	Загальна характеристика курсу, мета, задачі, структура, методичні рекомендації	2	0	0
2.	Філософські засади теорії аргументації. Категорії та концепти	2	2	10
3.	Специфіка аргументації як виду комунікації. Перспективи розвитку теорії та практики аргументації	2	2	10
4.	Структура аргументації як особливого виду комунікації	2	2	10
5.	Принципи аргументації як виду комунікації. Загальні принципи комунікації	6	6	20
6.	Принципи і правила аргументації як специфічного виду комунікації	4	6	20
7.	Інтегративні критерії оцінки ефективності аргументації	2	2	10
	Всього	20	20	80

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Загальна характеристика курсу, мета, задачі, структура, методичні рекомендації

Зміст теми:

Виклики сучасності, їх вплив на контекст, в якому створюється навчальний курс. Сила найкращого аргументу. Зміст теоретичної та практичної частини курсу. Рекомендації здобувачам освіти.

Мета лекції

Навчити:

- Здатності формулювати та аргументувати актуальні філософські ідеї, доказово й обґрунтовано викладати результати дослідження.
- Здатності критично працювати з філософськими текстами, застосовувати різні методи аналізу та інтерпретації.
- Здатності здійснювати аналітичне обґрунтування та інформаційно-організаційний супровід професійної діяльності.
- Здатності бачити універсум комунікацій людини зі світом у вимірі медійних практик, способів практичного опанування світу.
- Здатності вбачати в універсумі комунікацій людини зі світом, який змінюється, онтологічне, гносеологічне, логічне, антропологічне ядро.
- Здатності самостійно створювати інформаційні продукти.

Результати навчання

- Знати і використовувати фаховий словник та філософські засоби для донесення власних знань, висновків та аргументації до фахівців і нефахівців, зокрема до осіб, які навчаються.
- Пропонувати та обґрунтовувати нові підходи до розв'язання задач і проблем.

- Розуміти зв'язки філософії з іншими напрямками філософського дискурсу та іншими інтелектуальними й гуманітарними практиками.
- Ефективно використовувати інформаційно-комунікаційні технології в професійній діяльності.
- Аналізувати, оцінювати і прогнозувати соціальні, політичні, економічні та культурні процеси із застосуванням фахових знань та спеціалізованих навичок розв'язання складних задач філософії.
- Використовувати набуті знання в практиці європейської та євроатлантичної інтеграції України, зокрема проводити світоглядний аналіз та етико-ціннісну експертизу інтеграційних процесів.
- Приймати ефективні рішення з питань управління складною професійною та/або навчальною діяльністю у сфері філософії.
- Ефективно здійснювати аналітичне обґрунтування та інформаційно-організаційний супровід професійної діяльності.

План лекції № 1 (2 години)

1. Загальна характеристика курсу.
2. Мета та задачі курсу
3. Структура курсу
4. Методичні рекомендації

Загальна мета: вдосконалення рівня кваліфікації соціально активних спеціалістів в тій його частині, яка стосується готовності приймати ефективну участь в інформаційних процесах, в тому числі, в аргументативних практиках; підвищення рівня конкурентоздатності спеціаліста.

Для втілення кінцевої мети слід:

- 1) засвоїти і систематизувати знання в сфері теорії аргументації як особливого виду комунікації;
- 2) набути та вдосконалити вміння та навички практичного використання теоретичних знань і, тим самим, підвищити свою спроможність ефективно брати участь в професійній та публічній діяльності.

Загальна характеристика курсу. Цей навчальний курс розробляється в контексті загальних цілей освітнього процесу, тих задач,

які постають перед сучасною гуманітарною освітою, враховуючи напрямки європейської та євроатлантичної інтеграції України в умовах повномасштабної війни. Війна – це той новий контекст, в якому ми живемо і вчимося. Відомо, що зміни контексту змінюють і сенси, а в деяких випадках, повністю знецінюють одні, які ще донедавна вважалися важливими й породжують нові, які раніше знаходилися на периферії.

Першим постає питання, яке, в зв'язку з цим виникає і у викладача і у здобувача освіти: чи має сенс взагалі займатися теорією аргументації в умовах війни за виживання, коли не витримують випробування не тільки теорії, але і під час, здоровий глузд.

В цивілізованому світі вважається загальноприйнятою позиція, яка вважає аргументацію майже єдиною дієвою альтернативою насиллю, матеріальній силі під час виникнення розбіжностей і конфліктів. Вважалося, що сила найкращого аргументу вище матеріальної сили, оскільки найкращий аргумент увібрав у себе і силу логіки і силу етики і силу вищих духовних цінностей.

Однак звідусіль долинає, що війна поставила під сумнів таку точку зору. Країна-агресор відразу відкинула прийняті принципи і правила аргументації, а разом із ними і повагу до цінностей. Вона зробила ставку на силу, на своє бажання знову стати імперією, панувати в світі, «підкріплюючи» це уявними цінностями та уявними ризиками для свого існування. Росія в цьому досягла успіху, адже існують ті хто вважає, що з цією країною необхідно рахуватися не тому, що вона права, а тому, що вона проявляє силу і здатна на найбезглуздіші та божевільні дії за умови поразки в війні.

Прийняття права сили за основу людських міжособистісних, міжгрупових, міжнародних, міждержавних відносин означає повернення до стану дикунства і варварства, закреслити значимість всього того в людині, що не можна звести до фізичної сили. Всі здобутки людства в сфері духу культури, науки, прав людини, права взагалі, загальнолюдських цінностей типу справедливості, людяності нівелюються. Чи це не найголовніше перемога Путіна над цивілізованим Заходом?

Все це підживлює позицію скептиків і робить питання про необхідність навчального курсу суто риторичним.

Позиція, яка відстоюється в даному курсі може бути сформульована трьома тезами:

1. Жоден конфлікт, в тому числі і військовий неможливо вирішити справедливо і ефективно, не володіючи знаннями, мистецтвом, культурою комунікації, і аргументативної комунікації безпосередньо.

2. Теорії аргументації, які існують істотно неповні і потребують вдосконалення. Зрозуміти це допомогли саме комунікативні практики перших місяців війни;

3. В існуючих теоріях аргументації, враховуючи їх недоліки, є значна, перевірена досвідом частина, знати яку необхідно, для успішної аргументації. Це, насамперед, концепти, принципи і правила аргументації.

Окрім цього, потрібно усвідомити, що принципи, правила та концепти аргументації, на відміну від законів фізики космічного рівня, не діють самі по собі, незалежно від волі і бажання людей. Вони починають діяти тільки тоді, коли добровільно прийняті вільно діючими людьми. Ефективність їх застосування, в більшості залежить від якості і кількості комунікантів. Навіть високорозвинені, талановиті, досвідчені і мудрі люди не зможуть вирішити конфлікт, якщо суспільство не в змозі зрозуміти і підтримати їх, наділяючи довірою і повноваженнями. Натомість, високоінтелектуальне, високорозвинене суспільство не одразу, не в повній мірі і не досить ефективно вирішує свої проблеми, якщо при владі знаходяться люди, які не вміють приймати правильні рішення, які не можуть зрозуміти що є благом. Загальний рівень культури суспільства, рівень інфосфери створює спектр можливостей для вирішення глобальних проблем. Від чого залежить цей загальний рівень культури, в тому числі і інтелектуальний і моральний – особлива філософська проблема.

Який висновок можна зробити із цих чотирьох пунктів?

Мета та задачі курсу. Знання самої технології аргументації замало, якщо не мати усвідомлення заради чого, як, чому і де її можна і

варто застосовувати і вирішують це мають компетентні, досвідчені, з відповідними здібностями люди з певним рівнем загальної культури.

Даний курс покликаний сформувати необхідні компетенції у майбутнього фахівця. Він має практичну направленість, що вимагає від нього максимальної технологічності і це відображається у структурі курсу яка включає в себе не тільки теоретичну, але і практичну частину.

Структура курсу.

Теоретична частина містить наступні теми:

- Філософське обґрунтування існуючих теорій аргументації, трактування аргументації як особливого виду комунікації
- Аналіз структури аргументації як сукупності відносин за горизонталлю та вертикаллю;
- Викладення та обговорення основних принципів і правил аргументації, тобто, її технології;
- Підведення підсумків курсу: 1) загальні критерії культури аргументації; 2) критика існуючих теорій аргументації і шляхи їх подальшого розвитку.

Практична частина курсу – представлена як ланцюг тренінгів з творчого застосування принципів і правил аргументації. Головна увага приділятиметься індивідуальним практикам з побудови, аналізу та оцінки конкретних прикладів аргументації.

Методичні рекомендації. Кожен слухач повинен сконцентрувати увагу на 1) впевненому теоретичному засвоєнні головних принципів і правил аргументації (бути грамотним в сфері теорії аргументації); 2) на розробці та пошуку прикладів аргументації з метою застосування їх під час аналізу й оцінці своїх теоретичних знань (бути готовим на практичному рівні до успішної участі в аргументативній комунікації – професійній і суспільній). «Практично» означає, що кожен слухач має запропонувати свої 2-3 приклади аргументації. Один із цих прикладів потрібно проаналізувати в режимі «даю взірєць аналізу й оцінки».

Основна література:

8, 11, 13, 15, 16, 20, 21, 22, 23

Додаткова література: 6

**Контрольні запитання
для перевірки досягнення результатів навчання:**

1. Чи здатна аргументація бути дієвою альтернативою насиллю?
2. Чи є існуючі теорії аргументації досконалими?
3. Від чого залежить ефективність застосування аргументативних практик?

**Тема 2. Філософські засади теорії аргументації.
Категорії та концепти***

* (з використанням текстів співавторів методичного посібника, раніше опублікованих в наступному джерелі: Сумарокова Л. М., Матюшина І. І. Сучасні аргументативні практики: логіко-комунікативні критерії ефективності *Філософські аспекти дослідження казуальності в соціально-гуманітарній сфері* : монографія. Одеса: Видавничий дім «Гельветика», 2021. С.242-314.)

Зміст теми:

Філософські передумови та їх вплив на розуміння структури та функцій аргументації. Комунікативна філософія і ідея комунікативної логіки. Теорія комунікативної дії Ю. Габермаса. Трансцендентальна етика Апеля й її вплив на теорію аргументації. Виміри людського буття та їх вплив на комунікацію за М. Поповичем. Роль філософії в комунікативному дискурсі.

Мета лекції

Навчити:

Здатності формулювати та аргументувати актуальні філософські ідеї, доказово й обґрунтовано викладати результати дослідження.

Здатності критично працювати з філософськими текстами, застосовувати різні методи аналізу та інтерпретації.

Здатності здійснювати аналітичне обґрунтування та інформаційно-організаційний супровід професійної діяльності.

Здатності бачити універсум комунікацій людини зі світом у вимірі медійних практик, способів практичного опанування світу.

Здатності вбачати в універсумі комунікацій людини зі світом, який змінюється, онтологічне, гносеологічне, логічне, антропологічне ядро.

Здатності самостійно створювати інформаційні продукти.

Результати навчання

Знати і використовувати фаховий словник та філософські засоби для донесення власних знань, висновків та аргументації до фахівців і нефаківців, зокрема до осіб, які навчаються.

Пропонувати та обґрунтовувати нові підходи до розв'язання задач і проблем.

Розуміти зв'язки філософії з іншими напрямками філософського дискурсу та іншими інтелектуальними й гуманітарними практиками.

Аналізувати, оцінювати і прогнозувати соціальні, політичні, економічні та культурні процеси із застосуванням фахових знань та спеціалізованих навичок розв'язання складних задач філософії.

План лекції № 2 (2 години)

1. Філософські передумови та їх вплив на розуміння структури та функції аргументації.
3. Теорія комунікативної дії Ю. Габермаса.
4. Виміри комунікації за М.В. Поповичем та їх вплив на розуміння аргументації.

Філософські передумови та їх вплив на розуміння структури та функції аргументації. І логіка, і риторика, і всі інші вчення про аргументацію завжди детерміновані філософією як теоретичної формою світогляду. Явно або неявно прийняті філософські передумови, що стосуються розуміння людини, її свідомості й мислення, впливають на структуру та функції логічних теорій, їх предметну область. Логіка Гегеля переважно онтологічна, картезіанська логіка, логіка Мілля – переважно гносеологічні, деякі сучасні некласичні логіки – переважно деонтичні або аксіологічні тощо. З появою комунікативної філософії виникає реальна можливість формування комунікативної логіки. Якщо свідомість не монологічна, а інтерсуб'єктна, то й мислення в його різних формах може бути інтерпретовано діалогічно. Вивчення критеріїв ефективності аргументації неможливо й без звернення до категорій, пов'язаних з трактуванням каузальності: закон, принцип, правило, стандарт, раціональність тощо. Зокрема, важливо

уточнити співвідношення правильного-належного, правильного-доброго в реальних каузальних відносинах.

У 1945 році одному з майбутніх основоположників комунікативної філософії – Юргену Габермасу – виповнилося 15 років. Він встиг усвідомити, наскільки відчуття катастрофи у багатьох його співвітчизників було сильніше, ніж здатність осмислити те, що відбувається, й намітити перспективи майбутнього життя. До прийняття іншого світогляду, інших цінностей, які, в основному, трансливалися ззовні, німецьке суспільство не було готове. До того ж, як зазначає Ю. Габермас, в університетах продовжували викладати ті ж професори, які ще недавно стилізували фашизм під «посилання буття», які були переконані, що езотерична істина доступна лише небагатьом, і вже точно не доступна масам. Таємне презирство до всього усередненого, культ обраних одинаків залишалися незмінними. Все публічне й масове здавалося несправжнім, мовчання здавалося вище говоріння, а порядок – вище рівності й самовизначення.

Вельми актуальним для нас видається опис Габермасом тодішніх розчарувань тих, хто був налаштований на докорінні зміни: «Безперервне збереження суспільних еліт і структур забобонів, за допомогою якого влада купувала схвалення своєї політики, надавала паралізуючого впливу. Не було ні розриву, ні зміни менталітету – ні морального оновлення, ні зміни політичного настрою»¹. Те, що духовно обеззброїло німецькі еліти перед натиском нацизму в 30-і роки, – підспудно зберігалось. Це, вважає Габермас, – «злочасне поєднання націоналізму й зухвалого антисемітизму»². Що могло б реально змінити еліти суспільства та всю ситуацію? З точки зору Ю. Габермаса, це могла бути тільки загальна «внутрішня робота» самих німців, розвиток їх самосвідомості, використання власного досвіду й духовного потенціалу. Мова йшла не про одинаків, а про все суспільство. Ніякий вплив ззовні, ніякі суто адміністративні дії влади не могли бути ані вирішальними, ані достатніми. У цих обставинах й зароджується ідея

¹ Habermas J. Between Naturalism and Religion: Philosophical Essays // Polity; 1st edition (June 3, 2008). 344 p.

² Там само.

комунікативної філософії, яка полягає у визнанні величезної сили та величезної значущості інтерсуб'єктивності. Монологічне трактування свідомості як особистості, так і соціуму визнається обмеженим. Воно повинно бути подолане більш повним розумінням виведення будь-якого «Я» з його відносин з іншими, а також розумінням залежності свідомості соціуму від свідомості кожного «Я». Публічний простір інтерсуб'єктивності, з точки зору Габермаса, має здатність «об'єднувати різне, і в той же час не прирівнювати його елементи один до одного»³. Якщо цей публічний простір формується вільно, не деформується ні зовнішнім, ні внутрішнім тиском, нав'язуванням, заборонами, привілеями та іншим, то він стає й місцем, і джерелом, і механізмом вироблення того світогляду, того колективного змісту свідомості, яке дає можливість розкритися та активно розвиватися кожній окремій особистості, що бере участь в творенні якісно нового соціуму й нової форми раціональності, яка об'єднує його. «Лише живе й по можливості дискурсивне формування громадської думки могло просувати вперед цей процес»⁴.

У 1953 році студент Габермас прочитав свіжовіддруковану роботу Гайдеггера, свого духовного вчителя, «Введення в метафізику». Тут було викладено зміст лекцій Гайдеггера 1935 року. Юрген Габермас, за його словами, «залишаючись старанним учнем Гайдеггера», був схвилюваний і «відчув недовірливий жах», викликаний деякими моментами позиції кумира. Перш за все, це стосувалося прагнення девальвувати розум, бажання залишити істину надбанням небагатьох, а також заперечення морально-політичної відповідальності філософів за наслідки масових злочинів, за фатальне «безумство», за яке нібито вони не несуть особистої відповідальності. Ю. Габермас написав статтю «Мислити з Гайдеггером проти Гайдеггера», де вступає в дискусію з учителем. Він вважає, що філософ несе відповідальність за дискурсивний рівень публічних дискусій. «Той, кого не запитали», «тобто не отримуючи доручень ні з якого боку», філо-

³ Habermas J. Between Naturalism and Religion: Philosophical Essays // Polity; 1st edition (June 3, 2008). 344 p.

⁴ Там само.

соф «повинен намагатися покращувати гідний жалю дискурсивний рівень публічних дискусій».

Не слід плутати при цьому вплив і владу: «На державній службі інтелектуали перестають бути інтелектуалами»⁵. Філософ до влади не рветься, але інтелектуально впливає на стан свідомості суспільства. Для Юргена Габермаса була важливою участь інтелектуалів в публічній, по можливості дискурсивній, тобто аргументативній, вільній комунікації, де люди «обмінюються підставами, доводами, щоб довести претензії на значимість що стали проблематичними. Дискурс повинен дозволяти реалізувати в повному обсязі невимушений тиск кращого аргументу»⁶. Кожен комунікант повинен бути адекватним (осудним) в тому сенсі, що він «в змозі при відповідних обставинах привести більш-менш прийнятну підставу, виходячи з якої він (або вона) поведився або висловлювався (або дозволяв собі реагувати) так, а не інакше»⁷. «У комунікативній дії ми ... мовчазно виходимо з того, що всі її учасники є осудними акторами», тобто несуть «відповідальність за свої дії й висловлювання». Досить наївними виглядають сподівання на комунікацію, діалог самі по собі. Цінністю й для особистості, й для соціуму є далеко не будь-яка комунікація, не будь-який діалог, а лише правильно організована аргументативна комунікація, правильно організований дискурсивний діалог осудних (адекватних) суб'єктів. Правильно організований, по Габермасу, це означає: що передбачає вільну й рівну участь всіх його суб'єктів; заборона на будь-які перешкоджання вираження своєї точки зору кожним комунікантом; вільне прийняття й обов'язкове дотримання вихідних принципів, правил комунікації, вихідних загальних знань, установок.

