



НАУКОВА СУПЕРЕЧКА: ВИДИ, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ

*О.О. Іваненко, факультет економіки та менеджменту,
спеціальність «Облік і аудит», 3 курс
Науковий керівник – В.І. Хомич, к.ф.н., доцент
кафедри соціально гуманітарних дисциплін
ВП Національного університету біоресурсів і природокористування України
«Ніжинський агротехнічний інститут»*

Анотація: ми дослідили процес формування суперечки, її структуру; виробили культуру проведення суперечки.

Ключові слова: суперечка, дискусія, полеміка, диспут, дебати, теза, аргументи

Наразі для ділових людей є актуальним володіння знаннями з конфліктології, адже, на жаль, у професійних стосунках часто виникають суперечності з тих чи інших питань. Тому темою нашої статті є «Наукова суперечка: види, проблеми, перспективи».

Вище зазначене питання досліджувалося такими науковцями, як-от: Ботвиною Н.В. [2], Поварнін С.І.[12], Андреев В.І.[1], Калинин Я. [5],

Донченко Е.А. [3] та ін. Проте залишилося ряд невирішених аспектів цього питання. Тому проблема наукової суперечки стала об'єктом нашого дослідження.

Мистецтво проведення суперечки, на тлі якого визрівала культура наукового спілкування, має тривалу історію. Першими звернули увагу на те, що у виявленні істини важливу роль відіграє вміння сперечатися, давньогрецькі мислителі. Саме тоді з'явився відомий афоризм: "Істина народжується в суперечці". Однак мистецтво ведення диспутів у Давній Греції мало різну науково-теоретичну цінність. Так, досліджуючи методи пізнання, Арістотель розрізняв такі форми встановлення істини, як еристика, софістика, діалектика. *Еристика* (грец. *eristikos* — той, який сперечається) [9]. Греки називали її наукою, що навчає вмінню сперечатися, переконувати інших в істинності власних суджень, поглядів, правильно і бездоганно вести полеміку. Головне в еристиці — перемогти опонента, через що її ототожнювали із софістикою — методом міркування або суперечки, який базується на навмисному порушенні законів логіки через неправильно побудований умовивід.

Найвідомішим давньогрецьким софістом був філософ Протагор (480-410 до н. е.), світоглядна позиція якого спиралася на теорії про відносність людських цінностей, зокрема пізнання. Він стверджував, що будь-яке положення можна довести і заперечити, а будь-яка справа припускає два протилежні тлумачення, кожне з яких є істинним. За допомогою хитромудрого доведення логічних і словесних вивертів софісти багатьох збивали з пантелику, навіть мали на цьому гарний заробіток [13].

Під час софістичних баталій, використовуючи підступні питання, співрозмовники заманювали один одного у тенета силіогізмів (міркувань, умовиводів), змушували суперника суперечити собі тощо. Один із учнів Арістотеля — Клеарх, розробив теорію софістичних загадок "гріф" (тенета). Цей прийом складався із жартівливих питань на кшталт: "Що є одним і тим самим усюди і ніде? — Час". "Що є я і не є ти? — Я — людина, отже ти — не людина". На це Діоген Кінік заперечив: "Якщо хочеш, щоб це була істина, розпочни з мене" [4].

У філософській праці "Про спростування софізмів" Арістотель наводить багато прикладів некоректно побудованих силіогізмів: "П'ятірка є непарним числом, проте п'ятірка є двійкою і трійкою, отже, вона одночасно є і парною, і непарною".

Софістиці й еристиці як некоректним технікам ведення наукових суперечок інші давньогрецькі філософи протиставляли діалектику (грец. *dialektike* — мистецтво вести

СЕКЦІЯ 3

«Гуманітарна складова становлення кваліфікаційних фахівців» «Освітні інновації та формування сприятливого соціального середовища»



бесіду) [9]. Арістотель чітко відрізняв діалектику від еристики, Платон — від софістики. На думку Арістотеля, еристик має таке відношення до діалектики, як неправильне креслення — до істинної геометрії. Еристик, на відміну від діалектика, робить хибні висновки, хоч виходить із тих самих положень, оскільки його мета полягає у словесній боротьбі заради відстоювання своєї позиції. Орієнтуючись на встановлення істини, діалектика, навпаки, керується законами логіки, не доводить формальної тотожності суперечливих понять, суджень, які іноді суперечать навіть здоровому глузду. Діалектика постійно вимагає перевірки і доказовості кожного положення, глибокого осмислення кожного поняття, а софістика лише виявляє претензії щодо доведення абсурдних суджень.

