

УДК 141:316.77

DOI: 10.31548/hspedagog2020.03.119

**ЕЛЕМЕНТИ ЕРИСТИКИ В СОЦІАЛЬНІЙ КОМУНІКАЦІЇ****МАТВІЄНКО І. С.**, кандидат філософських наук, доцент кафедри філософії  
**Національний університет біоресурсів і природокористування України**E-mail: [malushka20@ukr.net](mailto:malushka20@ukr.net)

**Анотація.** Стаття присвячена розгляду питання комунікації та застосування елементів еристики в ній, способи, які використовуються для успішної аргументації, як основи міжособистісного, групового та масового діалогу сучасного світу. Еристика, як напрям дослідження в теорії аргументації, направлена на застосування вдалих аргументів для успішної комунікації. Розгляд змісту та значення еристики, допомагає розкрити її значення в системі сучасної міжособистісної та міжкультурної комунікації.

**Ключові слова:** еристика, комунікація, аргументи, суперечка, міжособистісна комунікація та міжкультурна комунікація.

**Актуальність.** Дослідження аналізу понять комунікація та впливу на неї еристичних засобів визначаються через міждисциплінарний підхід, який ґрунтується на пошуку зв'язку між мовною та словесною діяльністю з культурно-когнітивними процесами, які відбуваються в макро- і мікро-соціумах. Вибір предмету дослідження в даній статті визначений необхідністю більш детального розгляду мовних та словесних реалізацій еристичного в мові як умови порушення релевантності і когерентності мовної взаємодії, важливості вивчення мовних засобів реалізації інтеракціональних стратегій учасників комунікації. Аналіз реалізації категорій еристичного в мовній взаємодії вносить вклад в співставлення аспектів комунікації та розробку теоретичних аспектів міжкультурної комунікації.

Обговорення багатообразності комунікації, стратегії та можливостей її дослідження ведеться в багатьох напрямках наукових досліджень і комунікативних практиках. В дискусіях бажано дотримуватися тотожних засновків для взаємопорозуміння та

діалогу. Комунікація це не лише передача інформації від одного до іншого, це система, яка носить макросоціальний масштаб. Важливо розуміти, коли ми вживаємо поняття комунікація, то ми маємо застосовувати логіко-методологічну основу контексту теоретичного дискурсу в комунікації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Термін еристика має давню історію, детальний аналіз даного поняття ми знаходимо в роботах Аристотеля, таких як «Про софістичне спростування» та «Топіка». Немало для дослідження теми еристики здійснили такі класики світової філософської думки, як І. Кант «Логіка», і А. Шопенгауер «Еристика, або мистецтво перемагати в суперечках» та багато інших, які розглядали в своїх роботах логічний аналіз мови (Я. Хінкікка), дослідження в сфері риторики, стилістики та теорії аргументації (Х. Перельман, А. Шопенгауер). На сьогодні тема еристики досліджується в межах логічної теорії аргументації, тому можна назвати таких дослідників, як

А. Алерсеєв, Г. Брутян, А. Ішмуратов, А. Івін, Г. Рузавін, С. Поварін, І. Хоменко та інші.

Наукова новизна одержаних результатів визначається тим, що сьогодні питання комунікації та суперечки набувають особливого значення. Еристична мовна поведінка розглядається як комунікативна категорія в межах теорії аргументації та дискурсивних аспектах мовної взаємодії. Знання та вміння стратегій мовної поведінки в рамках категорій еристичної мовної поведінки необхідні в мові, теорії та практиці комунікації, як міжособистісної, так і міжкультурної, що є безумовно актуальним сьогодні в Україні та світі загалом.

**Мета** дослідження полягає у визначенні еристичного як іманентно притаманного онтологічного характеру мовної взаємодії в комунікації.

Для досягнення цієї мети автор визначив наступні **завдання**:

- визначити значення комунікації та впливу на неї еристичних методів в системі аргументації;
- здійснити аналіз поняття еристика, визначити змісту та структуру суперечки.

**Методологічну основу дослідження** становлять загальнонаукові принципи і методи дослідження, серед них, метод компаративного аналізу став методологічною основою дослідження світоглядних змін у розумінні змісту та своєрідності комунікації та еристики, як елементу аргументації; метод текстологічного аналізу дозволив виявити імпліцитний авторський сенс філософських текстів, присвячених розгляду проблеми еристики та

комунікації на різних рівнях її реалізації; герменевтичний метод, як метод без якого не можлива інтерпретація та ре-інтерпретація текстів.