Все це забезпечує можливість появи й «невимушеного тиску кращого аргументу», й тільки такого тиску. Крім важливих ідей інтерсуб'єктивності, комунікативної раціональності, в поглядах Ю. Габермаса для нас важлива також його думка про філософію як

⁵ Habermas J. Between Naturalism and Religion: Philosophical Essays // Polity; 1st edition (June 3, 2008). 344 p.

⁶ Там само.

⁷ Там само.

медіатора, який забезпечує зв'язок, взаємодію між різноманітними культурами й життєвими світами комунікантів. Філософія не тільки допомагає висловити позиції комунікантів на мові комунікативної раціональності, а й пропонує арсенал засобів встановлення зв'язків і розділень, співпраці на основі універсально значущих норм, принципів і тверджень. Так будь-яким правилам дискурсивної комунікації, з точки зору Ю. Габермаса, має передувати прийняття деякого морального принципу, що є необхідною основою поведінки й будь-яких міркувань комунікантів⁸. К.-О. Апел вважає допредикативне визнання етичних принципів необхідною умовою самої можливості побудови логіки⁹. Під впливом ідей комунікативної філософії та етики комунікації, сформованих Ю. Габермасом, К.-О. Апелем, Ст. Тулміним, К. Ясперсом і іншими, набули значного поширення різноманітні дослідження процесів комунікації, включені практично в усі сфери життя суспільства. Ідеї щодо побудови цілісної теорії комунікації, соціальної взаємодії, соціальної комунікації тощо виникали не один раз і не у одного дослідника ХХ століття.

Виміри комунікації за М.В. Поповичем та їх вплив на розуміння аргументації. Над цим розмірковували й українські дослідники. Прикладом цього є робота відомого українського філософа М.В. Поповича «Раціональність і виміри людського буття», в якій, поряд з іншими рефлексіями щодо рівнів та аспектів раціональності, представлені нариси можливої теорії комунікативної дії. На жаль, цілісна, розроблена теорія так і не була побудована, але ідеї, які висловив Мирослав Володимирович, певним чином корелюють з ідеями Ю. Габермаса, а в деяких аспектах, доповнюють їх. Ми маємо розуміти, що Ю. Габермас та М.В. Попович мали різні підстави та різні цілі щодо побудови своїх теорій. Якщо Юрген Габермас центральне місце відводить питанню взаєморозуміння як необхідної умови й необхідного компоненту розвитку суспільства та будує свою теорію з позиції діалогу, то М.В. Попович ставить на меті показати багатовимірність

⁸ Habermas J. *Moral Consciousness and Communicative Action* (Studies in Contemporary German Social Thought) // The MIT Press; Reprint edition (October 8, 2001). 244 p.

⁹ Apel, Karl-Otto *Towards a transformation of philosophy* // Routledge & Kegan Paul; London; Boston. 1980. – 326 p.

людини, її неоднозначність та продемонструвати додатковість багатьох філософських позицій. Позиція М.В. Поповича – монологічна. Він пропонує розглядати спілкування як дію, а «будь-які, в тому числі інтелектуальні, дії як вчинки з наслідками, що вимагають відповідальності»¹⁰. Однією з головних умов, за яких можлива дія, за М.В. Поповичем, це умова «заміру акту», тобто будь яка дія, і спілкування як дія, повинні мати певний намір. І далі, за видами намірів, він пропонує виділяти види комунікацій, точніше – виміри комунікації.

Оскільки підстави, вихідні позиції авторів розрізняються, то і подальші теоретичні розробки мають різні акценти. М.В. Попович говорить про необхідні умови комунікативного акту, до них відносяться: 1) умова наявності учасників дії; 2) умова вільного вибору («мається на увазі, що кожен учасник дії – і агент, і адресат – має множину експектацій, з яких робиться вибір (наприклад, гіпотез, намірів, очікувань, надій, побоювань, способів самовираження, оцінок тощо)»¹¹; 3) умова заміру акту – комунікативний акт повинен мати ціль або задум; 4) умова реальності, якій співставляється дія – реальність може виступати як об'єктивна реальність, реальність власного внутрішнього стану чи реальність експектацій, тобто побажань, оцінок, очікувань тощо, крім того, «з точки зору дії реальність, з якою має рахуватися агент, підлягає повній або частковій зміні»¹²; 5) умова здійснення акту, тобто акт має бути здійснений; 6) умова наявності наслідків дії, оскільки якщо розглядати комунікативну дію як процес, то вона може оцінюватися лише тоді, коли вона має наслідки. В цілому комунікативний акт буде виглядати так: «у кожного агента і кожного адресата (1) існують різні експектації (2) і має місце певний реальний стан (4) і дія агента має мету (3), що реалізована (5) і має наслідки (6)»¹³. Параметр, за яким оцінюють дію – її ефективність, отже ефективна комунікативна дія – це дія, в якій наміри збігають-

¹⁰ Попович М. В. Рациональность и измерения человеческого бытия. К.: Видавництво «Сфера», 1997. С. 78.

¹¹ Там само.

¹² Там само.

¹³ Попович М. В. Рациональность и измерения человеческого бытия. К.: Видавництво «Сфера», 1997. С. 80

ся з наслідками. Ключовим моментом і в оцінці комунікативної дії, і в розумінні видів (вимірів) комунікації є розуміння видів реальності в якій існує людина, і з позицій якої вона будує свої експектації, а також наміри. Їх формує, як пише М. В. Попович, три виміри діяльності, три виміри людини – розум, воля та почуття. Тому ми можемо комунікувати у вимірі розуму, тобто реальності наявного фізичного світу, і тоді ефективність комунікативного акту буде пов'язана з істинністю інформації; у вимірі волі, тобто в реальності наміру впливу на комуніканта, і тоді ефективність буде пов'язана з успішністю цього впливу; та у вимірі почуттів, тобто в реальності залучення до співпереживання, і тоді ефективність буде пов'язана з передачею емоційного стану. Отже ми бачимо, що те, що Ю. Габермас називає комунікативною дією у М. В. Поповича є одним з можливих видів комунікативної дії. М. В. Попович виділяє три фундаментальні виміри комунікації: когнітивний, сугестивний та експресивний. Такий поділ він пов'язує з виокремленням трьох груп мовних актів, а саме: константивів, сугестивів та експресивів¹⁴, які в свою чергу, виділяються в залежності від вимірів людської діяльності – розуму, волі, почуттів.

На думку Мирослава Володимировича, опис комунікації виходить з фундаментальної філософської позиції сприйняття дійсності як ситуації невизначеності та теми для обговорення, тобто «тематизації» дійсності, наслідком з якої є те, що людина опиняється в контексті невизначеності, породжує низку очікувань щодо наслідків з цієї ситуації (це і є породження «можливих світів», які є різними за метою, за ставленням до дійсності тощо), те що він називає експектаціями. Різні виміри комунікації є різними засобами подолання невизначеності. Когнітивний вимір комунікації є подоланням невизначеності щодо певного реального стану речей або подоланням невизначеності щодо знань про певну реальність. Він пов'язаний з таким виміром діяльності як розум. «В когнітивному вимірі кожен мовний акт є повідомленням про щось і тільки повідомленням. Він може бути істинним або хибним (з проміжною серією імовірнісних оцінок). Пошуки критеріїв істинності жодною мірою не виходять за межі когнітивного дискурсу, за

¹⁴ Там само, С. 71

межу оцінок істинність-хибність, кудись в апеляції до ефективності, «практики» тощо»).

Як бачимо, у когнітивному вимірі комунікації мова йде про претензії на істинність (у термінології Габермаса) та тематизацією для цього виміру є прояснення певної ситуації, інформація про ситуацію. Сугестивний вимір комунікації характеризується М.В. Поповичем як пов'язаний з намірами, бажаннями, цілями. Це – вимір волі. Цей вимір долає невизначеність реалізації мети в реальності: «Якщо ми розглядаємо норму як таку ж невимому реальність, як і усе, з чим рахуємося як незалежним від нас, то істина в сугестивній комунікації є співпадіння дії і реальності (дії і цілі, дії і норми як реальності)»¹⁵. Тобто тематизацією цього рівня є цілеспрямована дія, що перевіряє себе на відповідність з реальністю, і з нормами в тому числі, одним з аспектів цього виміру є претензія на нормативність. Експресивний вимір комунікації є вираженням ставлення, відношення суб'єкта до певної ситуації, або реальності в цілому. Вимір почуттів. «Аналог істини – відношення висловлення до реальності – в експресивному вимірі, співвідношення виразу і замірів, тобто оцінюється на щирість і фальш», і далі «Експресивний вираз є вираз оцінки, що сполучає, зв'язує, з'єднує, зшиває нас з нашим світом», – пише М.В. Попович¹⁶.

Таким чином, в цьому вимірі долається невизначеність емоційного відношення до ситуації, світу, опонента, іде поділ на свій / чужий, прийнятий / неприйнятий, правдивий / фальшивий, можна сказати що одним з аспектів експресивного виміру є претензія на правдивість. Отже, спираючись на теорію мовних актів Дж. Остіна та Дж. Серля, М.В. Попович здійснив класифікацію вимірів комунікації, яка достатньо схожа на ідеї, які висловив Ю.Габермас, що в мовному комунікативному акті виражаються претензії на істинність, нормативність та правдивість. Крім того, М.В. Попович аргументує та робить висновок, що керуючись розумінням різних вимірів комунікації, можна побачити, що дискусії про свободу й необхідність та

¹⁵ Попович М.В. Рациональность и измерения человеческого бытия. К.: Издательство «Сфера», 1997. С. 75.

¹⁶ Там само. С. 76.

дискусії навколо проблеми істини не можуть прийти до остаточного розв'язання, оскільки їх підґрунтям є різні виміри комунікації, вони відштовхуються від різних вимірів людини. Людина насправді багатомірна, тому теорії раціональної дії, комунікативної дії, комунікації та аргументації в цілому мають враховувати цей аспект й будувати цілісний образ людини.

Прямим наслідком формування комунікативної філософії є ідея комунікативної логіки, яка отримала два основних напрямки реалізації, насправді тісно пов'язаних один з одним: інтерпретація всіх форм мислення, які вже вивчаються логікою, з точки зору їх функцій в комунікації, а також розширення логічної теорії за рахунок включення в неї нового розділу – логічної теорії аргументації. Додавання теорії аргументації не є при цьому простим приєднанням нового розділу до старих: аргументація як найбільш складна й важлива з усіх логічних форм детермінує якість інших логічних форм, що входять в неї в ролі обов'язкових елементів. Іншими словами, всі інші форми думки (поняття, судження, умовивід, доведення) повинні бути переосмислені в плані виконання ними певних функцій в аргументативних процесах. Комунікативна логіка повинна вирішувати проблему підвищення ефективності аргументації, використовуючи весь арсенал логічних засобів, всі досягнення логіки протягом усієї її історії. Всі правила успішної комунікації повинні бути інтерпретовані як правила успішної аргументації.

Крім того, комунікативна логіка повинна враховувати специфіку аргументації, її видові відмінності. Головне з цих відмінностей полягає в тому, що аргументація з'являється тільки у випадках порушень, відхилень, переривання комунікації, тобто у випадках, коли взаєморозуміння людей утруднено, стає проблематичним. Юрген Габермас називає комунікативною дією саме ту дію, коли метою стає не просто обмін інформацією, а подолання труднощів у комунікації, що призвели до відсутності взаєморозуміння сторін. Там, де немає взаєморозуміння, з'являється потреба в аргументації як комунікативній дії, здатній це взаєморозуміння відновити, створити. Критерії оцінки якості та ефективності аргументації можна умовно поділити

на три рівні: загальні критерії, якими вимірюють успішність комунікації (родові ознаки); специфічні критерії успішності аргументації (відмінності від інших видів комунікації); інтегративні системні критерії якості аргументативних практик, що включені в контекст культури даного соціуму.

Основна література

4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 23

Додаткова література: 1

Контрольні запитання для перевірки досягнення результатів навчання

1. Як принцип «інтерсуб'єктивності» вплинув на розвиток комунікативної філософії?
2. Які філософські концепти найбільш вплинули на розвиток теорії аргументації?
3. Як впливає філософія й філософи на рівень публічних дискусій?
4. Які є необхідні умови комунікативного акту за М.В. Поповичем?
5. На яких філософських підставах можна стверджувати, що комунікація – це цінність?

Тема 3. Аргументація як специфічний вид комунікації*

* (з використанням текстів співавторів методичного посібника, раніше опублікованих в наступному джерелі: Сумарокова Л. М., Матюшина І. І. Сучасні аргументативні практики: логіко-комунікативні критерії ефективності. *Філософські аспекти дослідження казуальності в соціально-гуманітарній сфері : монографія*. Одеса: Видавничий дім «Гельветика», 2021. С.242-314.)

Зміст теми:

Поняття аргументації. Логічні, риторичні, прагма-лінгвістичним та синтетичні підходи до аргументації. Головна суперечність аргументації. Парадигма інтерсуб'єктивності у вивченні комунікативної реальності.

Мета лекції

Навчити:

Здатності формулювати та аргументувати актуальні філософські ідеї, доказово й обґрунтовано викладати результати дослідження.

Здатності критично працювати з філософськими текстами, застосовувати різні методи аналізу та інтерпретації.

Здатності здійснювати аналітичне обґрунтування та інформаційно-організаційний супровід професійної діяльності.

Здатності бачити універсум комунікацій людини зі світом у вимірі медійних практик, способів практичного опанування світу.

Здатності вбачати в універсумі комунікацій людини зі світом, який змінюється, онтологічне, гносеологічне, логічне, антропологічне ядро.

Здатності самостійно створювати інформаційні продукти.

Результати навчання

Знати і використовувати фаховий словник та філософські засоби для донесення власних знань, висновків та аргументації до фахівців і нефахівців, зокрема до осіб, які навчаються.

Розуміти зв'язки філософії з іншими напрямками філософського дискурсу та іншими інтелектуальними й гуманітарними практиками.

Ефективно використовувати інформаційно-комунікаційні технології в професійній діяльності.

План лекції № 3 (2 години)

1. Поняття аргументації.
2. Трактатування аргументації як особливого виду комунікації.

Поняття аргументації. В якості достатньо загального робочого визначення аргументації приймемо наступне: аргументація – це такий вид мовної комунікації, коли її учасники за допомогою обміну підставами в міркуваннях (дискурсах) намагаються певним чином вплинути на свідомість або поведінку один одного з метою досягнення взаєморозуміння, узгодження й гармонізації точок зору та дій один одного. Для порівняння: Д. Уолтон і Е. Краббе визначають ар-

гументацію як «вид діалогу, що формується на основі двох ключових критеріїв: наявності діалектичної мети, що представляє собою розв'язання незгоди сторін за допомогою мовної комунікації, і риторичної мети переконання, що переслідується хоча б однією зі сторін»¹⁷. При інтерпретації цих дефініцій важливо врахувати кілька моментів.

По-перше, те, що аргументація необхідна тільки там, де порушується або відсутнє взаєморозуміння, де позиції сторін не узгоджуються одна з одною і, можливо, знаходяться в конфлікті.

По-друге, досягнення взаєморозуміння, консенсусу, гармонізації співвідношення свідомостей і поведінки комунікантів – це бажана кінцева мета аргументації як цілого, яка усвідомлюється на філософському рівні рефлексії; часто її називають ідеалом комунікації. Але реальні учасники комунікації, як правило, керуються локальними цілями тактичного рівня й хочуть добитися прийняття своєї точки зору іншою стороною. У цьому полягає основна рушійна суперечність аргументації: у взаємодії загальних і локальних цілей, доводів і тактик народжується підсумковий результат всього процесу. Розбіжність ідеалу аргументації та реального цілепокладання суб'єктів комунікації може бути досить значною. Тому деякі дослідники критикують модель аргументативної комунікації за утопічність, відірваність від життя. На наш погляд, реальний стан справ такий, що чітке уявлення про ідеал, прийняте всіма комунікантами, є практично єдиним діючим регулятивом, який виконує нормативну й емотивну функцію при організації та здійсненні процесу аргументації. Без прийняття цього ідеалу й прагнення слідувати йому аргументація стає некерованою та неефективною. Коли бажання говорити й наполягати не супроводжується бажанням слухати й розуміти, не тільки аргументація стає безрезультатною, але настає руйнування, розрив самої комунікації.

По-третє, прийняття або неприйняття доводів (підстав) в аргументації зачіпляє як раціональну, так і чуттєво-емоційну сферу свідомості комунікантів. Відповідно, теза, аргументи й форма аргументації не зводяться до суджень і до відносин між судженнями, як це

¹⁷ Walton D.N., Krabbe E.C.W. Commitment in Dialogue. State Un-ty of New York Press, 1995. P.66

відбувається в логічній теорії доведення: вони можуть бути, відповідно, припущенням, оцінкою, нормою, відношенням між судженнями й оцінками, судженнями й нормами тощо. Можна доводити не тільки істинність судження, а й правильність постановки питання, точність формулювання проблеми, справедливість прийнятого рішення, наявність причин для страху або інших соціальних емоцій тощо. Емоція, що супроводжує висловлений аргумент або контраргумент, може трансформувати (посилювати, послаблювати або ставити під сумнів) його підсумковий сенс. Додамо: але повністю замінювати його не може. Наявність емоційного компонента не означає обов'язкового виходу теорії аргументації за межі логіки, скажімо, в сферу «чистої» риторики або психології, оскільки у логіки є свій ракурс вивчення всіх зазначених елементів аргументації: їх структура, їх стійкі способи зв'язку один з одним.

Трактування аргументації як особливого виду комунікації.