Особливого розвитку софістична наука набула у середньовіччі, зокрема схоластика (лат. *scholastic* — учений, шкільний) — течія у середньовічній філософії, яка мала на меті обґрунтування і захист теології за допомогою раціоналістичних засобів [9]. Величезного значення у схоластиці надавали мистецтву логічної аргументації, веденню дискусій, що стимулювало інтерес до логіки, лінгвістики. У схоластичних школах практикували також і софістику та критиканство. Часто опоненти настільки захоплювалися схоластичними роздумами і казуїстикою, що визначити зміст їхніх суперечок було неможливо, через що вони здавалися безпредметними та абсурдними.

В епоху Відродження сформувалося негативне ставлення до подібних наукових практик. Одним із свідчень цього є пародія на середньовічні диспути в романі французького письменника Франсуа Рабле (1494- 1553) "Гаргантюа і Пантагрюель", в якому він наводить типовий приклад суперечок тих часів:

Лижизад: "Вельмишановний панеї Те, що одна із моїх служниць пішла на базар торгувати яйцями, є істинною правдою... Так ось, вона мала пройти відстань між стежками до зеніту в шість срібних монет і кілька мідяків, оскільки Рифійські гори виявили в цьому році повнісіньку неродючість, не давши жодного фальшивого каменя через обурення базикарів з приводу розбрату між ахінеянами та мукомолами щодо бунту швейцарців, сила-силенна яких зібралася зустрічати Новий рік для того, щоб після зустрічі, удень, нагодувати биків супом, ключі ж від комори віддати дівкам-посудницям - нехай, вони насиплють псам вівса. Виходячи зі всього сказаного мною, вельмишановний пане, я наполягаю на тому, щоб Ваша превелебність виразили з цього приводу, як має бути, свою думку з оплатою судових витрат... "

Пийвино: "Вельмишановний пане та вельмишановне панство! Якби неправду було так легко розрізнити та винести про неї категоричне судження, як легко помітити у молоці комах, то світ — чотири бугаї! — не був би до такої міри об'їдений пацюками, як у наш час, і кожен приклав би своє найпідступнішим чином обгризене вухо до землі, оскільки хоча все, що протилежна сторона стверджує з приводу форми та змісту ііасідіт'а, має оперення правди, разом із тим, вельмишановне панство, під ринкою із розами приховані хитрість, шахрайство, підступність. Чи маю я терпіти, щоб у той час, коли я їм собі суп за номінальною ціною, не думаючи і не говорячи нічого поганого, до моєї оселі завітали задурювати мені голову усілякими звабливими танцями...".

Однак середньовічна практика проведення диспутів сприяла неабиякому розвитку культури наукової суперечки. Такі диспути мали на меті навчати школярів, студентів захищати набуті ними знання від сумнівів, мистецтву переконувати інших в істинності цих знань. Найважливішою вимогою культури наукової суперечки є чіткість, недвозначне формулювання її теми, правильне визначення предмета, положень або суджень, які підлягають обговоренню за допомогою обміну різними думками. Учасники повинні постійно зосереджувати увагу на головних положеннях дискусії або диспуту. Для цього вони мають глибоко розуміти те, про що дискутують, знати предмет суперечки, бути ерудованими і компетентними. За відсутності впевненості у своїх знаннях щодо предмета суперечки краще не брати участі в ній. Рівень культури суперечки залежить від застосування коректних



(припустимих) і некоректних (неприпустимих) прийомів. Коректні прийоми наукової суперечки позбавлені логічних вивертів, неправдивої інформації, неетичності. Такими прийомами є: ініціативність (здатність спрямовувати хід суперечки відповідно до власного сценарію); тактика наступу (намагання примусити опонента захищатися, відповідати на висунуті проти нього аргументи); спростування міркувань опонента його словами (із визнаних ним міркувань виводять такі висновки, які підтверджують власну позицію); ефект раптовості (виведення несподіваних для супротивника висновків, про існування яких він навіть не підозрював). До некоректних прийомів у процесі наукових суперечок належать софізми (навмисно й уміло замасковані порушення правил формальної логіки, що дезорганізують свідомість супротивника; виявити софізми не складно, складніше їх спростувати); підміна тези (наведення аргументів на користь іншої тези, а не тієї, яку необхідно довести); використання хибних і неперевіраних аргументів ("усім відомо", "абсолютно очевидно", "ніхто не буде заперечувати" тощо); апелювання до публіки (демагогія), особистості, авторитетів, марносластва та невігластва. Апелювання до публіки використовують під час політичних дискусій, коли їх учасники намагаються зіграти на настроях, національних, групових стереотипах людей тощо. Апелювання до особистості полягає у викритті справжніх або уявних вад супротивника, щоб висміяти або звинуватити його і в такий спосіб підірвати довіру до його суджень. Апелювання до марносластва означає спробу зіграти на людському честолюбстві, коли опонента намагаються "задобрити" компліментами. Посилання на авторитети розраховані на те, що опонент не посміє суперечити їм. З метою публічної демонстрації невігластва опонента повідомляють невідомі факти, цитують іноземними мовами афоризми тощо.