Результати. Слово комунікація стає одним із символів XXI століття і одночасно, і симптомом стану людського суспільства, ознакою не випадковості дискурсу комунікації є не тільки її розповсюдженість, але і унікальність змісту, де досить складно зберігається баланс між очевидністю та предметністю вираження. «Комунікацію можна розглядати, як смислову взаємодію між людьми, яка заключається, перш за все в обміні інформацією між ними» [4]. Поступово поняття комунікація перейшло із спеціального лексикону культурних діалогів, до розділу понять, які задовольняють чіткість ознак загального дискурсу. Комунікація, існування, смисл, зміст життя, майбутнє людини – ці і інші «загальні слова» сучасної культури сьогодні дійсно стали на одному рівні.

Феномен комунікації масштабний і надзвичайно багатобразний, і тут ми вживаємо поняття комунікація, як багатошарове поняття (особистісна комунікація, міжгрупова та масова). Комунікація – це системи зв'язків, складні інформаційні комплекси вибудовують її глобальні вектори і зміни. Комунікативні взаємодії створюють нові символічні простори соціальної реальності. Сучасні комунікації стали помітні не тільки шляхом засобів локальної взаємодії, але і як об'єднання середовища, в якому реалізуються цілісність людини та суспільства. Важливим є той факт, що комунікації вибудовуються та стають засобом і специфічним простором

визначення єдності сучасного світу. Одним і видів комунікації є аргументація, яка може бути представлена в різних формах, але досить часто її розглядають через структуру еристичної суперечки.

В житті сучасного суспільства комунікація – це система зв'язків, обробки і та передачі різних видів інформації, а також різновекторність шляхів передачі повідомлень. В центрі розвитку комунікації знаходиться безпосередній вираз специфіки сучасної виробничої діяльності людини, яка не можлива без широкого обміну знаннями і матеріалами. «Соціальна комунікація складається з обміну інформацією, передачі і прийомі знань, ідей, думок, почуттів. До основних функцій комунікації відносяться: впливовість, досягнення ідентичності, встановлення відносин між комунікаціями і взаємозв'язків між групами, соціально-пізнавальна функція» [1, с. 57].

Важлива роль комунікативних процесів проявляється в забезпеченні функціонування базових зв'язків і відносин сучасного суспільства. В соціокультурній динаміці визначається значимість для соціуму таких діяльнісних та поведінкових моделей, які в свою чергу, не можливі без комунікації між різними суб'єктами суспільного життя. Плюралізм культурного життя, проблематизація соціально-інтелектуального проекту модерну підвищують актуальність міжкультурного та внутрішньо-культурного діалогу. Саме інтенсивність такої взаємодії допомагає знаходженню та перенесенню комунікаційного потенціалу суспільних відносин в актуальний комунікативний фактор розвитку.

Варто зазначити, що комунікація – це інформаційно-смилова взаємодія в складних соціальних системах, яка забезпечує її стійкість і відновлення. Комунікація реалізується різними соціокультурними суб'єктами, які мають свободу усвідомлення отриманих засновків і вибору на цій основі своєї поведінки. Комунікація як особлива якісно побудована соціальна система проявляється на індивідуальному, міжгруповому та масовому рівнях. Відтворення комунікації забезпечує узгодженість засобів комунікації, спадкоємність, взаємної прив'язаності зробленого вибору поведінки і подальшої мотивації до взаємодії учасників комунікації.

З античних часів відоме твердження «істина народжується в суперечці». Всі люди відстоюють свої інтереси в різних спірних політичних, соціальних, економічних і багатьох інших ситуаціях через комунікацію і досить часто, така комунікація носить еристичний вигляд, тобто суперечку. Спір представляється найбільш цивілізованим способом з'ясування відносин. Як і будь-який процес, спір має свій початок і завершення. Необхідною умовою суперечки є наявність протилежних точок зору по одному і тому ж питанню, та бажання усунення цієї суперечки. Вважається, що в суперечці не може бути менше двох суб'єктів спору, які мають різні думки з однієї і тієї ж проблеми. Однак людина сперечається сама з собою не рідше, ніж з іншими, і тому визначаючою умовою суперечки варто вважати не кількість учасників, а наявність реальних розбіжностей з предмету суперечки. «Еристичну суперечку можна визначити як вид соціальної взаємодії, результатом

якого, як зазначає І. Хоменко, є перемога однієї із сторін» [10, с. 153].