Сучасні теорії аргументації – це не міждисциплінарне об'єднання логіки й риторики, а створення дисципліни нового типу. Новий вид знання, новий вид методологічної рефлексії утворюється в результаті процесів зміни предметного поля дослідження і в логіці, і в риториці: в центрі уваги виявляється відношення, взаємодія думки, слова й цілісної свідомості людей, які міркують, говорять і при цьому спілкуються один з одним. Це відношення усвідомлюється як дуже складне, рухливе, воно варіюється в різних життєвих ситуаціях для різних суб'єктів. Мова йде про формування парадигми інтерсуб'єктивності при вивченні як думки, так і слова, про комунікативну раціональність. Логіка вже не може обмежуватися дослідженням доведення як монологічної конструкції, вираженої у відомих штучних формалізованих мовах; вона змушена все частіше звертатися до джерела збагачення й оновлення всіх цих мов – до природної мови, при функціонуванні якої збіг семантики повідомлення, яке промовляє суб'єкт, з семантикою цього повідомлення, що інтерпретовано слухачем, може виявитися проблематичним. Такий збіг був як пресупозицією, так і нормою для логіки, традиційної та класичної. Досягнення такого збігу або наближення до нього є однією з головних проблем в сучасних теоріях

аргументації. Риторика, в свою чергу, вже не може успішно займатися мовною технікою переконання, якщо буде обмежуватися лише способами ситуативного вживання слів, зовнішньою естетикою повідомлень, не вникаючи в їх логічну організацію та в логіку комунікації як цілого. Іншими словами, суть процесу виникнення сучасної теорії аргументації полягає не в повороті до мови й навіть не в ускладненні самої моделі мови (наприклад, у визнанні її тривимірності або багатовимірності), а в тому, що суб'єкт аргументації починає розглядатися не стільки як носій мови або знання, а скоріше як учасник взаємодії свідомостей комунікантів, що включені в загальний смисловий простір культури та переслідують свої життєві цілі, які в свою чергу виходять далеко за межі сфери законів, правил і розумової, і мовної діяльності. Більш того, і для логіки, і для риторики виявляється досить суттєвим щось, що знаходиться «понад» ними й імперативно впливає на будь-яку активність людини, яка аргументує.

На наш погляд, саме це «щось» в філософії культури Ю.С. Степанова відображено в поняттях «константи культури» й «концепти культури»; у філософській концепції В.І. Шинкарука, О.І. Яценко та інших київських філософів 80-х рр. охоплюється за допомогою категорій «духовно-практичне освоєння світу», «цілепокладання», «надія, віра й любов»¹⁸; в сучасній комунікативній філософії може бути пов'язане з областю «трансцендентальної етики відповідальності», що продукується комунікативною спільнотою¹⁹.

У сучасних теоріях аргументації розмиваються звичні межі логічного й риторичного аспектів, здійснюється їх різного роду синтез. Різниця між теоріями лише в напрямку цього синтезу: одні дослідники йдуть від логіки до нової єдності, а інші – від риторики або філософії мови до цієї ж єдності. Це говорить про вихід дослідження далеко за рамки власне мовознавства. У будь-якій сучасній теорії аргумен-

¹⁸ Сумарокова Л. М., Матюшина І. І. Сучасні аргументативні практики: логіко-комунікативні критерії ефективності Філософські аспекти дослідження казуальності в соціально-гуманітарній сфері : монографія. Одеса: Видавничий дім «Гельветика», 2021. С.272

¹⁹ Ермоленко А.М. Комунікативна практична філософія. Підручник. К.: Лібра, 1999. С. 30–31.

тації враховується взаємодія двох підсистем: підсистеми мовця, що викладає доводи про деяке твердження, і підсистеми слухача, який інтерпретує дане твердження й відповідає на нього, висловлюючи згоду або альтернативне твердження, тобто позицію *contra*. При цьому кожен суб'єкт входить то в одну, то в іншу підсистему по черзі.

У книзі О.М. Лісанюк «Аргументація та переконання» представлений огляд сучасних теорій аргументації, який певною мірою підтверджує наш висновок про «синтетичність». Однак всі викладені в книзі концепції аргументації якраз спрямовані на вихід за межі гносеологічного відношення, на аналіз інтерсуб'єктності аргументації, її діяльній природи. Це стосується як теорій аргументацій, що йдуть від логіки, так і тих концепцій, які рухалися від риторики та філософії мови. До першої групи можна віднести П. Лоренцена з його ідеєю діалогової логіки, що використовує інструментарій теорії ігор, Е. Барта і Е. Краббе, що займаються застосуванням діалогових логік, П. Дунга – автора концепції абстрактних аргументаційних структур, який вважав центральним в аргументації відношення *attack*; тобто висування одного з видів атакуючих аргументів. Іншими словами, з точки зору П. Дунга, власне аргументація з'являється тільки тоді, коли реалізовано відношення *attack*, що перетворює монологічну структуру «теза-аргументи-форма» (відношення підтримки, *support*) в структуру діалогічну або полілогічну.

У другій групі вчених, що йдуть в дослідженні аргументації від риторики, філософії мови та теорії мовної діяльності, увага до інтерсуб'єктивності також виявляється досить суттєвою. Так, Д. Уолтон, виходячи з античної діалектики та від традицій використання ряду узагальнених діалектичних топів, що виходить саме з античної діалектики, виділяє 25 аргументативних схем, побудованих за допомогою питально-відповідних процедур. Розглядаючи типологію діалогів і розробляючи аргументативні схеми, Д. Уолтон приходить до висновку про необхідність об'єднання уявлень про мету аргументації з її логічним структуруванням. Представники голландської школи теорії аргументації: Ф. ван Еемерен, Р. Гроотендорст та інші виходять від визнання того, що основні компоненти аргументативної комунікації, а саме: висування, інтерпретація, зіставлення й обґрунтування точок

зору, – повинні спиратися на прийняті всіма учасниками й обов’язкові для всіх кодекс поведінки, правила та постулати²⁰. Всі перераховані варіанти теорії аргументації, на нашу думку, важко асоціювати тільки з прагма-лінгвістичним, тільки з логічним або тільки з риторичним підходами. Як типовий приклад яскраво вираженого синтезуючого характеру теорії аргументації використовуємо роботу голландських авторів на чолі з Ф. ван Емереном для викладення основних вимог, що пред’являються до аргументації та її суб’єктам – учасникам.

Основна література

4, 5, 6, 9, 21, 22, 23

Додаткова література

4, 5, 6, 7

Контрольні запитання для перевірки досягнення результатів навчання

1. Що таке аргументація й які суттєві ознаки аргументації необхідно виділяти?
2. За що критикують моделі аргументативної комунікації? Чи справедлива ця критика?
3. Що є основною проблемою в сучасних теоріях аргументації?
4. На які групи можна поділити всі сучасні теорії аргументації?

Тема 4. Структура аргументації як особливого виду комунікації*

* (з використанням текстів співавторів методичного посібника, раніше опублікованих в наступному джерелі: Сумарокова Л. М., Матюшина І. І. Сучасні аргументативні практики: логіко-комунікативні критерії ефективності. *Філософські аспекти дослідження казуальності в соціально-гуманітарній сфері : монографія*. Одеса: Видавничий дім «Гельветика», 2021. С.242-314.)

Зміст теми:

Поняття структури аргументації. Структура «за горизонталлю». Структура «за вертикаллю». Експліцитний рівень аргументації. Імпліцитний рівень аргументації. Глибинний базис аргументації.

²⁰ Eemeren F. van, Grootendorst R., Snoek Henkemans. Argumentative indicators in discourse. A pragma-dialectical study. Dordrecht Springer, 2007.

Мета лекції

Навчити:

Здатності формулювати та аргументувати актуальні філософські ідеї, доказово й обґрунтовано викладати результати дослідження.

Здатності критично працювати з філософськими текстами, застосовувати різні методи аналізу та інтерпретації.

Здатності здійснювати аналітичне обґрунтування та інформаційно-організаційний супровід професійної діяльності.

Здатності бачити універсум комунікацій людини зі світом у вимірі медійних практик, способів практичного опанування світу.

Здатності вбачати в універсумі комунікацій людини зі світом, який змінюється, онтологічне, гносеологічне, логічне, антропологічне ядро.

Здатності самостійно створювати інформаційні продукти.

Результати навчання

Пропонувати та обґрунтовувати нові підходи до розв'язання задач і проблем.

Розуміти зв'язки філософії з іншими напрямками філософського дискурсу та іншими інтелектуальними й гуманітарними практиками.

План лекції № 4 (2 години)

1. Структура аргументації «за горизонталлю».
2. Структура аргументації «за вертикаллю».

Аргументація – це складний комунікативний процес, який має декілька різних вимірів. Це в повній мірі стосується і структури аргументації, яка може фіксуватися в різних аспектах цього процесу і є його цілісною характеристикою.

Структура аргументації «за горизонталлю» - це сукупність відносин між суб'єктами, їх повідомленнями, їх діями, їх концептами в процесі аргументації. В логіці традиційно, особливо на початкових етапах її розвитку, в центрі уваги знаходиться доведення. Аристотель логіку називав «доказовою наукою». З часом в логіці почали звертати увагу на протилежну дію – спростування. Сучасні теорії аргументації не обмежуються виділенням доведення та спростування як різ-

них видів аргументації. Власне аргументація починається тоді, коли з'являється заперечення, незгода в процесі обміну повідомленнями. Прийmemo, що теорія аргументації припускає вивчення взаємодії та взаємозв'язку двох функцій, які по черзі виконуються учасниками- суб'єктами: це функція доведення – підтримки певної точки зору (*support*) та функція крити і незгоди (*attack*). При цьому, точкою зору називають прийняте основне положення (твердження або заперечення) і головні доводи на його користь. Наразі, термін «аргументація» одні автори застосовують для позначення здійснення кожної із цих функцій (твердження і його обґрунтування; заперечення і його обґрунтування), інші - тільки для позначення взаємодії цих двох частин, їх єдність. При цьому необхідним вихідним елементом постає реалізація функції *attack*. Один блок *support* – це ще не аргументація. Відповідно, монологічні теорії доведення не є частиною теорії аргументації, яка, за своєю суттю, завжди діалогічна та/або полілогічна.

Дана позиція узгоджується з загальноприйнятим твердженням: потреба в аргументації виникає тільки тоді, коли відбувається збій в комунікації у вигляді розбіжностей позицій сторін, неприйняття однією із сторін точки зору іншої сторони. Для порівняння: в логіці суперечки завжди розрізняються позиції «pro» et «contra». Суперечка, в цьому сенсі, окремий випадок аргументативного дискурсу, а теорія і практика суперечки - попередні підходи до формування теорії і практики аргументації.

Структурою аргументації «за вертикаллю» будемо називати співвідношення рівнів аргументації за ступенем їх експліцитності, точніше за відношенням експліцитно виражених та імпліцитних компонентів, які містяться в аргументації.

На нашу думку, в будь якій аргументації є як мінімум три рівні. *Перший рівень* – експліцитний містить явно (експліцитно) виражену інформацію: уявлення, викладені точки зору (позиції сторін), їх пояснення, обґрунтування або критику. При цьому можуть бути використані різні системи символічних засобів: вербальних (словесних), невербальних (схеми, малюнки, графіки, жести, дії тощо).

Другий рівень – імпліцитний – містить елементи, які не виражені явно, але які можуть бути реконструйовані, виявлені учасниками

комунікації, оскільки вони, в значній мірі передбачені контекстом, ситуацією та експліцитно вираженим змістом - як дещо зрозуміле, відоме, «само собою зрозуміле». Це можуть бути пропущені елементи фраз при використанні способу економії мовних засобів - еліпсі, а можуть бути загальноприйняті культурні норми (мовні, логічні, етичні, естетичні, юридичні...).

Третій рівень – глибинний базис аргументації – не виражений явно, експліцитно і не може бути реконструйований учасниками аргументативної комунікації тільки на підставі контексту, ситуації або за допомогою явно заданої інформації. Якщо ця реконструкція і можлива, вона, як правило, вимагає співставлення явно заданої інформації з низкою контекстів, ситуацій, тобто, вимагає виходу за межі безпосередньо даної аргументативної комунікації. До глибинного базису аргументації належать фундаментальні сенси, концепти культури, які містяться в свідомості комунікантів, прийняті ними принципи світоглядного рівня, установки, вподобання, симпатії, антипатії на несвідомому рівні, прийнята свідомо чи несвідомо система цілей, шкала цінностей. За необхідністю, на прохання однієї із сторін, наприклад, глибинний базис аргументації може бути експлікований носієм певної точки зору. Дана експлікація може мати різну ступінь повноти визначеності та різну ступінь правдивості, щирості, відкритості. Не завжди заявлений базис відповідає тому, який фактично реалізується комунікантами, тобто, відповідає дійсності.

Основна література

2, 3 21

Контрольні запитання для перевірки досягнення результатів навчання

1. Структура аргументації «за горизонталлю»: з чого складається, і чому набула цю назву?
2. Структура аргументації «за вертикаллю»: які рівні виділяються чому набула таку назву?
3. Що таке імпліцитний і експліцитний рівні аргументації?
4. Що таке глибинний базис аргументації, які елементи до нього належать?

Тема 5. Принципи аргументації як виду комунікації (Загальні принципи комунікації)*

* (з використанням текстів співавторів методичного посібника, раніше опублікованих в наступному джерелі: Сумарокова Л. М., Матюшина І. І. Сучасні аргументативні практики: логіко-комунікативні критерії ефективності. *Філософські аспекти дослідження казуальності в соціально-гуманітарній сфері* : монографія. Одеса: Видавничий дім «Гельветика», 2021. С.242-314.)

Зміст теми:

Відмінність принципів та правил аргументації. Класифікація принципів аргументації. Принцип мотивації. Образ власного «Я» (проблема самоідентифікації). Принцип адаптації до аудиторії. Принцип спільного значення. Принцип очікування. Принцип соціального конструювання. Принцип достовірності. Принцип наративу. Принцип діалогу. Принцип конфлікту.

Мета лекції

Навчити:

Здатності формулювати та аргументувати актуальні філософські ідеї, доказово й обґрунтовано викладати результати дослідження.

Здатності критично працювати з філософськими текстами, застосовувати різні методи аналізу та інтерпретації.

Здатності здійснювати аналітичне обґрунтування та інформаційно-організаційний супровід професійної діяльності.

Здатності бачити універсум комунікацій людини зі світом у вимірі медійних практик, способів практичного опанування світу.

Здатності вбачати в універсумі комунікацій людини зі світом, який змінюється, онтологічне, гносеологічне, логічне, антропологічне ядро.

Здатності самостійно створювати інформаційні продукти.

Результати навчання

Знати і використовувати фаховий словник та філософські засоби для донесення власних знань, висновків та аргументації до фахівців і нефахівців, зокрема до осіб, які навчаються.

Розуміти зв'язки філософії з іншими напрямками філософського дискурсу та іншими інтелектуальними й гуманітарними практиками.

Ефективно використовувати інформаційно-комунікаційні технології в професійній діяльності.

План лекцій № 5, 6, 7 (6 годин)

1. Загальні риси та відмінності між принципами та правилами аргументації.
2. Загальні принципи комунікації та їх місце в системі принципів аргументації.
3. Принцип мотивації як системоутворювальний принцип комунікації
4. Принципи, які стосуються відношень між суб'єктами комунікації та їх діями
5. Принципи, які стосуються форми і способів організації процесу аргументації

Загальні риси та відмінності між принципами та правилами аргументації. Принципом аргументації будемо називати такий регулятив (норму, рекомендацію, сугестив), застосування якого за інших рівних умов, підвищує ефективність аргументації, а порушення – знижує можливість її успіху.

Принцип і правило будемо розрізняти за широтою сфери застосування. Принцип застосовується на всіх рівнях аргументації, у всіх її видах, а правило застосовується в локальному колі аргументативних дій, яке має чітку визначеність за предметною областю і за змістом цих дій. Наприклад, основні закони логіки - це загальні принципи аргументації, а правило визначення поняття або правило доведення мають більш локалізовану сферу застосування.

Оскільки аргументація це вид комунікації, то всі принципи комунікації мають бути дотримані і в будь-якій аргументації. В даній темі будуть викладені загальні принципи комунікації, які доцільно поділити на групи.

Загальні принципи комунікації та їх місце в системі принципів аргументації. В книзі Е. Гріффіна на підставі аналізу декількох десятків теорій і численних комунікативних практик виділяються десять універсальних характеристик (принципів) комунікації. Біль-

ність цих принципів стосуються суб'єктів комунікації і відносин між ними, натомість менша їх частина стосується змісту та форми повідомлень. Автор не надає переваг за значимістю тим чи іншим принципам, дотримуючись позиції їх рівнозначності. Однак необхідно зазначити, що один з цих десяти принципів повинен бути поставлений на особливе місце, оскільки він неявно впливає на способи інтерпретації та застосування всіх інших принципів.

Мова йде про принцип мотивації. Він є фундаментальним, системоутворювальним принципом, який обумовлює прийняття та спосіб застосування всіх інших принципів. Інші дев'ять принципів поділяються на три групи. В центрі уваги першої групи знаходяться відношення між суб'єктами та їх діями, в центрі уваги другої – відношення між повідомленнями, а третьої – форми і способи організації процесу аргументації. - Перш ніж вступити в комунікацію, слід чітко уявляти собі, *заради чого* це робиться. **Принцип мотивації** у Гріффіна формулюється так: «Комунікація мотивована нашою основною соціальною потребою у встановленні зв'язку, досягненні й встановлення контролю, так само як і нашим сильним бажанням знизити невизначеність і занепокоєння»²¹.

Заради чого ж ми вступаємо в комунікацію? Заради задоволення наших потреб і бажань. Основна, базова потреба людини, на нашу точку зору, – встановлення зв'язку з іншими людьми, з суспільством, з групою. Інші чотири потреби: досягнення потрібного для нас конкретного результату; потреба у встановленні контролю (над процесом, ситуацією, над іншими комунікантами тощо); бажання знизити невизначеність (пізнавальна потреба); бажання знизити занепокоєння (в тому числі потреба в безпеці, подолання страху). Цей перелік можна критикувати з точки зору повноти, зв'язності. Але головна претензія до запропонованого Е. Гріффіном трактування принципу мотивації полягає в іншому. Він проявляється в подальшій інтерпретації перерахованих потреб тільки через призму вигід і витрат, їх співвідношення. Але таке трактування занадто вузьке, щоб бути

²¹ Griffin Em., Andrew Ledbetter, Glenn Sparks A First Look at Communication Theory// McGraw Hill; 11th edition (May 20, 2022). 560 p.

адекватним для всіх без винятку комунікативних, в тому числі аргументативних практик. Аргументація, що пов'язана, наприклад, з відновленням справедливості, захистом почуття власної гідності, з науковим пошуком істини або, скажімо, із захистом філософської тези про необхідність ноосферного мислення, – не може бути безпосередньо інтерпретована тільки як прагнення до вигід і до зменшення витрат. Філософський погляд на мотивацію орієнтує нас на більш широкі категорії «цінність» і «значимість».