Культура наукового спілкування, наукових суперечок передбачає дотримання певних морально-етичних принципів, які зобов'язують: пам'ятати, що кожна людина має право на власну позицію, думку; ставитися з повагою до опонентів (спростовуючи їх твердження, не вдаватися до кепкування, брутальних випадів, образ); уміти слухати опонента, не перериваючи його, оскільки це є головною умовою адекватного розуміння протилежної позиції; володіти собою, сперечатися спокійно, не гарячкувати, оскільки часто в суперечці перемагає той, кому притаманна більша витримка.

Конфліктологія як наука знаходиться лише на самому початку свого розвитку. «Тому поки вона виступає як мистецтво суперечки, ведення переговорів і вирішення конфліктів» [1]. Конфліктологія як наука спирається на синтез соціально-психолого-педагогічного знання про закономірності, принципи, правила вирішення конфліктів та керується методами передбачення конфліктів, для того, щоб учасники, що беруть у них участь, мали найменші втрати і для себе і для навколишніх.

Часто ділове спілкування пов'язане з обговоренням певних теоретичних проблем, з пошуком істини, тому його учасникам часто доводиться відстоювати власні ідеї, концепції, думки, погляди, спростовувати аргументи своїх опонентів. Найпоширенішими формами такого спілкування є суперечка (дискусія, полеміка, диспут, дебати).

Суперечка — зіткнення несумісних думок, під час якого кожна сторона відстоює свою правоту [12]. Сьогодні культура наукової суперечки має базуватися насамперед на дотриманні правил культури мислення, на глибоких знаннях, вагомих аргументах опонентів, толерантності до іншої думки. Вона стала об'єктом конфліктології [9]. Необхідною умовою наукового спілкування є логічне та послідовне викладення думок, дотримання головних законів формальної логіки: закону тотожності, закону несуперечності та закону достатніх підстав. Відповідно до *закону тотожності* кожна думка у процесі міркування повинна мати один і той самий зміст. У будь-якому судженні він вимагає чіткого означення предмета. *Закон несуперечності* забороняє одночасно вважати істинними два протилежні судження про один і той самий предмет. Це допомагає уникнути у міркуваннях двозначності, логічної суперечності при аналізі фактів, подій, явищ тощо, що є неприпустимим у



публічних дискусіях, виступах. Закон достатніх підстав говорить, що будь-яка обгрунтована думка має вмотивовуватись іншими думками, істинність яких доведена.

Особливо важливою складовою культури наукового мислення є доведення істинності суджень, положень. Структура доведення, як правило, складається з таких взаємопов'язаних елементів, як теза, аргументи та демонстрація.

Теза (грец. *thesis* — положення) — твердження, істинність якого необхідно довести [9].

Висловлюють її у формі суджень чи системи суджень. Це коротко й чітко сформульовані основні положення чого-небудь (доповіді, лекції, статті тощо), правдивість яких потребує доведення.

Аргументи (лат. *argumentum*, від *arguere* — показувати, доводити) — підстави, докази, які наводять для обгрунтування тези [9]. Ними можуть бути аксіоми (істини, які не потребують доведення), постулати (твердження, які приймають без доказів), очевидні положення, факти, закони науки тощо.

Демонстрація (лат. *demonstratio* — показування, пояснення) — спосіб або форма доведення: логічне міркування, сукупність силогізмів, які застосовують при доведенні тези з використанням аргументів [9]. Суть її полягає в побудові різних видів умовиводів для обгрунтування істинності тези. Для забезпечення успішності наукової суперечки необхідно, щоб аргументи були такими, істинність яких є очевидною або не підлягає сумнівам. Отже, істинність має бути встановлена незалежно від тези. Порушення цієї вимоги може спричинити «коло в обгрунтуванні» — доведення, в якому істинність тези обгрунтовується посиланням на аргументи, а достовірність аргументів виводиться із тези.