Предметом суперечки називається запитання, відносно до якого в учасників суперечки існують неспівпадіння позицій однієї з іншою. Суперечку можна назвати раціональною, якщо всі зацікавлені сторони дотримуються певних умов – правил ведення суперечки. Для проведення раціональної суперечки достатньо домовитися про предмет суперечки, про її регламент (час, місце та спосіб вираження позиції), про критерії і принципи виявлення переможця. Цікавість до раціонального способу ведення суперечки зароджується в Стародавній Греції. Саме в античну епоху формуються основи еристики. Видатними ораторами давнини були Сократ, Демосфен, Цицерон, Марк Аврелій та багато інших мислителів і політичних діячів.

Головне завдання оратора – переконати в своїй правоті. Першопочатково софісти не ставили перед собою задачу виявлення методів досягнення істини в суперечці – їм достатньо було перемагати. Але з мірою розвитку наукового знання виникає необхідність визначення критеріїв якості наукового знання. Звичним критерієм істинності наукового знання є практика. Однак світ влаштований досить складно і не всі істини можна визначити безпосередньо.

Як зазначав Аристотель: «Еристичний ж умовивід виходить з положення, яке здається правдоподібним, але на ділі не такий, або він здається вихідним з правдоподібних або здається правдоподібним положенням» [3, с. 349]. Еристика вивчає різні способи

ведення суперечки: полеміку, дискусію, диспут і інші. Спробуємо визначити кожен з цих видів, адже розрізнення та розуміння цих понять дає можливість структурувати та допомогти в побудові власної аргументації в комунікації. Суперечка заради перемоги називається полемікою. Дискусією ж називається – суперечка заради знаходження конструктивного рішення, компромісу або іншої допустимої домовленості з теми, яка обговорюється. Диспут – це таке обговорення питання, яке цікавить всіх. Риторична суперечка – суперечка заради суперечки, або без сенсу. Серед інших виділяють і діалектичний спір, як суперечку заради з'ясування істини. Ще один вид, який досить часто застосовується в сучасному суспільстві, це софістичний спір, який необхідний для вигоди, в якому штучно надається видимість діалектичної суперечки. Серед видів суперечки існують і багато інших видів. В науковій літературі прийнято розрізняти односторонню суперечку – монолог, тобто суперечку з самим собою, двосторонню суперечку – діалог, і багатосторонню суперечку – спір між декількома учасниками. Результати суперечки можуть оцінювати або самі учасники, або спеціально запрошені люди – арбітри. Наприклад роль арбітрів в суддівському засіданні зазвичай виконують судді або присяжні засідання.

В суперечці кожна сторона прагне до перемоги. Цивілізованими варто визнавати суперечки сторін, які визнають, що не всі способи хороші для досягнення мети. Прикладом цивілізованих форм обговорення можуть слугувати наукові конференції, симпозіуми і інші види конкуруючого співтовариства вчених.

Початок суперечки може бути спонтанним або наперед підготовленим. Результати суперечки також можуть бути різними: суперечка може закінчитися перемогою однієї зі сторін; кожна зі сторін може залишитися при своїй думці; сторони можуть піти на зустріч одна одній в цілях досягнення компромісу; сторони можуть прийняти проміжне рішення на основі угоди – консенсусу; спір може бути перенесений або відкладений на деякий час. Як зазначає А. Шопенгауер: «Що б досягти бажаного результату, доводилося користуватися досвідом, спостереженням, як застосовується в суперечці той чи інший спосіб, і нарешті, узагальнювати повторюване під різними формами прийомів, і таким чином створювати деякі загальні виверти, які могли б стати в пригоді як для доведення своїх думок, так і для того, щоб спростувати чужі» [9].