Недоліком сучасної суспільної свідомості є тенденція переводити всі види цінностей в площину ринкових, економічних цінностей. Жан Бодріяр, наприклад, вважає це неправомірним не тільки тому, що є цінності моральні, етичні, естетичні, але і тому, що в існуючих культурах є те, що взагалі знаходиться за межами дії категорій цінностей або є надцінностями. В такому випадку ми говоримо: це безцінно, але можна сказати: це надцінне. Сюди відносяться сфери екзистенційних питань.

Це означає, що принцип мотивації, який краще назвати принципом цінностей і цілепокладання, який є системоутворювальним принципом організації успішної комунікації, в тому числі і аргументативної, повинен розумітися досить широко, принаймні, не в сенсі вузького прагматизму, який оперує тільки критеріями корисності, вигоди та витрат.

Решта дев'ять принципів, виділених в теорії комунікації, в більшості своїй стосуються регулювання відносин між суб'єктами комунікації, і разом з принципом мотивації можуть бути розглянуті в якості критеріїв оцінки ефективності комунікації. Їх виконання наближає досягнення найвищої якості комунікації.

Принципи, які стосуються відношень між суб'єктами комунікації та їх діями. Після того, як ми відповіли на питання: для чого, заради чого я вступаю в комунікацію, чого я хочу досягти за її допомогою, наступним, логічно, виникає питання: в якості кого я вступаю в аргументацію з іншим? Вступає в дію принцип самоідентифікації: *образ власного «Я» (за Гріффіном)*. «Комунікація впливає та підпадає під вплив нашого почуття ідентичності, яке в значній мірі формуєть-

ся в контексті нашої культури»²². Вступаючи в комунікацію, людина повинна чітко усвідомлювати, в якості кого вона в ній бере участь: як особистість («Я» - ідентифікація), як представник певної групи («Ми» - ідентифікація). Образ «Я» формується в процесі комунікації: я реагую на те, як інші сприймають мене; я виконую роль іншої людини, бачу себе його очима, і своїми, тим самим я розвиваю своє почуття ідентичності. Але цей розвиток відбувається в рамках того образу «Я», який сформований культурою, в якій людина народилася й виросла, в якій здійснювалося її входження в життя суспільства. Чим більше схожий у комуніканта його власний образ «Я» на його образ, створений іншими, тим вище шанси, що він правильно вибудує свої відносини з іншими комунікантами.

Наступні два принципи стосуються таких сторін відношень між суб'єктами комунікації: мого знання опонента, його позиції, його поведінки і знання опонента про мене відповідно. Чим глибші та обширніші ці знання, тим точніше, успішніше вони можуть впливати один на одного: я формулюю свої повідомлення, в тому числі аргументи не «всьому світу», а саме цій людині, з урахуванням його характеру, цілей, звичок, кола знань. Це називається людиноцентрованістю. Чим більш адекватне моє повідомлення реальному адресату, тим більш ефективним воно буде. Підвищується шанс, що мене зрозуміють і зі мною погодяться. У Е. Гріффіна це «принцип адаптації» та «принцип очікування». *Адаптація до аудиторії*. «Свідомо адаптуючи людиноцентровані повідомлення конкретно до даної ситуації, ми збільшуємо ймовірність досягнення наших комунікативних цілей»²³.

Сенс цього принципу полягає у врахуванні двобічності комунікативної дії: кожне повідомлення має враховувати особливості не тільки ситуації, але й стан свідомості того, до кого воно звернено (адресата). Ту ж саму двосторонність комунікації фіксує й *принцип очікування*: «Те, що ми очікуємо почути або побачити, буде впливати

²² Griffin Em., Andrew Ledbetter, Glenn Sparks A First Look at Communication Theory// McGraw Hill; 11th edition (May 20, 2022).560 p.

²³ Там само.

на наше сприйняття, інтерпретацію та реакцію під час взаємодії»²⁴. Як бачимо, інтерсуб'єктне ставлення вимагає не тільки враховувати стан свідомості адресата, а й прогнозувати його реакцію на ваше повідомлення. Чим більш точний буде ваш прогноз, тим більше очікуваною для вас буде реакція адресата, тим більше шансів на ваш успіх в комунікації. Застосування цих двох принципів в конфліктній ситуації має свою специфіку, а в ситуації військового конфлікту способи їх застосування набуває рис змагальності рівнів глибини рефлексії.

Якщо він думає, що я знаю * і буду діяти так ▲, тоді я маю діяти, щоб він подумав ◇, а вчинятиму я ●. Вступають в дію рефлексивні ігри сторін, в яких відбувається аналіз різних варіантів співвідношення експліцитного, імпліцитного та глибинного рівня аргументації.

Два наступних принципи стосуються регулювання взаємодії комунікантів, спрямованості на отримання такого результату, який у рівному ступені влаштовує комунікантів, і значущий і прийнятний для всіх. Це принцип спільного значення й принцип соціального конструювання. *Спільне значення*: «Наша комунікація успішна в тій мірі, в якій ми поділяємо спільну інтерпретацію використовуваних нами знаків»²⁵. У першому з цих принципів йдеться про пошуки (або про побудову) спільних смислів і значень для використовуваних в комунікації слів і виразів. Мова іде про всі види знаків: вербальні і невербальні; про всі рівні комунікації, в т. ч. аргументації; при всіх її діях (виробництві і інтерпретації повідомлень, їх отриманні і передачі). Зрозуміло, що якщо тезауруси комунікантів не мають спільних значень, то взаєморозуміння між ними в принципі неможливо. Виникає питання: якщо в конфліктній ситуації сторони не мають спільних значень ні на явному, ні на неявному, ні на глибинному рівнях своїх комунікативних дій, чи означає це, що аргументацію неможливо використати для вирішення чи врегулювання конфлікту? Можемо припустити, що

²⁴ Griffin Em., Andrew Ledbetter, Glenn Sparks A First Look at Communication Theory// McGraw Hill; 11th edition (May 20, 2022). 560 p.

²⁵ Там само.

1) Як діалогічна комунікація сторін конфлікту – так, дійсно не може.

2) Як полілогічна комунікація на певному «форумі раціональності», де кількість учасників розширена за рахунок інших суб'єктів, які є представниками світового співтовариства чи будь-якої іншої спільноти, в які включені сторони конфлікту, то існує логічна можливість досягнути вирішення, врегулювання, припинення конфлікту на певних, визнаних всіма справедливими умовами.

Принцип соціального конструювання: люди, які беруть участь в розмові, спільно конструюють свої власні соціальні реальності та одночасно формуються світами, які вони створюють»²⁶. Даний принцип фіксує увагу на моделях реальності, з яких виходять комуніканти. Моделі ці, як правило, різні, але завдання полягає в тому, щоб побачити їх перетин, можливість взаємовпливу, взаєморегування, без яких знов-таки досягнення взаєморозуміння неможливо. Ваша модель ситуації впливає на вашу поведінку в комунікації; чим більш варіативна, рухлива ця модель, тим більш чутливі ви до змін в смисловому просторі комунікації, тим більше шансів на успіх. Зазначимо, однак, що застосування принципів адаптації, спільного значення й соціального конструювання має відбуватися в межах, заданих образом власного Я та мотивацією цього Я; у протилежному випадку, комуніканти може виявитися на позиціях Іншого (втім, такий окремий випадок можливий, якщо точки зору дуже близькі). Взагалі ж навіть досягнутий консенсус не виключає збереження відмінностей в точках зору акторів.

Принципи комунікації відносно її форми, засобів і способів організації. *Принцип діалогу.* Головною, нормальною та найбільш бажаною формою аргументації є діалог. Діалог – це прозора розмова, яка може призвести до несподіваних наслідків в комунікації в силу глибокої поваги сторін до несумісних точок зору. Наслідки можуть бути як позитивними, які всіх влаштовують, так і негативними (нульовий результат). Вимоги до діалогу (полілогу): прозорість, рівність

²⁶ Griffin Em., Andrew Ledbetter, Glenn Sparks A First Look at Communication Theory// McGraw Hill; 11th edition (May 20, 2022). 560 p.

можливостей для всіх його сторін, глибока повага до кожної сторони, не зважаючи на її точку зору.

Несподіваність результатів - це безпосередній прояв живої взаємодії комунікантів, яка охоплює і об'єктивні і суб'єктивні і принципові і ситуативні моменти спілкування, поєднання яких важко передбачити.

Особливим випадком комунікації виступає конфлікт. Принцип комунікації, який називається *принципом конфлікту*, виражає відношення до нього, як до нормальної форми комунікації.

В сучасних теоріях комунікації досліджується чимало прикладів, коли менеджери намагаються придушити конфлікт застосовуючи «дискурсивну закритість» шляхом створення заборон та обмежень. При цьому, керівництво прагне до збільшення ступеню контролюваності відносин в колективі, хоча відкрита критика, вільна дискусія приводила б до прийняття більш ефективних рішень. Контроль може бути не тільки надмірним, але й маніпулятивним, коли дискусія штучно структурується таким чином, щоб просувати, впроваджувати ідеологію влади. ЗМІ напряму можуть цьому сприяти: інтерпретуючи події відповідним чином, виробляючи та поширюючи фейки та симулякри (штучний продукт, несправжнє, ніщо, тільки зовні схоже на дійсне, дещо уявне, імітація дійсності) замість реальних фактів і реальних позицій сторін конфлікту. «Конфлікт - боротьба між людьми, які усвідомлюють, що мають непорівнянні цінності і мету або борються за обмежені ресурси»²⁷.

Розбіжність точок зору має свій ступінь, свою шкалу, в якій протиріччя та протилежності – крайні випадки. Розбіжність позицій сама по собі, є необхідною для розвитку суспільства. Чимало теоретиків приймають як аксіому, що два голоси є мінімумом для життя, мінімумом для існування (а, можливо і багатоголосся, поліфонія голосів). Отже, діалог – це форма комунікації, яка робить конфлікт про-

²⁷ Griffin Em., Andrew Ledbetter, Glenn Sparks A First Look at Communication Theory// McGraw Hill; 11th edition (May 20, 2022). 560 p.

дуктивним. «Несправедлива комунікація пригнічує необхідний конфлікт; здорова комунікація може зробити конфлікт продуктивним»²⁸.

Поряд з цим, в сучасних теоріях комунікації звучать побоювання проти вільного і відкритого обговорення конфліктних думок та інтересів, зокрема в колективістських культурах. Якщо на Заході, в індивідуалістичній свідомості прийнято правило поведінки в конфлікті: «Протистояти проблемі, а не людині» («нічого особистого»), то в східних культурах нормою є «зберігати чуже обличчя». Тут діє принцип «ми-ідентифікації» і, зачіпаючи конкретного комуніканта, тим самим принижують всю спільноту, до якої він належить. Це вже вважається порушенням принципу діалогу, який вимагає дотримуватися поваги сторін.

Обидва ці принципи ведуть до успіху лише в правильно організованій комунікації, тобто коли комуніканти визнають свободу висловлювань, рівність можливостей брати участь в комунікації для всіх, незважаючи на статус, загальне обов'язкове прагнення до взаємності й взаєморозуміння, обов'язковість дотримання етичних правил, які можна застосувати до кожного комуніканта. У той же час Ем Гріффін зазначає, що на практиці діалог, як і взагалі правильно організована комунікація, надзвичайно рідко зустрічається; проте далі визнає, що «рідкість НЕ нівелює цінність цієї справжньої та підтримуючої форми комунікації»²⁹. Рідкість же пов'язана, по Гріффіну, з наявністю численних обставин і відносин, які заважають та відволікають, а саме: законні права, невпевненість, нудьга, ревності, переривання, тимчасові рамки, головний біль, заздрість та інше. Дещо дивними виглядають в цьому списку «законні права». Проте, саме юридичні контексти дають підстави для сумнівів в тому, що діалог – справжня форма комунікації. Судова суперечка, як здається, найменше схожа на «прозору розмову», яка «часто призводить до несподіваних наслідків» і яка пов'язана «з глибокою повагою до несумісних голосів». І «прозорість» тут рідко є еталоном для міжсуб'єктних від-

²⁸ Griffin Em., Andrew Ledbetter, Glenn Sparks A First Look at Communication Theory// McGraw Hill; 11th edition (May 20, 2022). 560 p.

²⁹ Там само.

носин, і «несподівані результати» не є нормою або навіть очікуваним варіантом: навпаки, рішення суду повинно бути передбачуваним як для юристів, так і для аудиторії, для широкої публіки в тій мірі, в якій воно висловлює логіку права й верховенство закону. Виступи сторін у суді частіше схожі на серію опосередковано пов'язаних монологів. Говорити про «повагу до несумісних голосів» взагалі не доводиться: замовчування про все, що є несумісним з точкою зору, яка викладається, повне ігнорування всього, що «непорівнянне», – нормальна поведінка комунікантів в судовому процесі. І все-таки можна погодитися із загальним висновком Е. Гріффіна про цінності діалогу як справжньої та підтримуючої форми комунікації. При всій удаваній монологічності виступів учасників судового спору, ця серія монологів повинна прагнути наблизитися до діалогу, і критерієм цього наближення виступає виконання якраз згаданих вище загальних принципів комунікації, загальних характеристик правильно організованої комунікації (до речі вони нерідко виявляються передбаченими існуючими процесуальними кодексами).

Наступна група принципів, на перший погляд, стосується змісту й форми повідомлень, якими обмінюються комуніканти. Але при уважному прочитанні стає зрозумілим, що і вони стосуються міжсуб'єктних відносин в комунікації, того, що зближує або віддаляє точки зору комунікантів.

«*Принцип наративу*» стосується ефективного засобу ведення діалогу, в тому числі, конфліктного діалогу. Наратив - це історія, яку розказано з приводу того, що має відношення до теми комунікації. Це може бути опис ситуації, асоціація, притча, анекдот, тощо. В даному випадку передумовою успіху є а) наявність ідентичних переживань (реальних або потенційних) в досвіді комунікантів; б) співзвуччя наративу (в якості метафори, аналогії, символу тощо) проблемі, що обговорюється. «Ми реагуємо позитивно на історії та драматичні образи, з якими ми можемо себе ідентифікувати»³⁰. В процесі обміну повідомленнями комуніканти можуть краще розуміти один одного,

³⁰ Griffin Em., Andrew Ledbetter, Glenn Sparks A First Look at Communication Theory// McGraw Hill; 11th edition (May 20, 2022). 560 p.

якщо використовують такі наративи, які виявляються співзвучними їх життєвим світам, їх особистому досвіду. Існують різні точки зору щодо впливу наративу. Історії можуть допомогти об'єднатися, соціалізуватися, але можуть і можуть культивувати страх, вводити в оману і примушувати шкодити іншим, тому таке важливе значення має критичне відношення до інформації та фільтрації наративів крізь призму цінностей справедливості, добра, чесності. Інакше, маємо шанс вкоренити помилку і брехню, особливо. Чоловіки, за допомогою історій намагаються підвищити статус, а жінки, використовують історії для встановлення зв'язків. Як бачимо, принцип наративу стосується вибору відповідного інструментарію впливу на Іншого, спосіб керувати значеннями.

Принцип достовірності: «Наші вербальні та невербальні повідомлення підтверджують або заперечують сприйняття іншими людьми нашої компетентності й характеру»³¹. Валентність наших повідомлень тут опосередковано пов'язується з рівнем нашої компетентності в очах інших комунікантів, тобто з розумом, знаннями, досвідом, статусом – з точки зору Іншого. Крім того, при оцінці достовірності наших повідомлень іншими учасниками комунікації враховується наш характер, тобто особисті риси, які Аристотель відносив до етосу та пафосу (на відміну від логосу, що припускається компетентністю). Іншими словами, достовірність повідомлення оцінюється не тільки за змістом, а й на підставі того образу автора, який склався у тих, кому спрямовано це повідомлення. Ймовірно, ця оцінка залежить ще й від співвідношення характерів автора й аудиторії, до якої він апелює. Етичне доведення знаходиться в свідомості того, хто слухає, дивиться, а не того, хто говорить. Надійність джерела підвищує переконливість, але уявлення слухача щодо надійності можуть змінюватися протягом комунікації.

Підводячи попередній підсумок, слід зазначити, що принципи й правила комунікації не належать ані до логічної теорії доказу, ані до риторики в їх класичному розумінні. Ці принципи надбудовуються і

³¹ Griffin Em., Andrew Ledbetter, Glenn Sparks A First Look at Communication Theory// McGraw Hill; 11th edition (May 20, 2022). 560 p.

над логікою, і над риторикою аргументації. Вони можуть бути умовно розділені на дві групи. Перша група – вимоги загальногуманітарного, світоглядного, в тому числі філософського рівня. Вони сформульовані в комунікативній філософії та задають спрямованість комунікації на досягнення взаєморозуміння її учасників, на забезпечення в якості обов'язкових умов комунікації свободи й рівності її суб'єктів; заборона на будь-які перешкоджання вираження своєї точки зору; вільного прийняття й неухильного дотримання загальних правил, установок, вихідних знань тощо. Друга група вимог – вимоги теоретико-комунікативного рівня, які розробляються авторами наявних теорій комунікації. Спираючись на загальні принципи комунікативної філософії, враховуючи різноманітний досвід комунікацій в різних сферах людського життя, вони формують принципи, стандарти, норми, загальні для всіх видів комунікації: принцип мотивації; принципи, які регулюють взаємовідносини суб'єктів комунікації; принципи, виконання яких стосується змісту та форми повідомлень, що циркулюють в комунікації; принципи, що регулюють форму й способи організації комунікації в цілому (тобто стосуються її «технології»).

Основна література

1, 4, 5, 21

Контрольні запитання для перевірки досягнення результатів навчання

1. У чому складається суттєва відмінність принципів й правил аргументації?
2. Що таке принцип аргументації? Які загальні принципи аргументації виділяються Е. Гріффінім?
3. Чому принцип мотивації може вважатися системоутворювальним?
4. Які принципи стосуються відношень між суб'єктами?
5. Які принципи стосуються форми й способів організації процесу аргументації?