Наприклад, у п'єсі французького письменника Мольєра (1622-1673) "Лікар мимоволі" батько хворої дівчинки, намагаючись дізнатися, через що його дитина стала німою, отримує від лікаря відповідь: "Через те, що вона втратила здатність говорити". "Добре, — погодився батько, — однак, вкажіть мені причину, через яку вона втратила цю здатність". Лікар відповів: "Через те, що в неї язик не повертається". У цьому діалозі тезою є твердження — "Дитина стала німою", яке обгрунтовується аргументом — "Через те, що вона втратила здатність говорити". Аргумент доводиться тією самою, тільки інакше сформульованою, тезою - "У неї язик не повертається".

Одним із найпоширеніших видів суперечок за ділового спілкування є дискусія. Дискусія (лат. *Diskussio* — дослідження, розгляд) — публічна суперечка, метою якої є з'ясування і співставлення різних (протилежних) точок зору заради знаходження істини або правильного рішення суперечливого питання [9]. Учасники дискусії по чергово висловлюють свої твердження та їх обгрунтування стосовно проблеми, яка перебуває в центрі обговорення. Якщо між ними виникає теоретична, світоглядна конфронтація, дискусія перетворюється на полеміку.

Полеміка (грец. *poiētikos* — *войовничий, ворожий*) — вид суперечки, якому притаманні протиборство сторін, протиставлення різних думок, ідей, поглядів [9].

Метою полеміки є не досягнення згоди, пошук істини, а цілковита перемога над опонентом. Значно толерантніша атмосфера панує під час диспуту. Диспут (лат. *disputo* — міркую) — публічна суперечка з приводу важливої наукової чи суспільної проблеми, що відбувається із залученням широкого кола фахівців [9]. При обговоренні наукових доповідей, повідомлень можуть виникнути дебати. Дебати (франц. *débats*, від *debatre* — сперечатися) — суперечка (обмін думками) з приводу певних теоретичних положень, подій тощо [9].

Найдемократичнішими, найтолерантнішими, найаргументованішими видами суперечки є дискусія, диспут, дебати. Досить дискомфортним видом суперечки є полеміка, під час якої нерідко використовують некоректні прийоми, через що її вважають проявом антикультури спілкування.



Матеріали Міжнародної студентської науково-практичної конференції «Перспективи розвитку аграрної вищої освіти України очима молодих науковців»

Справжня культура наукового спілкування потребує коректного щодо вимог еристики (мистецтва суперечки) обміну думками.

Отже, висока культура наукового спілкування поєднує вміння правильно, логічно мислити, уникати некоректних прийомів, тактовну вербальну поведінку, інтелектуальну чесність, шляхетність, сміливість, критичність і самокритичність, увагу до іншої точки зору, здатність прийняти її, якщо вона виявиться істинною.

Список літератури

1. Андреев В. И. Конфликтология (Искусство спора, ведения переговоров, разрешения конфликтов). — М.: Фактор, 1995. — 56 с.
2. Ботвина Н.В. Міжнародні культурні традиції: мова та етика ділової комунікації. Навчальний посібник. — К.: АртЕк, 2008. — 252 с.
3. Донченко Е.А., Титаренко Г.М. Личность: конфликт, гармония. — К.: Политиздат Украины, 1987
4. Жеребкін В.С. Логіка. — Харків: Основа, 1995. — 345 с.
5. Калинчак Я. Вежливость на каждой день. — К.: Либідь, 1992. — 89 с.
6. Коваль А. П. Ділове спілкування. — К.: Либідь, 1992 — 345 с.
7. Лавриенко В.М. Психология и этика делового общения: Учебник для вузов. 3-е изд. Перер. и доп. — М.: ЮНИТИ — ДАНА, 2000. — 207... 224 с.
8. Мацюк З., Станкевич Н. Українська мова професійного спілкування: Навч. посібн. — К.: Каравела, 2005. — 267 с.
9. Мельничук О.С. Словник іншомовних слів — Київ 1974. — 23, 46, 85, 116, 208, 243 с.
10. Ораторське мистецтво: Конспект лекцій. — НМЦ, 1997. — 81... 82 с.
11. Пірен М.І. Основи конфліктології: Навчальний посібник. — К.: 1997. — 105... 137 с.
12. Поварнин С.И. Спор: о теории и практике спора — СПб.: Библиополис, 1996. — 266 с.
13. Причепій Є. М., Черній А. М., Чекаль Л. А. Філософія. Підручник. Видання 2-ге, виправлене, доповнене — Київ Академвидав „ББК”, 2005. — 194 с.
14. lcorp.ulif.org.ua
15. <http://uktdic.appspot.com>

Abstract: we investigated the process of forming spores, its structures; promoted a culture of ongoing controversy.

Key words: dispute, discussion, controversy, dispute, debate, thesis, arguments