ТЕМА 6 . ПРИНЦИПИ І ПРАВИЛА АРГУМЕНТАЦІЇ ЯК СПЕЦИФІЧНОГО ВИДУ КОМУНІКАЦІЇ*

** (з використанням текстів співавторів методичного посібника, раніше опублікованих в наступному джерелі: Сумарокова Л. М., Матюшина І. І. Сучасні аргументативні практики: логіко-комунікативні критерії ефективності. Філософські аспекти дослідження казуальності в соціально-гуманітарній сфері : монографія. Одеса: Видавничий дім «Гельветика», 2021. С.242-314.)*

Зміст теми

Види принципів аргументації як специфічного виду комунікації; Логічний і етичний аспекти принципів і правил аргументації; Принцип кооперації (Постулати Грайса); Принципи комунікації (Постулати Ф. ван Еемерена та Р. Гроотендорста); Правило свободи; Правило тягаря доведення; Правило точки зору; Правило релевантності; Правило відправної точки; Правило формулювання та інтерпретації аргументів; Правило невираженого засновку; Правило вихідного засновку; Правило валідності; Правило аргументативної схеми; Правило завершення дискусії; Загальні правила використання мови;

Мета лекції

Навчити:

Здатності формулювати та аргументувати актуальні філософські ідеї, доказово й обґрунтовано викладати результати дослідження.

Здатності критично працювати з філософськими текстами, застосовувати різні методи аналізу та інтерпретації.

Здатності здійснювати аналітичне обґрунтування та інформаційно-організаційний супровід професійної діяльності.

Здатності бачити універсум комунікацій людини зі світом у вимірі медійних практик, способів практичного опанування світу.

Здатності вбачати в універсумі комунікацій людини зі світом, який змінюється, онтологічне, гносеологічне, логічне, антропологічне ядро.

Здатності самостійно створювати інформаційні продукти.

Результати навчання

Знати і використовувати фаховий словник та філософські засоби для донесення власних знань, висновків та аргументації до фахівців і нефахівців, зокрема до осіб, які навчаються.

Розуміти зв'язки філософії з іншими напрямками філософського дискурсу та іншими інтелектуальними й гуманітарними практиками.

Ефективно використовувати інформаційно-комунікаційні технології в професійній діяльності.

План лекції № 8,9 (4 години)

1. Класифікація принципів аргументації як специфічного виду комунікації.
2. Принципи етики аргументації;
 - Принципи кооперації;
 - Принцип комунікації;
3. Принципи техніки аргументації. Спеціальні правила аргументації.

Класифікація принципів аргументації як специфічного виду комунікації. Принципи етики аргументації. Умовно виділимо дві групи принципів аргументації, які визначимо як «етика аргументації» і «техніка аргументації». Всі вони підпорядковані прийнятим в суспільстві нормам раціональності. Перша група принципів - принципи етики аргументації наглядно представлена у широко відомих постулатах Грайса, які об'єднані під спільною назвою «Принципи кооперації» постулат якості передбачає обов'язкове та щире прагнення до істинності й обґрунтованості тверджень; постулат кількості вимагає, щоб кількість інформації, що повідомляється комунікантам, було не більше й не менше, ніж це необхідно в даній ситуації; постулат відношення, або релевантності, вимагає не відхилятися від предмета та цілей аргументації; постулат способу – вимога висловлюватися ясно й зрозуміло. Схвалення всіма суб'єктами аргументації правил (постулатів) Грайса дозволяє, що називається, «читати між рядків»: по експліцитно вираженим повідомленням можна реконструювати те, що не сказано, але передбачається, імпліцитно міститься в формульованій точці зору. Ряд авторів піддають постулати Грайса («правила кооперації») гострій критиці за зайву ідеалізацію, за відрив від аргументативних практик. Однак на це слід заперечити, що сам факт наявності відхилень, в тому числі умисних, від прийнятих правил ще

не є обґрунтуванням непотрібності цих правил. Небажання або відсутність можливості виконувати постулати Грайса при інших рівних умовах знижують ефективність аргументативної комунікації в цілому, а прагнення їх виконувати або хоча б наблизитися до їх втілення – підвищує її.

Ф. ван Еемерен та Р. Гроотендорст пропонують свій удосконалений варіант постулатів, при цьому Принцип кооперації Грайса вони заміняють Принципом комунікації, постулати якого, на їх думку є більш конкретизованими, враховують і комунікативні наміри самих комунікантів, так і зовнішній обов'язок щодо взаємодії сторін згідно норм раціональності прийнятих в комунікативному суспільстві, соціумі.

Якщо ж Принцип комунікації відкидається, то людина яка це робить, виводить себе за межі комунікативного поля. Наведемо скорочений перелік Постулатів, які розкривають Принцип комунікації, при цьому, термін «повідомлення» будемо замінити терміном «мовленнєвий акт».

Ви не повинні здійснювати мовленнєвий акт, який є:

- незрозумілим;
- нещирим, або за який ви не можете нести відповідальність;
- надмірним;
- позбавлений сенсу;
- не пов'язаний належним чином з попереднім мовленнєвим актом того, хто говорить, пише або співрозмовника або з комунікативною ситуацією.

Як можна побачити автори змінюють мовну форму постулатів. Правила-рекомендації вони перетворюють на правила–заборони. Окрім того, новий варіант постулатів змінює обсяг вимог. В першому постулаті Ф. ван Еемерена та Р. Гроотендорста вимога істинності і обґрунтованості замінена вимогою зрозумілості, яка ввібрала в себе вимогу ясності повідомлення. Вимога істинності замінена вимогою щирості, чесності (об'єктивна характеристика представлена через суб'єктивну). Вимога релевантності також змінюється: замість відповідності предмету і цілям аргументації, мова йде про входження

нового повідомлення в контекст разом з іншими повідомленням та у відповідності до ситуації даної комунікації.

Принципи техніки аргументації. Друга група принципів аргументації - це принципи, які регулюють техніку, технологію та сам процес аргументації, і стосуються безпосередньо повідомлень комунікантів та їх дій щодо цих повідомлень. В якості повідомлень розглядаються тези, аргументи, експліцитно та імпліцитно виражені побажання учасників аргументативної комунікації, а також їх поєднання і комбінації.

Слід зазначити, що повідомлення мають розглядатися не окремо, а, по-перше, в складі певних блоків, комбінацій, висловлювань, які представляють позицію або точку зору сторін (пропонента та опонента, *pro et contra*, *Support and attack*); по-друге, в процесі взаємодії різних точок зору, в динаміці.

Наведемо «10 заповідей» - правил аргументації за Ф. ван Еемереном та Р. Гроотендорстом. Першим з них є *«правило свободи»*, яке забороняє будь-яким чином перешкоджати комунікантам висловлювати свою точку зору й критикувати чужу позицію. Порушення цього загальногуманітарного правила в аргументації можуть бути дуже різними: накладення табу на певні точки зору або, навпаки, оголошення привілеїв, виведення із зони критики певної позиції. Це можуть бути різного роду атаки на автора точки зору: його необґрунтована дискредитація чи то як професіонала, чи як особистості; підкуп, погроза застосування сили, емоційний шантаж тощо.

Як ми пам'ятаємо, принцип комунікації передбачає, що кожен учасник аргументації повинен прагнути до взаєморозуміння й до досягнення поставленої спільної мети. **Спеціальні правила аргументації** або конкретизують загальні правила і принципи, або пред'являють необхідні вимоги до техніки аргументації (логічної або організаційної), або об'єднують в собі й те, й інше. Наприклад, правило формулювання та інтерпретації аргументів, – по суті справи є конкретизацією постулатів Грайса й одного з основних законів логіки – закону тотожності. Те ж саме можна сказати про *правило релевантності*: «Для доведення своєї точки зору сторона може ко-

ристуватися тільки тими аргументами, які належать до цієї точки зору»³², і про *правило точки зору*: «Критика точки зору повинна мати відношення до точки зору, яка дійсно була висунута іншою стороною»³³. Не можна здійснювати атаку на точку зору, яка фактично не була висловлена іншою стороною. Вимоги щодо доведення, широко відомі в логічній теорії та в прикладній логіці, також включені в число обов'язкових правил аргументації, але в деякому узагальненому вигляді, що враховує комунікативність аргументації. Це, перш за все, три наступних правила.

Правило тягаря доведення: «Сторона, що висунула точку зору, зобов'язана захищати її, якщо її про це попросять»³⁴. Це, по суті, конкретизація загального закону логіки – закону достатньої підстави; тут відображена й головна риса аргументації: аргументувати точку зору потрібно тільки за умови, що вона не всіма учасниками приймається, а ті, хто не приймає її, просять (вимагають) її обґрунтувати. Це змістовно набагато ширше правило, ніж правило доведення істинності деякого судження (тези) у традиційному його розумінні: теза повинна залишатися однією й тією же; не повинно бути кола в доказі; між аргументами й тезою повинно бути відношення слідування. *Правило логічності та правило аргументативної схеми* стосуються логічної техніки аргументації, процесу її структурування. Різниця лише в тому, що перше з цих правил спирається на вже відомі в логічній теорії дедуктивні моделі доведення, а інші – на виведені з практики аргументування схеми, що знаходяться поза логікою, але підлягають дослідженню на предмет включення в логіку на правах якщо не загальних правил, то хоча б таких, що стосуються деяких стійких типів ситуацій. І, нарешті, серед десяти правил аргументації, є такі, які, з нашої точки зору, належать скоріше до етики аргументації, ніж до логіки. *Правило невираженого засновку*: «Сторона не може висувати будь-яке твердження як невиражений засновок, який належить опонентові, або заперечувати засновок, який вона сама залишила не-

³² Eemeren F. van, Grootendorst R., *Argumentation : Perspectives and Approaches*// Walter de Gruyter; 3rd 3., Reprint 2011. 458 p.

³³ Там само.

³⁴ Там само.

вираженим»³⁵. Невираженим називається засновок, який не висловлений прямо, але передбачається в даному контексті. Як бачимо, це правило стосується більш вимог до себе, аніж вимог до іншого; але рівноправність сторін зберігається тією мірою, в якій сторони міняються місцями.

Правило вихідного засновку: «Сторона не може невірно представляти будь-яке положення в якості вихідного засновку, прийнятого обома сторонами, або заперечувати, що будь-яке положення було прийнято обома сторонами»³⁶. Іншими словами, заборонено порушувати прийняті всіма правила аргументації або відмовлятися від прийнятих усіма вихідних засновків, заборонено невірно включати в їх число будь-які положення. Однак на практиці явне й чітке фіксування вихідних загальних засновків і правил зустрічається рідко.

Правило завершення дискусії: «Результатом невдалого доведення точки зору має бути відмова протагоніста від своєї точки зору, а результатом успішного доведення точки зору має бути відмова антагоніста від своїх сумнівів з приводу її істинності»³⁷. Це правило можна трактувати як вимога експліцитного визнання результату. При недотриманні цього правила дискусія або не завершена й розбіжність сторін залишається, або дискусія зайшла в глухий кут. Останнє часто зустрічається тоді, коли позиції сторін обмежені тільки протилежними відповідями (так, ні) на основну проблему, а в дійсності може бути пошук «середнього», «проміжного», «іншого» рішення, яке було б позитивним результатом для всіх сторін. Загальне *правило використання мови:* учасники дискусії не можуть використовувати формулювання які є недостатньо чіткими або двозначними, при цьому вони не можуть з наміром невірно трактувати формулювання іншої сторони.

Підсумовуючи розгляд принципів і правил аргументації, слід зазначити, на наш погляд, одночасну присутність логічного й етичного аспектів в них, більш того, прослідковується пріоритет етичного

³⁵ Eemeren F. van, Grootendorst R., *Argumentation : Perspectives and Approaches*// Walter de Gruyter; 3rd 3., Reprint 2011. 458 p.

³⁶ Там само.

³⁷ Eemeren F. van, Grootendorst R., *Argumentation : Perspectives and Approaches*// Walter de Gruyter; 3rd 3., Reprint 2011. 458 p.

аспекту над логічним. Це можна витлумачити як визнання етики передумовною частиною будь-якої теорії аргументації. При цьому можливі варіанти: для Апеля це трансцендентальна етика, апіорі прийнята комунікативною спільнотою як екзистенційна детермінанта, а для Габермаса правила аргументації – це скоріше певний аналог правил в розумінні Л. Вітгенштайна: вони спонтанно виробляються в процесі різноманітних практик комунікації й поступово утворюють стійке, хоча й рухливе ядро комунікативної раціональності.

Основна література:

2,3,21,25

Додаткова література:

2, 3

**Контрольні запитання
для перевірки досягнення результатів навчання**

1. У чому полягає принцип кооперації як принцип етики аргументації (постулати Грайса)? За що постулати Грайса піддаються критиці?
2. Чим принцип комунікації, запропонований Ф. ван Емереном і Р. Гроотендорстом, відрізняється від принципу кооперації?
3. Етична й логічна складова 10 правил аргументації за Ф. ван Емереном і Р. Гроотендорстом.

**Тема 7. Інтегративні критерії оцінки якості
та ефективності аргументації***

* (з використанням текстів співавторів методичного посібника, раніше опублікованих в наступному джерелі: Сумарокова Л. М., Матюшина І. І. Сучасні аргументативні практики: логіко-комунікативні критерії ефективності. *Філософські аспекти дослідження казуальності в соціально-гуманітарній сфері* : монографія. Одеса: Видавничий дім «Гельветика», 2021. С.242-314.)

Зміст теми

Рівень концепту аргументативної практики, рівень структури аргументативної практики, рівень субстрату аргументативної практики, критерії оцінки якості аргументації, критерії оцінки ефективності аргументації, правила, які підвищують ефективність та якість аргументативної комунікації на початковій, основній та заключній стадії аргументативної практики.

Мета лекції

Навчити:

Здатності формулювати та аргументувати актуальні філософські ідеї, доказово й обґрунтовано викладати результати дослідження.

Здатності критично працювати з філософськими текстами, застосовувати різні методи аналізу та інтерпретації.

Здатності здійснювати аналітичне обґрунтування та інформаційно-організаційний супровід професійної діяльності.

Здатності бачити універсум комунікацій людини зі світом у вимірі медійних практик, способів практичного опанування світу.

Здатності вбачати в універсумі комунікацій людини зі світом, який змінюється, онтологічне, гносеологічне, логічне, антропологічне ядро.

Здатності самостійно створювати інформаційні продукти.

Результати навчання

Аналізувати, оцінювати і прогнозувати соціальні, політичні, економічні та культурні процеси із застосуванням фахових знань та спеціалізованих навичок розв'язання складних задач філософії.

Використовувати набуті знання в практиці європейської та євроатлантичної інтеграції України, зокрема проводити світоглядний аналіз та етико-ціннісну експертизу інтеграційних процесів.

Приймати ефективні рішення з питань управління складною професійною та/або навчальною діяльністю у сфері філософії.

Ефективно здійснювати аналітичне обґрунтування та інформаційно-організаційний супровід професійної діяльності.

План лекції № 10 (2 години)

1. Темпоральне структурування аргументації;
2. Критерії оцінки ефективності та якості аргументативної практики на рівні концепту, структури та субстрату;
3. Інтегративна модель аргументації.

Темпоральне структурування аргументації. Аргументація завжди є спробою розв'язати важку ситуацію. Предметом аргумента-

ції будемо називати вихідну проблему, яка виражає сутність наявних труднощів. Це може бути питанням або серією питань, на які треба відповісти. У термінах Ф. ван Емерена це виглядає як визначення основної розбіжності в думках і виявлення її типу. Елементарний тип розбіжності має місце тоді, коли висловлюється одна точка зору, яка потім піддається сумніву іншою стороною. Розбіжність у думках є змішаною, коли одній висунутій точці зору протиставляється інша точка зору й кожен учасник аргументації захищає свою та критикує чужу точку зору. Розбіжність можна вважати множинною, якщо висунуто декілька точок зору, і вони конкурують одна з одною. Головним завданням аргументації є розв'язання вихідної проблеми та, відповідно, подолання основної розбіжності точок зору сторін.

Точка зору (позиція) – це один з конкуруючих в процесі аргументації варіантів вирішення вихідної проблеми. Точка зору включає в якості елементів головне положення («головна думка», «теза», «висновок») і головні доводи (аргументи). Специфіку аргументації як цілого визначає співвідношення точок зору сторін і спосіб зв'язку тез і аргументів, що містяться в цих позиціях. Успішна аргументація припускає, що знайдена така точка зору, таке рішення вихідної проблеми, яке є прийнятним для всіх сторін. Сторона аргументації – це ті учасники аргументації (актори), які представляють і підтримують певну точку зору й критикують інші точки зору. Сама аргументація (визначення було дано вище) може бути представлена в двох проєкціях: як процес, тобто сукупність дій сторін, і як певний текст, що відображає, об'єктивує зміст повідомлень сторін, їх взаємодію та загальний комунікативний сенс аргументації як деякої цілісності. Інтеграційна модель ефективної аргументації повинна об'єднати обидві ці проєкції.

Оскільки аргументація здійснюється в мовній формі й сторони не можуть одночасно представляти й захищати, інтерпретувати й критикувати будь-які позиції, то дуже природно враховувати тимчасову переривчастість і тимчасову послідовність вступу в аргументацію її окремих учасників представників сторін. Тому здається цілком прийнятним існуючий поділ процесу аргументації за часовою

ознакою. Наприклад, виділяються чотири стадії аргументації: стадія конфронтації, стадія відкриття дискусії, стадія власне аргументації та заключна стадія.

На практиці послідовність стадій часто не дотримується, можуть бути пропущені деякі стадії, але це не зменшує значущості саме такої послідовності та саме таких стадій: «Ідеальна модель виконує важливу критичну функцію. Вона дозволяє визначити, де в реальній аргументативній дискусії присутня помилка, які необхідні елементи відсутні або представлені неадекватно»³⁸. Ми декілька видозмінили цю ідеальну тимчасову модель аргументації й виділимо в ній три стадії: підготовчу, основну та завершальну, зробивши часову ознаку ще більш експліцитно вираженою. При цьому ми об'єднаємо стадії відкриття дискусії й її ведення, не заперечуючи при цьому самої можливості диференціації часових відрізків всередині процесу аргументації: початковий обмін точками зору, обмін питаннями й запереченнями, висування нових серій аргументів тощо.

Таким чином, проводиться «зовнішнє», темпоральне структурування аргументації, яке може стати організаційним стрижнем будь-якої методики побудови алгоритму аргументативної комунікації. Іншим, «внутрішнім», стрижнем структурування аргументації як смислового цілого може бути систематизація смислів, що циркулюють і взаємодіють в аргументації. Побудувати системну модель аргументації як смислової цілісності можна, спираючись на теорію систем. Використовуючи варіант загальної теорії систем, розроблений А.І. Уйомовим, представимо аргументацію як систему через ієрархію трьох її рівнів: концепту, структури й субстрату. Вибір і фіксація системовірної властивості або відношення, тобто концепту, і логічно, і поведінково має передувати визначенню або побудові двох інших рівнів цілого. У цьому полягає сама суть обраного нами варіанта теоретико-системного підходу.

Критерії оцінки ефективності та якості аргументативної практики на рівні концепту, структури та субстрату. Який фак-

³⁸ Eemeren F. van, Grootendorst R., Snoek Henkemans. *Argumentative indicators in discourse. A pragma-dialectical study*. Dordrecht Springer, 2007, C-17

тор для аргументації як системи виконує функцію концепту? З нашої точки зору, це визначення й вибір головної мети та базових цінностей сторін; в ідеальному випадку – консенсуально прийнятих усіма комунікантами. Тут виникає знов-таки проблема співвідношення ідеального – належного, бажаного – фактично існуючого, уявлень про цілі, цінності та консенсус. До того ж про цілі та цінності учасників процесу аргументації часто взагалі не говорять, але це не скасовує самого факту, що прийняті сторонами вихідні головні цілі та цінності впливають на весь хід аргументації й на розуміння кожного кроку, кожного твердження сторін. Уже в силу цієї ролі концепту слід визнати, що відповідність концепту обов'язкова для всіх компонентів системи, і виступає важливим критерієм оцінки якості аргументації. Концепт задає систему відліку, фіксує певні, задані заздалегідь характеристики цілого.

З усіх розглянутих вище концепцій аргументації можна виділити критерії якості, безпосередньо пов'язані з рівнем концепту: в комунікативній філософії це визнання принципів свободи та рівності комунікантів; в теоріях комунікації це принцип мотивації і, ймовірно, постулати Грайса; в теоріях аргументації й в логіці це загальні принципи (закони) мислення, принципи обґрунтування та переконання. Всі ці критерії задають необхідні умови для здійснення самої можливості ефективної аргументації, для вибору її концепту, і в цьому сенсі є передумовними, «фоновими», рамковими. Власне концепт аргументації – це регулятивна установка на а) взаєморозуміння сторін і б) рішення даної, цілком конкретної проблеми. До рівня структури в системній моделі аргументації можна віднести сукупність відносин між позиціями сторін і їх важливими компонентами; сукупність методів, стилів, форм і правил висування, обґрунтування, критики й спростування точок зору. До рівня субстрату в системному поданні аргументації відносяться повідомлення й елементи повідомлень – твердження, питання, тлумачення виразів, а також комунікативні дії (незгода, згода, оцінка, підтвердження, заперечення, здивування, мовчання, недовіра тощо). Критерії ефективності аргументативних практик можна класифікувати по їх віднесеності до того чи іншого

рівня системної моделі. Критерії рівня концепту стосуються цілей і цінностей, зафіксованих в якості головних, системотвірних. Прийнята комунікантами ієрархія цінностей, яка вплинула на вибір концепту, – бажаних, емерджентних характеристик аргументації, – може бути позитивним показником якості аргументації тільки в тому випадку, якщо а) вона відповідає ієрархії цінностей, прийнятих в даній культурі, й б) відповідає тій ієрархії цінностей, на яку фактично спираються актори в своїх аргументативних діях. Негативна оцінка якості аргументації може бути дана тоді, коли зазначені ієрархії не узгоджуються одна з однією (наприклад, особиста мотивація однієї зі сторін не узгоджується з прийнятою в даній культурі ієрархією цінностей або до прийнятої всіма учасниками аргументації мотивацією).

Особливістю критеріїв якості аргументації, що відносяться до рівня концептів, є те, що в аргументативних практиках вони дуже рідко артикулюють (навіть частково), складаючи глибинний базис аргументації, її неявний керуючий блок. Тому суперечність сторін у виборі концепту, саме в силу його прихованого характеру, найбільш негативно й навіть руйнівно впливає на ефективність аргументації як діалогу: взаєморозуміння стає важкодосяжним, а консенсусне рішення проблеми практично неможливим.

У зв'язку з цим цілком виправданою є вимога комунікативної філософії експліцитно прийняти як необхідну вихідну установку аргументативної комунікації установку на сумлінне прагнення всіх учасників до взаєморозуміння та пошуків консенсусу. В якості прикладів критеріїв ефективності аргументації на рівні її структури можна, вочевидь, назвати правило тягаря доказу, правило логічності, правило аргументативної схеми. Приклади критеріїв ефективності аргументації як системи на рівні субстрату: правило формулювання та інтерпретації аргументів, правило точки зору, правило релевантності, правило вихідного засновку.

Узагальнюючи сказане, нижче спробуємо описати деяку робочу інтегративну модель аргументації, що супроводжується зводом критеріїв виміру якості й ефективності аргументації як цілого. При цьому зробимо накладання одна на одну темпоральної, діяльнісної та

сміслової (системної) моделей аргументації. Діяльнісний і смисловий аспекти аргументації при цьому можуть співвідноситися по-різному: ступінь їх узгодженості може варіюватися на різних часових відрізках аргументації.

Інтегративна модель аргументації. Опис підсумкової інтегративної моделі. Підготовча стадія починається з виявлення проблеми, яка повинна бути розв'язана за допомогою аргументативної комунікації. Сторони повинні представити свої точки зору, а організатор процесу (медіатор, суддя, модератор) – виявити спільне та відмінне в їх позиціях, визначити ступінь конфліктності відносин сторін, знайти головну розбіжність, яка повинна бути предметом дослідження й обговорення, і головний збіг позицій сторін, на який можна спиратися при обговоренні проблеми. Тільки після формулювання проблеми (або сукупності проблем) можна уточнити загальний образ ситуації, реального стану справ за допомогою представлених сторонами знань, думок, припущень, питань, оцінок тощо. Продовження підготовчої стадії полягає в тому, щоб, відштовхуючись від вихідної проблеми, встановити загальний контекст її розуміння та вирішення і, зокрема, необхідні фонові, передумовні знання, які стосуються цілей, цінностей, принципів, правил, установок, які мають наскрізну дію, тобто мають враховуватися й дотримуватися на всіх наступних стадіях, відрізках аргументації. Їх порушення загрожує значним зниженням якості аргументації й її шансів на успіх. Початківцям-комунікантам зазвичай доводиться витратити на їх експлікацію значно більше часу, ніж досвідченим, оскільки останні здебільшого інтуїтивно вже володіють ними. У число таких фонових, передумовних знань включаються всі згадані вище вимоги філософського рівня та значна частина загальнокомунікативних принципів (принцип мотивації, принцип діалогу, принцип ідентифікації Я, принцип логічності, тобто дотримання основних законів логіки). Закінчується підготовча стадія уточненням числа точок зору та відносин між ними (основне твердження й головні аргументи). Істотним заключним моментом підготовчої стадії є уточнення числа сторін, які потім наділяються різними можливостями в подальшій аргументативній комунікації. До

речі, уточнення числа сторін аргументативної комунікації не завжди є тривіальною процедурою. В якості «екзотичного» прикладу можна навести пропозицію Ю. Габермаса включити на правах Іншого в дискусію про правомірність втручання в геном людини того, хто стає мимовільною жертвою такого втручання, випробувавши на собі його наслідки, і хто міг би бути віртуальним опонентом, що апелює до своїх прав на рівність і свободу³⁹. Основна стадія. Власне аргументація починається з послідовності кроків демонстрації, захисту та уточнення точок зору сторін і основної проблеми. Кожна сторона повинна отримати слово для проголошення й обґрунтування своєї позиції. Тим самим реалізується ставлення *support*⁴⁰. При цьому кожна сторона повинна отримати можливість брати участь в уточненні й точок зору, й проблеми – за допомогою процедури запитань-відповідей. Аргументація продовжується за допомогою висування контраргументів – з пред'явлення фактів, відомостей, що спростовують, з виразу сумнівів в істинності знань, правильності дій тощо. Все це – дії, що узагальнюються за допомогою поняття *attack*. *Support* та *attack* в своїй сукупності й реалізують аргументативний дискурс як відношення конфронтації сторін, їх протистояння, що становить повний цикл аргументації. Основна стадія може складатися з декількох циклів реалізації зв'язки «*support-attack*»; при цьому поведінка сторін набуває деякого стильового забарвлення (приспосовування, ухилення, співпраця, конфронтація, компроміс і т.д.) або рольового розподілу⁴¹. Правила другої стадії аргументації, виконання яких підвищує її ефективність, крім всіх фонових умов, загальнокомунікативних принципів, включають також власне правила аргументації в їх широкому трактуванні, які об'єднують і логічний, і мовний, і ситуативний аспекти.

³⁹ Habermas J. *The Future of Human Nature*// Polity; 1st edition (April 18, 2003). 136 p.

⁴⁰ Dung P.M. On the acceptability of arguments and its fundamental role in nonmonotonic reasoning, logic programming, and n-person games // *Artificial Intelligence* 77, 321–357 (1995).

⁴¹ Wilber K. Appendix B: An integral mathematics of primordial perspectives / K. Wilber // Wilber K. Excerpt C: The ways we are in this together: intersubjectivity and interobjectivity in the holonic Kosmos // Wilber K. Excerpts from volume 2 of the Kosmos Trilogy. – 2003. Pp. 1349

Наприклад, вимога точності, достовірності й релевантності для аргументів; вимога дотримання логічного закону тотожності при обґрунтуванні тези, при критиці чужої точки зору; правило тягаря доведення; правило аргументативних схем; правило логічності при висновках і при обґрунтуванні точки зору. До того ж, в процесі аргументації слід враховувати ступінь стійкості аргументів проти критики та спростувань (розрізнення сильних і слабких аргументів), ступінь визначеності інформації, що використовується, ступінь категоричності тверджень, виражених за допомогою різних модальностей: «впевнено стверджую», «припускаю», «не виключаю», «дуже ймовірно», «категорично наполягаю», «сумнівно», «з необхідністю виходить» і т.п. Емоційний супровід тверджень може посилювати чи послаблювати довіру до вираженої ними інформації, і тим самим посилювати чи послаблювати ступінь їх доказовості та переконливості.

Заклучна стадія. На цій стадії оцінюється результат протистояння сторін, реальне співвідношення точок зору після реалізації support і attack. Йдеться про оцінку аргументації як цілого. При цьому може бути підтверджена або локальна (часткова), або повна результативність, що визначається ступенем досягнутого взаєморозуміння й згоди сторін на фініші аргументації. Якщо виграв одна зі сторін, то сторона, що програла, повинна це визнати. Якщо позиції обох сторін були частково визнані обґрунтованими, а частково – ні, то в цьому випадку приймається або консенсусне рішення, що враховує інтереси всіх сторін (і тоді проблема вирішена), або компромісне, яке означає лише часткове, локальне вирішення проблеми, а точніше – врегулювання конфлікту, який тим самим припинений, але може відновитися зі зміною ситуації. Інший аспект результативності пов'язаний з відповіддю на питання: чи досягнута загальна мета всіх учасників аргументативної комунікації та як це співвідноситься з досягненням цілей сторін? Тут доведеться співвідносити прагматику дій кожної сторони (як підсистеми) і прагматику комунікативного процесу в цілому (як системи). Консенсус і тут у всіх аспектах – логічному, етичному, практичному, соціальному – більш ефективний, ніж компроміс: останній означає лише наявність більш сильної позиції в одній зі сторін

на даний момент часу. Перший і найважливіший висновок з проведеного аналізу полягає в тому, що системотвірну роль при побудові аргументації грає дотримання тих рамкових, передумовних принципів, на які, як правило, найменше експліцитно звертають увагу в аргументативних практиках. Йдеться про принципи світоглядного рівня.

А тим часом без опори на їх регулятивну м'яку силу жодна навіть найдосконаліша технологія роботи з інформацією, жодна навіть найбільш раціональна алгоритмізація дій сторін не зможуть уберегти від переходу в ірраціональну «гру в бісер» або руйнівну «гру без правил», від створення «тексту», що не має не тільки цілісності, але й зв'язності й шансів на знаходження загального сенсу. У свою чергу, навіть наймудріші загальні принципи філософського рівня не можуть бути реалізовані, якщо не знайдені відповідні їм форми вираження думки та механізми дій, тобто технології аргументативної комунікації. Інший досить важливий висновок з розглянутих концепцій аргументації полягає в тому, що будь-яка модель аргументації в значній мірі втрачає свою теоретичну адекватність і практичну ефективність, якщо вона не враховує комунікативної природи самого процесу аргументації, його зв'язку з «патологіями» комунікації, їх «лікуванням», а ще краще – з «профілактикою». У центрі уваги завжди знаходиться зіткнення дій support і attack, вироблених комунікантами в деякому неоднорідному смисловому просторі, де завжди є напруга, яка потребує послаблення; потреба в зменшенні або знятті напруги має бути присутня у всіх сторін (можливо, в різному ступені).

У зв'язку з цим суперечки про те, що первинно, яке відношення більш важливо в аргументації – support або attack – представляються непродуктивними, оскільки саме взаємодія цих відносин, їх взаємна підтримка та їх взаємна перевірка на спроможність, на міцність, на аргументативну силу становлять сутність аргументації як цілого.

Основна література:

2, 3, 21

Додаткова література

5,7

**Контрольні запитання
для перевірки досягнення результатів навчання**

1. Що таке «точка зору» в аргументації, з яких компонентів складається?
2. Що визначає специфіку аргументації як цілого?
3. Які є принципи структурування аргументації?
4. Що таке концепт, структура й субстрат системи аргументації?
5. Якими є критерії ефективності аргументації на рівні концепту, структури, субстрату?

ЗАГАЛЬНІ МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

В процесі практичних занять слід відповісти на питання: в якій мірі практично можна застосувати перелічені вище критерії оцінювання в конкретній аргументативній практиці.

В якості підготовки до практичних занять кожен зі здобувачів повинен виконати наступні завдання.

1. Обрати для аналізу будь-яку аргументативну практику.
2. Сформулювати головну проблему, тобто питання чи декілька питань, на які надає відповідь сторона комунікації.
3. Уточнити тезаурус сторін аргументації. Визначити чи достатній рівень спільного тезаурусу.
4. Уточнити смисли ключових термінів. Знайти загальне та те, що відрізняється у їх застосуванні. Обрати чи задати смисли, у яких будуть використовуватися ці терміни. Які способи уточнення понять ви при цьому використали?
5. Сформулювати свою точку зору (вихідна теза чи висновок, який отримано в результаті дослідження).
6. Вказати основні аргументи на користь даної точки зору. Намітити інші можливі аргументи *pro et contra* (support and attack).
7. Оцінити доказову та переконливу силу різних аргументів.
8. Сформулювати питання, відповіді на які були б продовженням обговорення цієї теми у майбутніх дослідженнях.

ТЕМИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

Тема 2. Філософське підґрунтя курсу. Категорії та концепти.

Практичне заняття № 1 (2 години)

1. Філософські передумови та їх вплив на розуміння структури та функції аргументації.
2. Комунікативна філософія і ідея комунікативної логіки.
3. Комунікація як цінність.
4. Виміри людського буття та їх вплив на комунікацію.

Практичне завдання:

1. Поміркуйте над значенням філософії для подальшого розвитку теорії та практики аргументації.

2. Чи можливий дієвий вплив філософської спільноти на конструктивне та результативне вирішення конфліктів. Проілюструйте свою відповідь прикладами аргументативних комунікацій з відкритих джерел.

3. Проаналізуйте есе Юргена Габермаса німецькій газеті *Süddeutsche Zeitung* «Ein Plädoyer für Verhandlungen» чи вважаєте позицію «мир будь-якою ціною» конструктивним та результативним способом вирішення конфліктів. <https://www.sueddeutsche.de/projekte/artikel/kultur/juergen-habermas-ukraine-sz-verhandlungen-el59105/?reduced=true>

Рекомендована література:

1. Habermas Jürgen Philosophical Introductions: Five Approaches to Communicative Reason// Polity; 1st edition (August 27, 2018). 200 p.
2. Habermas Jürgen The Theory of Communicative Action, Volume 2: Lifeworld and System: A Critique of Functionalist Reason// Beacon Press (March 1, 1985). 457 p.

3. Yeremenko A. World Kaleidoscope / A. Yeremenko // Philosophy and Cosmology. - Vol. 28. - ISPC , 2022. – P. 168-184.

4. Бистрицький Є., Зимовець Р., Пролеєв С. Комунікація і культура в глобальному світі. Київ : Дух і Літера, 2020. 416 с.

5. Еременко А. М. «Ми діалектику вчили не за Гегелем». Філософія в дзеркалі політичної пропаганди: спроба антропологічного підходу/ А. М. Еременко, Д. В. Яковлев // Актуальні проблеми філософії та соціології : Науково-практичний журнал / Голов. ред. С. Г. Секундант, відпов. ред. Д. В. Яковлев ; Міністерство освіти і науки України ; Національний університет «Одеська юридична академія». - Одеса, 2019. - Вип. 25. - С. 10-23. DOI: 10.32837/apfs.v0i24.885

6. Ермоленко А.М. Комунікативна практична філософія. Підручник. К.: Лібра, 1999. 488 с.

7. Капустіна Н. Б. Обґрунтування соціальної природи відповідальності / Н. Б. Капустіна // Правове життя сучасної України: матеріали Міжнар. наук. конф. проф.-викл. та аспірант. складу / відп. за вип. В. М. Дрьомін; НУ ОЮА, Півд. регіон. центр НАПрН України. – Одеса: Фенікс, 2014. – Т. 2. – С. 18-20.

8. Капустіна Н. Б. Трансгуманізм як проєкт покращення людини: філософсько-етичний вимір / Н. Б. Капустіна, Л. О. Попсуєнко // Юридичний вісник. - Одеса : Гельветика - 2019. - № 2. - С. 94-99.

9. Матюшина І. І. Дві теорії комунікативної дії: Ю. Габермас і М. Попович / І. І. Матюшина // Актуальні проблеми філософії та соціології: Науково-практичний журнал / Голов. ред. Д. В. Яковлев; відпов. секретар І. В. Шамша; Міністерство освіти і науки України; Національний університет «Одеська юридична академія». - Одеса, 2017. - Вип. 20. - С. 67-70.

10. Матюшина І. І. Запит на критичне мислення: модний бренд чи симптом? / І. І. Матюшина // Правові та інституційні механізми забезпечення розвитку України в умовах європейської інтеграції : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 18 травня 2018 р.) У 2-х т. Т. 1 / відп. ред. Г. О. Ульянова. – Одеса : Видавничий дім «Гельветика», 2018. – С. 21-24.

11. Скалацька, О. В. (2020). Вплив ЗМІ на динаміку соціальних конфліктів. *Вісник Харківського національного університету іме-*

ні В. Н. Каразіна. Серія «Соціальні комунікації», (17). URL: <https://periodicals.karazin.ua/sc/article/view/16534>

12. Смазнова І. С. Про подолання культури мілітаризму в менталітеті сучасної людини / Ірина Сергіївна Смазнова // Юриспруденція сьогодні: між апологією і креативністю. Пам'яті проф. Ю. М. Оборотова : (до 75-річчя від дня народж. д. ю. н., проф. Ю. М. Оборотова) : матер. Міжнар. наук.-практ. конф.(Одеса, 17 верес. 2021 р. / Нац. ун-т «Одеська юрид. академія»; за заг. ред. А. Ф. Крижановського. – Одеса : Фенікс, 2021. – С. 128–133.

13. Смазнова І. С. Роль пропаганди у сучасних демократичних державах / І. С. Смазнова // Європейський вибір України, розвиток науки та національна безпека в реаліях масштабної військової агресії та глобальних викликів ХХІ століття» (до 25-річчя Національного університету «Одеська юридична академія» та 175-річчя Одеської школи права): у 2 т. : матеріали Міжнар.наук.-практ. конф. (м. Одеса, 17 червня 2022 р.) / за загальною редакцією С. В. Ківалова. Одеса: Видавничий дім «Гельветика», 2022. Т. 1. С. 7-10.

14. Сумарокова Л. М. «Концепт»: теоретико-системний і культурологічний контексти застосування. *RES SYSTEMICA. Збірка робіт, присвячених 90-річчю Авеніра Івановича Уймова*. Одеса: Видавник С.Л. Назарчук. 2020. С. 89-96.

15. Сумарокова Л. М. Комунікативна філософія: випробування практиками / Л. М. Сумарокова // Наука та суспільне життя України в епоху глобальних викликів людства у цифрову еру (з нагоди 30-річчяпроголошення незалежності України та 25-річчя прийняття Конституції України) : у 2 т. : матеріали Міжнар. наук.-практ.конф. (м. Одеса, 21 трав. 2021 р.) / за загальною редакцією С. В. Ківалова. Одеса : Видавничий дім «Гельветика», 2021. Т. 1. С. 11-14.

16. Сумарокова Л. М. Логіка vs війна / Л. М. Сумарокова // Європейський вибір України, розвиток науки та національна безпека в реаліях масштабної військової агресії та глобальних викликів ХХІ століття» (до 25-річчя Національного університету «Одеська юридична академія» та 175-річчя Одеської школи права) : у 2 т. : матеріали Міжнар.наук.-практ. конф. (м. Одеса, 17 червня 2022 р.) / за загаль-

ною редакцією С. В. Ківалова. Одеса : Видавничий дім «Гельветика», 2022. Т. 1. С. 16-19.

17. Сумарокова Л. М. Сучасні аргументативні практики: проблема ефективності / Л. Н. Сумарокова // Правове життя сучасної України : у 3 т. : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 15 трав. 2020 р.) / відп. ред. М. Р. Аракелян. – Одеса : Гельветика, 2020. Т. 1. С. 11-14.

18. Сумарокова Л. М., Матюшина І. І. Сучасні аргументативні практики: логіко-комунікативні критерії ефективності. *Філософські аспекти дослідження казуальності в соціально-гуманітарній сфері : монографія*. Одеса: Видавничий дім «Гельветика», 2021. С. 242-314.

Тема 3. Специфіка аргументації як виду комунікації. Перспективи розвитку теорії та практики аргументації

Практичне заняття № 2 (2 години)

1. Метатеоретичні принципи теорії аргументації за Франсом Х. ван Еемереном і Робом Гроотендостом
2. Вплив принципів комунікації та принципів філософського рівня на теорію аргументації.
3. Особлива роль аргументації як виду комунікації.
4. Загальні критерії культури аргументації.

Практичне завдання:

Проаналізуйте критику існуючих теорій аргументації. Запропонуйте власні шляхи подолання недоліків існуючих теорій аргументації та їх розвитку.

Рекомендована література:

1. Habermas Jürgen Philosophical Introductions: Five Approaches to Communicative Reason// Polity; 1st edition (August 27, 2018). 200 p.
2. Habermas Jürgen The Theory of Communicative Action, Volume 2: Lifeworld and System: A Critique of Functionalist Reason// Beacon Press (March 1, 1985). 457 p

3. Walton D.N., Krabbe E.C.W. Commitment in Dialogue. State University of New York Press, 1995. P.66

4. Ермоленко А.М. Комунікативна практична філософія. Підручник. К.: Лібра, 1999. С. 30–31.

5. Смазнова І. С. Толерантність: від казуальності до константи нормативності. *Філософські аспекти дослідження казуальності в соціо-гуманітарній сфері : монографія*. Одеса: Видавничий дім «Гельветика», 2021. С. 347-382.

6. Сумарокова Л. М. Про комунікативну логіку. VIII Уйомовські читання (2020) : матеріали Наукових читань пам'яті Авеніра Уйомова / від. ред. К. В. Райхерт. Одеса : Одеський національний університет імені І. І. Мечникова, 2020. С. 117-122.

7. Сумарокова Л. М. Про осудність учасників публічної комунікації (за Ю. Габермасом) / Л.М. Сумарокова // Правове життя сучасної України : у 2 т. : матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 17 трав. 2019 р.) / відп. ред. Г. О. Ульянова. Одеса : ВД «Гельветика», 2019. Т. 1. С. 20 - 22.

8. Сумарокова Л. М. Системи цілей-цінностей в аргументації. IX Уйомовські читання (2021) : матеріали Наукових читань пам'яті Авеніра Уйомова / упор. і ред. К. В. Райхерт. Одеса : Одеський національний університет імені І. І. Мечникова, 2021. С. 70-74.

9. Сумарокова Л. М. Сучасні аргументативні практики: проблема ефективності / Л. М. Сумарокова // Правове життя сучасної України : у 3 т. : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 15 трав. 2020 р.) / відп. ред. М. Р. Аракелян. – Одеса : Гельветика, 2020. Т. 1. С. 11-14.

10. Сумарокова Л. М. Юридична логіка: комунікативна концепція : монографія. Одеса: Фенікс, 2015. 204 с.

11. Сумарокова Л. М., Матюшина І. І. Сучасні аргументативні практики: логіко-комунікативні критерії ефективності *Філософські аспекти дослідження казуальності в соціально-гуманітарній сфері : монографія*. Одеса: Видавничий дім «Гельветика», 2021. С. 242-314.

Тема 4. Структура аргументації як особливого виду комунікації

Практичне заняття № 3 (2 години)

1. Структура як цілісна характеристика аргументації.
2. Структура аргументації «за горизонталлю»
3. Співвідношення рівнів аргументації за ступенем їх експліцитності.
4. Глибинний базис аргументації і його роль в аргументативній комунікації

Практичне завдання:

1. На ґрунті власних спостережень, проаналізуйте як співвідноситься структура аргументації і практики публічних аргументативних комунікацій які ви спостерігаєте в період збройних (та інших) конфліктів.

2. Охарактеризуйте значення слів, дій та концептів сторін військового (і не тільки) конфлікту під час моделювання ними можливих варіантів розвитку подій.

3. Знайдіть приклади, які ілюструють різні рівні аргументації в рамках інформаційної війни.

Рекомендована література:

1. Frans H. van Eemeren *Argumentation Theory: A Pragmatic-Dialectical Perspective* (Argumentation Library Book 33)// Springer; 1st ed. 2018 edition (July 27, 2018). 214 p.

2. Frans H. van Eemeren, Bart Garssen, Erik C. W. Krabbe, A. Francisca Snoeck Henkemans, Bart Verheij, Jean H. M. Wagemans *Handbook of Argumentation Theory*// Springer; 2014 th edition (July 16, 2014). 1000 p.

3. Сумарокова Л. М., Матюшина І. І. Сучасні аргументативні практики: логіко-комунікативні критерії ефективності *Філософські аспекти дослідження казуальності в соціально-гуманітарній сфері : монографія*. Одеса: Видавничий дім «Гельветика», 2021. С. 242-314.

Тема 5. Принципи аргументації як виду комунікації (Загальні принципи комунікації)ч.1./ч. 2/ ч.3

Практичне заняття № 4, 5, 6 (6 годин)

1. Принципи комунікації: філософський рівень (Ю. Габермас, К- О. Апель).
2. Принципи комунікації у сучасних теоріях комунікації:
 - принцип мотивації та його різні інтерпретації;
 - принцип ідентифікації суб'єкта комунікації;
 - принципи, що регулюють відносини між комунікантами;

Практичне завдання:

Підготуйте аналітичний огляд аргументативної комунікації.

Методичні рекомендації для виконання завдання:

Для виконання даного завдання, знайдіть у відкритих джерелах аргументативну комунікацію і проаналізуйте її за наступним планом:

- 1) Точки зору всіх сторін;
- 2) Роль в дискусії, яку прийняли на себе сторони комунікації;
- 3) Відправні точки, від якої відштовхуються сторони комунікації;
- 4) Аргументи, які сторони експліцитно чи імпліцитно висувають на підтримку своїх позицій;
- 5) Структура аргументації кожної із сторін;
- 6) Схема аргументів, які використовуються в різних індивідуальних аргументах

Рекомендована література:

1. Em Griffin, Andrew Ledbetter, Glenn Sparks A First Look at Communication Theory// McGraw Hill; 11th edition (May 20, 2022). 560 p.
2. Habermas Jürgen Philosophical Introductions: Five Approaches to Communicative Reason// Polity; 1st edition (August 27, 2018). 200 p.
3. Habermas Jürgen The Theory of Communicative Action, Volume 2: Lifeworld and System: A Critique of Functionalist Reason// Beacon Press (March 1, 1985). 457 p.

4. Сумарокова Л. М., Матюшина І. І. Сучасні аргументативні практики: логіко-комунікативні критерії ефективності *Філософські аспекти дослідження казуальності в соціально-гуманітарній сфері : монографія*. Одеса: Видавничий дім «Гельветика», 2021. С. 242-314.

Тема 6. Принципи і правила аргументації як специфічного виду комунікації (ч.1/ ч.2)

Практичне заняття № 7, 8, 9 (4 години)

1. Загальні принципи аргументації. Постулати Грайса.
2. Основні стадії аргументації .
3. Вимоги до тези та аргументів.
4. «Тягар доведення».
5. Варіанти обґрунтування.
6. Діалогічність обґрунтування.
7. Підготовча стадія аргументації (аналіз теми; формулювання проблеми; поняття точки зору).
8. Формування тезауруса. Основні способи уточнення значення термінів.

Практичне завдання:

Підготуйте аналітичний огляд аргументативної комунікації.

Методичні рекомендації для виконання завдання:

Для виконання даного завдання, знайдіть у відкритих джерелах аргументативну комунікацію і проаналізуйте її за наступним планом:

- 1) Точки зору всіх сторін;
- 2) Роль в дискусії, яку прийняли на себе сторони комунікації;
- 3) Відправні точки, від якої відштовхуються сторони комунікації;
- 4) Аргументи, які сторони експліцитно чи імпліцитно висувають на підтримку своїх позицій;
- 5) Структура аргументації кожної із сторін;
- 6) Схема аргументів, які використовуються в різних індивідуальних аргументах

Рекомендована література:

1. Frans H. van Eemeren Argumentation Theory: A Pragmatic-Dialectical Perspective (Argumentation Library Book 33)// Springer; 1st ed. 2018 edition (July 27, 2018). 214 p.
2. Frans H. van Eemeren, Bart Garssen, Erik C. W. Krabbe, A. Francisca Snoeck Henkemans, Bart Verheij, Jean H. M. Wagemans Handbook of Argumentation Theory// Springer; 2014 th edition (July 16, 2014). 1000 p.
3. Смазнова І. С. Діалектика категорій «агресія» і «толерантність» в умовах глобалізації. Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія: Юридичні науки. 2018. Том 29 (68), № 5. С. 123–129.
4. Смазнова І. С. Системний вимір агресії і толерантності як парних правових категорій. Методологія та інноватика загальнотеоретичної юриспруденції : колективна монографія / Ю. М. Оборотов, А. П. Овчиннікова, В. В. Завальнюк та ін.; за ред. Ю. М. Оборотова. Одеса : Фенікс, 2019. 420 с. (підрозділ 1.15. С. 187–198).
5. Сумарокова Л. М., Матюшина І. І. Сучасні аргументативні практики: логіко-комунікативні критерії ефективності *Філософські аспекти дослідження казуальності в соціально-гуманітарній сфері : монографія*. Одеса: Видавничий дім «Гельветика», 2021. С. 242-314.
6. Токар Л. В. Окрема думка судді: загроза дисонансу або умова поліфонічної єдності? / Л. В. Токар // Європейський вибір України, розвиток науки та національна безпека в реаліях масштабної військової агресії та глобальних викликів ХХІ століття» (до 25-річчя Національного університету «Одеська юридична академія» та 175-річчя Одеської школи права) : у 2 т. : матеріали Міжнарод.наук.-практ. конф. (м. Одеса, 17 червня 2022 р.) / за загальною редакцією С. В. Ківалова. – Одеса : Видавничий дім «Гельветика», 2022. Т. 1. С. 38-40.

Тема 7. Інтегративні критерії оцінки ефективності аргументації

Практичне заняття № 10 (2 години)

1. Логіко-комунікативні вимоги до основної стадії аргументації: висунення аргументів та контраргументів.
2. Співвідношення позицій *pro et contra* в аргументації.
3. Правила завершення аргументації.
4. Регулятивна функція загальних принципів комунікації на різних стадіях комунікації.

Практичне завдання:

1. У відкритих джерелах знайдіть приклад аргументативної комунікації. Надайте аналіз її ефективності.

Методичні рекомендації для виконання завдання:

– Визначте ефективність аргументативної практики на рівні **концепту** та надайте йому оцінку: (позитивну чи негативну). *Критерії рівня концепту стосуються цілей і цінностей, зафіксованих в якості головних, системотвірних. Прийнята комунікантами ієрархія цінностей, яка вплинула на вибір концепту, – бажаних, емерджентних характеристик аргументації, – може бути позитивним показником якості аргументації тільки в тому випадку, якщо а) вона відповідає ієрархії цінностей, прийнятих в даній культурі, й б) відповідає тій ієрархії цінностей, на яку фактично спираються актори в своїх аргументативних діях. Негативна оцінка якості аргументації може бути дана тоді, коли зазначені ієрархії не узгоджуються одна з однією (наприклад, особиста мотивація однієї зі сторін не узгоджується з прийнятою в даній культурі ієрархією цінностей або до прийнятої всіма учасниками аргументації мотивацією)*

– Визначте ефективність аргументативної практики на рівні **структури** за рівнем дотримання основних правил: правила тягаря доведення, правила логічності, правил аргументативної схеми.

– Визначте ефективність аргументативної практики на рівні **субстрату** за дотриманням наступних правил: правила формулю-

вання та інтерпретації аргументів, правила точки зору, правила релевантності, правила вихідного засновку.

- Надайте оцінку результативності аргументативної комунікації.

- Надайте пропозиції (рекомендації) щодо можливості підвищення ефективності та якості даної комунікативної аргументації),

- Надати прогностичне бачення щодо можливості прийняття консенсусного рішення в даній аргументативній комунікації за умови врахування ваших рекомендацій.

2. Підготуйте індивідуальний проєкт аргументативної комунікації.

Рекомендована література:

1. Frans H. van Eemeren *Argumentation Theory: A Pragmatic-Dialectical Perspective* (Argumentation Library Book 33)// Springer; 1st ed. 2018 edition (July 27, 2018). 214 p.

2. Frans H. van Eemeren, Bart Garssen, Erik C. W. Krabbe, A. Francisca Snoeck Henkemans, Bart Verheij, Jean H. M. Wagemans *Handbook of Argumentation Theory*// Springer; 2014 th edition (July 16, 2014). 1000 p.

3. Сумарокова Л. М. Про комунікативну логіку. VIII Уйомовські читання (2020) : матеріали Наукових читань пам'яті Авеніра Уйомова / від. ред. К. В. Райхерт. Одеса : Одеський національний університет імені І. І. Мечникова, 2020. С. 117-122.

4. Сумарокова Л. М. Юридична логіка: комунікативна концепція : монографія. Одеса: Фенікс, 2015. 204 с.

5. Сумарокова Л. М., Матюшина І. І. Сучасні аргументативні практики: логіко-комунікативні критерії ефективності Філософські аспекти дослідження казуальності в соціально-гуманітарній сфері : монографія. Одеса: Видавничий дім «Гельветика», 2021. С. 242-314.

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПІДГОТОВКИ ІНДИВІДУАЛЬНОГО ПРОЕКТУ АРГУМЕНТАТИВНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

У якості **індивідуальної роботи** кожен здобувач освіти має надати індивідуальний проект аргументативної комунікації.

Далі спробуємо систематизувати всі перелічені вимоги, що пред'являються до аргументативної комунікації та представити їх у вигляді тих, що послідовно змінюють одна одну.

Виокремимо три стадії: **підготовчу, основну та завершальну.**

Підготовча стадія.

1. Підготовча стадія починається з вибору теми та способу її інтерпретації.

2. Слід чітко формулювати проблему, яка повинна бути вирішена за допомогою аргументативної комунікації.

3. Продовження підготовчої стадії полягає в тому, що, відштовхуючись від вихідної проблеми, встановити загальний контекст її розуміння та вирішення і, зокрема, необхідні фонові, передумовні знання, які стосуються цілей, цінностей, принципів, правил, установок, які мають наскрізну дію, тобто мають враховуватися й дотримуватися на всіх наступних стадіях аргументації. Їх порушення загрожує значним зниженням якості аргументації й знижує шанси на успіх. Початківцям-комунікантам зазвичай доводиться витрачати на їх експлікацію значно більше часу, ніж досвідченим, оскільки останні здебільшого інтуїтивно вже володіють ними. У число таких фонових, передумовних знань включаються всі згадані вище вимоги філософського рівня та значна частина загальнокомунікативних принципів (принцип мотивації, принцип діалогу, принцип ідентифікації Я, принцип логічності, тобто дотримання основних законів логіки).

4. Закінчується підготовча стадія уточненням числа точок зору (основне твердження й головні аргументи) та відносин між ними. Іс-

тотним заключним моментом підготовчої стадії є уточнення числа сторін, які потім наділяються рівними можливостями в подальшій аргументативній комунікації.

Основна стадія.

1. Власне аргументація починається з послідовності кроків демонстрації, захисту та уточнення точок зору сторін і основної проблеми. Кожна сторона повинна отримати слово для проголошення й обґрунтування своєї позиції. Тим самим реалізується позиція support. При цьому кожна сторона повинна отримати можливість брати участь в уточненні точок зору, й проблеми – за допомогою процедури запитань-відповідей.

2. Аргументація продовжується за допомогою висування контраргументів – з пред'явлення фактів, відомостей, що спростовують, з виразу сумнівів в істинності знань, правильності дій тощо. Все це – дії, що узагальнюються за допомогою поняття attack..

3. В процесі аргументації слід враховувати ступінь стійкості аргументів проти критики та спростувань (розрізнення сильних і слабких аргументів), ступінь визначеності інформації, що використовується, ступінь категоричності тверджень, виражених за допомогою різних модальностей: «впевнено стверджую», «припускаю», «не виключаю», «дуже ймовірно», «категорично наполягаю», «сумнівно», «з необхідністю виходить» тощо. Емоційний супровід тверджень може посилювати чи послаблювати довіру до вираженої ними інформації, і тим самим посилювати чи послаблювати ступінь їх доказовості та переконливості.

Заклучна стадія.

На цій стадії оцінюється результат протистояння сторін, реальне співвідношення точок зору після реалізації support і attack. Йдеться про оцінку аргументації як цілого.

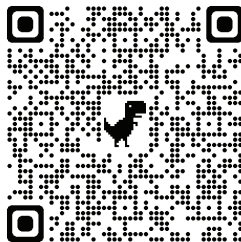
При цьому може бути підтверджена або локальна (часткова), або повна результативність, що визначається ступенем досягнутого взаєморозуміння й згоди сторін на фініші аргументації. Якщо виграє одна зі сторін, то сторона, що програла, повинна це визнати. Якщо

позиції обох сторін були частково визнані обґрунтованими, а частково - ні, то в цьому випадку приймається або консенсусне рішення, що враховує інтереси всіх сторін (і тоді проблема вирішена), або компромісне, яке означає лише часткове, локальне вирішення проблеми, а точніше – врегулювання конфлікту, який тим самим припинений, але може відновитися зі зміною ситуації. Інший аспект результативності пов'язаний з відповіддю на питання: чи досягнута загальна мета всіх учасників аргументативної комунікації та як це співвідноситься з досягненням цілей сторін? Тут доведеться співвідносити прагматику дій кожної сторони (як підсистеми) і прагматику комунікативного процесу в цілому (як системи). Консенсус і тут у всіх аспектах – логічному, етичному, практичному, соціальному - більш ефективний, ніж компроміс: останній означає лише наявність більш сильної позиції в однієї зі сторін на даний момент часу.

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Самостійна робота включає:

1. роботу з друкованими та електронними джерелами;
2. самостійне вивчення певних питань;
3. участь у роботі студентських наукових гуртків кафедри філософії: <https://sites.google.com/onua.edu.ua/fkod-new-ua/%D0%B3%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D0%B0-%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%96%D0%BD%D0%BA%D0%B0>



4. підбір аргументативних практик у відкритих джерелах.

До прикладу:

- Матеріали круглих столів:
- <http://journal.philosophy.ua/>; <https://dumka.philosophy.ua/index.php/fd>
- <https://www.ted.com/>
- <https://www.youtube.com/@cowoguru>
- <https://www.youtube.com/channel/UCChqX7HRSvr5oZdYBcnx62fA>
- <https://www.youtube.com/channel/UCdymTSU5CS-pOzo6clD8p5g> ;
- Промова Олександри Матвійчук на церемонії вручення Нобелівської премії миру // https://www.youtube.com/watch?v=_AYGgztDGxM

– Бесіда Девіда Леттермана з Президентом Володимиром Зеленським <https://www.youtube.com/watch?v=96Op72mMSJw>;

5. самостійний перегляд тематичного інтернет-контенту:

– Курс лекцій з теорії аргументації к.ф.н, доцента Сумарокової Л.М.

<https://youtu.be/1J-5MDlArlo>

<https://youtu.be/nspzesGm1Ig>

<https://youtu.be/-q1RCfDynSM>

<https://youtu.be/qs7CPZPe54U>

– Курс лекцій: Аргументація. Теорія і практика з Андрієм Баймейстером. Cowo. школа <https://www.youtube.com/playlist?list=PL5mMVqjrytJuAx0sJASqxNVIp611hM9oa> тощо;

6. проходження тематичних онлайн- курсів на освітніх платформах:

– Udemy,

– Coursera тощо.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

Обов'язкова:

1. Em Griffin, Andrew Ledbetter, Glenn Sparks A First Look at Communication Theory// McGraw Hill; 11th edition (May 20, 2022). 560 p.
2. Frans H. van Eemeren Argumentation Theory: A Pragmatic-Dialectical Perspective (Argumentation Library Book 33)// Springer; 1st ed. 2018 edition (July 27, 2018). 214 p.
3. Frans H. van Eemeren, Bart Garssen, Erik C. W. Krabbe, A. Francisca Snoeck Henkemans, Bart Verheij, Jean H. M. Wagemans Handbook of Argumentation Theory// Springer; 2014 th edition (July 16, 2014). 1000 p.
4. Habermas Jürgen Philosophical Introductions: Five Approaches to Communicative Reason// Polity; 1st edition (August 27, 2018). 200 p.
5. Habermas Jürgen The Theory of Communicative Action, Volume 2: Lifeworld and System: A Critique of Functionalist Reason// Beacon Press (March 1, 1985). 457 p.
6. Walton D.N., Krabbe E.C.W. Commitment in Dialogue. State University of New York Press, 1995. P.66
7. Yeremenko A. World Kaleidoscope / A. Yeremenko // Philosophy and Cosmology. - Vol. 28. - ISPC , 2022. – P. 168-184.
8. Бистрицький Є., Зимовець Р., Пролєєв С. Комунікація і культура в глобальному світі. Київ : Дух і Літера, 2020. 416 с.
9. Еременко А. М. «Ми діалектику вчили не за Гегелем». Філософія в дзеркалі політичної пропаганди: спроба антропологічного підходу/ А. М. Еременко, Д. В. Яковлев // Актуальні проблеми філософії та соціології : Науково-практичний журнал / Голов. ред. С. Г. Секундант, відпов. ред. Д. В. Яковлев ; Міністерство освіти і науки України ; Національний університет «Одеська юридична академія». - Одеса, 2019. - Вип. 25. - С. 10-23. DOI: 10.32837/apfs.v0i24.885
10. Капустіна Н. Б. Обґрунтування соціальної природи відповідальності / Н. Б. Капустіна // Правове життя сучасної України: матеріали Міжнар. наук. конф. проф.-викл. та аспірант. складу / відп. за

вип. В. М. Дрьомін; НУ ОЮА, Півд. регіон. центр НАПрН України. – Одеса: Фенікс, 2014. – Т. 2. – С. 18-20.

11. Капустіна Н. Б. Трансгуманізм як проєкт покращення людини: філософсько-етичний вимір / Н. Б. Капустіна, Л. О. Попсуєнко // Юридичний вісник. - Одеса : Гельветика - 2019. - № 2. - С. 94-99.

12. Матюшина І. І. Дві теорії комунікативної дії: Ю. Габермас і М. Попович / І. І. Матюшина // Актуальні проблеми філософії та соціології: Науково-практичний журнал / Голов. ред. Д. В. Яковлев; відпов. секретар І. В. Шамша; Міністерство освіти і науки України; Національний університет «Одеська юридична академія». - Одеса, 2017. - Вип. 20. - С. 67-70.

13. Матюшина І. І. Запит на критичне мислення: модний бренд чи симптом? / І. І. Матюшина // Правові та інституційні механізми забезпечення розвитку України в умовах європейської інтеграції : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 18 травня 2018 р.) У 2-х т. Т. 1 / відп. ред. Г. О. Ульянова. – Одеса : Видавничий дім «Гельветика», 2018. – С. 21-24.

14. Попович М.В. Раціональність і виміри людського буття. К.: Видавництво «Сфера», 1997. 290 с

15. Скалацька, О. В. (2020). Вплив ЗМІ на динаміку соціальних конфліктів. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія «Соціальні комунікації»*, (17). URL: <https://periodicals.karazin.ua/sc/article/view/16534>

16. Смазнова І. С. Про подолання культури мілітаризму в менталітеті сучасної людини / Ірина Сергіївна Смазнова // Юриспруденція сьогодні: між апологією і креативністю. Пам'яті проф. Ю. М. Оборотова : (до 75-річчя від дня народж. д. ю. н., проф. Ю. М. Оборотова) : матер. Міжнар. наук.-практ. конф.(Одеса, 17 верес. 2021 р. / Нац. ун-т «Одеська юрид. академія»; за заг. ред. А. Ф. Крижановського. – Одеса : Фенікс, 2021. – С. 128–133.

17. Смазнова І. С. Роль пропаганди у сучасних демократичних державах / І. С. Смазнова // Європейський вибір України, розвиток науки та національна безпека в реаліях масштабної військової агресії та глобальних викликів ХХІ століття» (до 25-річчя Національно-

го університету «Одеська юридична академія» та 175-річчя Одеської школи права): у 2 т. : матеріали Міжнар.наук.-практ. конф. (м. Одеса, 17 червня 2022 р.) / за загальною редакцією С. В. Ківалова. Одеса: Видавничий дім «Гельветика», 2022. Т. 1. С. 7-10.

18. Сумарокова Л. М. «Концепт»: теоретико-системний і культурологічний контексти застосування. *RES SYSTEMICA. Збірка робіт, присвячених 90-річчю Авеніра Івановича Уймова*. Одеса: Видаєник С.Л. Назарчук. 2020. С. 89-96.

19. Сумарокова Л. М. Комунікативна філософія: випробування практиками / Л. М. Сумарокова // Наука та суспільне життя України в епоху глобальних викликів людства у цифрову еру (з нагоди 30-річчяпроголошення незалежності України та 25-річчя прийняття Конституції України) : у 2 т. : матеріали Міжнар. наук.-практ.конф. (м. Одеса, 21 трав. 2021 р.) / за загальною редакцією С. В. Ківалова. Одеса : Видавничий дім «Гельветика», 2021. Т. 1. С. 11-14.

20. Сумарокова Л. М. Логіка vs війна / Л. М. Сумарокова // Європейський вибір України, розвиток науки та національна безпека в реаліях масштабної військової агресії та глобальних викликів ХХІ століття» (до 25-річчя Національного університету «Одеська юридична академія» та 175-річчя Одеської школи права) : у 2 т. : матеріали Міжнар.наук.-практ. конф. (м. Одеса, 17 червня 2022 р.) / за загальною редакцією С. В. Ківалова. Одеса : Видавничий дім «Гельветика», 2022. Т. 1. С. 16-19.

21. Сумарокова Л. М., Матюшина І. І. Сучасні аргументативні практики: логіко-комунікативні критерії ефективності *Філософські аспекти дослідження казуальності в соціально-гуманітарній сфері : монографія*. Одеса: Видавничий дім «Гельветика», 2021. С. 242-314.

22. Сумарокова Л. М. Про осудність учасників публічної комунікації (за Ю. Габермасом) / Л.М. Сумарокова // Правове життя сучасної України : у 2 т. : матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 17 трав. 2019 р.) / відп. ред. Г. О. Ульянова. Одеса : ВД «Гельветика», 2019. Т. 1. С. 20 - 22.

23. Сумарокова Л. М. Сучасні аргументативні практики: проблема ефективності / Л. М. Сумарокова // Правове життя сучасної Укра-

їни : у 3 т. : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 15 трав. 2020 р.) / відп. ред. М. Р. Аракелян. – Одеса : Гельветика, 2020. Т. 1. С. 11-14.

24. Сумарокова Л.М. Основи логіки. Навчальний посібник для юридичних вузів. К.: Фенікс, 2011. 236 с

25. Токар Л. В. Окрема думка судді: загроза дисонансу або умова поліфонічної єдності? / Л. В. Токар // Європейський вибір України, розвиток науки та національна безпека в реаліях масштабної військової агресії та глобальних викликів ХХІ століття» (до 25-річчя Національного університету «Одеська юридична академія» та 175-річчя Одеської школи права) : у 2 т. : матеріали Міжнар.наук.-практ. конф. (м. Одеса, 17 червня 2022 р.) / за загальною редакцією С. В. Ківалова. – Одеса : Видавничий дім «Гельветика», 2022. Т. 1. С. 38-40..

Допоміжна:

1. Ермоленко А.М. Комунікативна практична філософія. Підручник. К.: Лібра, 1999. 488 с.

2. Смазнова І. С. Діалектика категорій «агресія» і «толерантність» в умовах глобалізації. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія: Юридичні науки*. 2018. Том 29 (68), № 5. С. 123–129.

3. Смазнова І. С. Системний вимір агресії і толерантності як парних правових категорій. *Методологія та інноватика загальнотеоретичної юриспруденції* : колективна монографія / Ю. М. Оборотов, А. П. Овчиннікова, В. В. Завальнюк та ін.; за ред. Ю. М. Оборотова. Одеса : Фенікс, 2019. 420 с. (підрозділ 1.15. С. 187–198).

4. Смазнова І. С. Толерантність: від казуальності до константи нормативності. *Філософські аспекти дослідження казуальності в соціо-гуманітарній сфері : монографія*. Одеса: Видавничий дім «Гельветика», 2021. С. 347-382.

5. Сумарокова Л. М. Про комунікативну логіку. VIII Уйомовські читання (2020) : матеріали Наукових читань пам'яті Авеніра Уйомова / від. ред. К. В. Райхерт. Одеса : Одеський національний університет імені І. І. Мечникова, 2020. С. 117-122.

6. Сумарокова Л. М. Системи цілей-цінностей в аргументації. IX Уйомовські читання (2021) : матеріали Наукових читань пам'яті Авеніра Уйомова / упор. і ред. К. В. Райхерт. Одеса : Одеський національний університет імені І. І. Мечникова, 2021. С. 70-74.

7. Сумарокова Л. М. Юридична логіка: комунікативна концепція : монографія. Одеса: Фенікс, 2015. 204 с.

ПИТАННЯ ДО ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ ЗНАНЬ

Питання до заліку

1. Філософські передумови та їх вплив на розуміння структури та функції аргументації.
2. Роль філософії в комунікативному дискурсі.
3. Комунікативна філософія і ідея комунікативної логіки.
4. Теорія комунікативної дії Ю. Габермаса.
5. Трансцендентальна етика К.-О. Апеля і її вплив на теорію аргументації.
6. Екзистенційна детермінанта теорії аргументації Ст. Тулміна
7. Виміри людського буття і їх вплив на комунікацію за М. В. Поповичем.
8. Етика аргументації Г.П. Грайса.
9. Неориторика.
10. Теорії комунікацій у XX-XXI ст.
11. Наукові підходи щодо сутності, структури, функцій і значення аргументації.
12. Поняття аргументації;
13. Головна суперечність аргументації.
14. Парадигма інтерсуб'єктивності у вивченні комунікативної реальності.
15. Структура аргументації.
16. Експліцитний рівень аргументації.
17. Імпліцитний рівень аргументації.
18. Глибинний базис аргументації.
19. Принципи та правила аргументації. Їх відмінність.
20. Класифікація принципів аргументації.
21. Принцип мотивації.
22. Образ власного «Я» (проблема самоідентифікації).

23. Принцип адаптації до аудиторії.
24. Принцип спільного значення.
25. Принцип очікування.
26. Принцип соціального конструювання.
27. Принцип достовірності.
28. Принцип наративу.
29. Принцип діалогу.
30. Принцип конфлікту.
31. Види принципів аргументації як специфічного виду комунікації.
32. Логічний і етичний аспекти принципів і правил аргументації.
33. Принцип кооперації (Постулати Грайса).
34. Принципи комунікації (Постулати Ф. ван Еемерена та Р. Гротендорста).
35. Правило свободи.
36. Правило тягаря доведення.
37. Правило точки зору.
38. Правило релевантності.
39. Правило відправної точки.
40. Правило формулювання та інтерпретації аргументів.
41. Правило невираженого засновку.
42. Правило вихідного засновку.
43. Правило валідності.
44. Правило аргументативної схеми.
45. Правило завершення дискусії.
46. Загальні правила використання мови.
47. Рівень концепту аргументативної практики.
48. Рівень структури аргументативної практики.
49. Рівень субстрату аргументативної практики.
50. Критерії оцінки якості аргументації на різних рівнях аргументативної практики.
51. Критерії оцінки ефективності аргументації на різних рівнях аргументативної практики.

- 52. Стадії підготовки аргументативної комунікації.
- 53. Правила, які підвищують ефективність та якість аргументативної комунікації на початковій стадії.
- 54. Правила, які підвищують ефективність та якість аргументативної комунікації на основній стадії аргументативної практики.
- 55. Правила, які підвищують ефективність та якість аргументативної комунікації на заключній стадії аргументативної практики.
- 56. Критерії результативності аргументативної комунікації.

Зміст

Опис навчальної дисципліни	3
Заплановані результати навчання	4
Структура навчальної дисципліни.	6
Програма навчальної дисципліни	7
Загальні методичні рекомендації до практичних занять	61
Теми практичних занять	62
Методичні рекомендації щодо підготовки індивідуального проекту аргументативної комунікації	73
Методичні рекомендації щодо самостійної роботи.	76
Рекомендована література:	78
Питання до підсумкового контролю знань.	83

Навчальне видання

**Ірина Сергіївна СМАЗНОВА,
Людмила Миколаївна СУМАРОКОВА,
Інна Іванівна МАТЮШИНА,
Людмила Вікторівна ТОКАР**

ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА АРГУМЕНТАЦІЇ

НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИЙ ПОСІБНИК
для здобувачів вищої освіти
магістерського рівня за профілем освітньої програми
«Філософія медійних практик»

Підписано до друку 27.09.2023 р.
Ум-друк. арк. 5,43. Зам. № 2309-08.

Видавець ПП «Фенікс»
(Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1044 від 17.09.02).
Україна, м. Одеса, 65009, вул. Зоопаркова, 25.
e-mail: fenix-izd@ukr.net