В процесі суперечки сторони застосовують різні прийоми заради досягнення перемоги. Серед них можуть бути прийоми допустимі і недопустимі. Логічні прийоми, недопустимі в цивілізованій суперечці, називаються виверти або логічні диверсії. Помилки в суперечці можуть носити як навмисний, так і ненавмисний характер. Навмисні логічні помилки називаються софізмами, неумисні – паралогізмами. Софізми – це навмисні і детально продумані та замасковані порушення правил логіки, свідомо застосованих з ціллю викривлення інформації. Досить велика кількість відомих софізмів, ще з античних часів, таких як «Статуя», «Тяжба», «Жива стіна» і інші, які використовуються (або аналоги яких використовуються) в сучасних методах доведення та суперечках. В якості

практичного прикладу розглянемо софізм «Рогатий»: «Все, що Ви не втрачали, Ви маєте. Ви не втрачали роги? Отже, Ви їх маєте», і софізм «Крадій»: «Крадій не бажає мати нічого поганого. Здобуття хорошого є хорошою справою. Отже, крадій бажає тільки хорошого».

До числа допустимих тактичних прийомів суперечки еристика відносить такі, як «перенесення тяжкості доведення на протилежну сторону», «прийому затягування часу», «прийом розділяй та володій», «посилення тиску», «ілюзорного погодження з думкою опонента», «пастка» і багато інших як риторичних, так і логічних чи психологічних хитрощів. Наведені в обґрунтуванні тої чи іншої позиції і такі, які заслуговують уваги доводи, називаються аргументами. Недопустимими називаються такі аргументи, виверти і прийоми, які порушують прийняті сторонами правила введення суперечки, вводять оточуючих в оману, заміняють обговорення суперечки по суті обговорених сторонніх питань, свідомо або несвідомо підміняють предмет суперечки. До числа некоректних прийомів аргументації відносять такі, як аргумент до особистості (це логічна хитрість, яка змінює предмет обговорення в суперечці, замість того, щоб обговорення відбувалося по суті, увага переноситься на якості особистості сперечальника, навіть якої і докори справедливі цей прийом неможна віднести до логічно коректних), аргумент до авторитету (прийом відволікання уваги від суті обговореної проблеми шляхом приведення думки відомих діячів або цитат з авторитетних книг, звернення до думки і ідеям тих, з ким супротивник не сміє суперечити, також не є логічно

коректним прийомом), аргумент до марнославства (розсіювання в суперечці компліментів противнику в надії на пом'якшення його позиції), аргумент до невігластва (цей прийом, ґрунтується на «експлуатації» необізнаності противника в деяких питаннях, які відносяться до суті суперечки), аргумент до публіки (популізм) (прийом, націлений на завоювання симпатії аудиторії, апеляція до почуттів, а не до розуму слухача, можна викривити суть проблеми має об'єктивні аргументи), аргумент до жалості (спосіб, який ґрунтується на тому, щоб викликати у іншої сторони жалості або співчуття), аргумент до сили (застосування сили або погроз застосування насильства в обґрунтування власної позиції), «жіночий аргумент» (зміна теми обговорення без видимих причин, в таких випадках зазвичай апелюють до наступних доведень: «Вам це цікаво?», «не будемо про сумне..» і т. д.), посилення контраргументу (перенос акценту в дискусії з захисту на напад або навпаки, наприклад, якщо обговорюються причини особливо жорстокого поводження до злочинця з жертвою розбійного нападу, то доводи посилення контраргументу може бути наступним: «визнайте, що підсудний між би і убити жертву, але він же цього не зробив») і інші.

Прийоми, які порушують «кодекс» чесного спору, можуть бути явними і неявними. До явних порушень можна віднести образ, наклеп, інсинуацію, навішування ярликів на противника і т. д. До неявних порушень зазвичай відносять ухилення від теми предмету суперечки, різного роду натяків, аргумент «передбачення основ», заміна якості аргументів їх кількістю і інші.

**Висновки і перспективи.** Отже, розглянуті та проаналізовані матеріали засвідчують, що тема комунікації та застосування в ній різних еристичних прийом, може дати можливість для успішної аргументації, що є достатньо важливим на сьогодні. Адже від того, наскільки гарно та переконливо ми висловлюємо власну думку залежить успіх в реалізації себе, в комунікації з іншими людьми в соціумі. Комунікація – це обмін інформацією, проте, якщо ми вміємо красиво, аргументовано та переконливо висловлювати свої думки, то застосування різних еристичних засобів має нам тільки допомогти в цьому.

#### Список використаних джерел

1. Андреева Г. М. Социальная психология. Москва, 2006, 363 с.
2. Аристотель О софистических опровержениях. Сочинения: В 4-х т. Москва, 1978. Т. 2. 687 с.
3. Аристотель Толика. Сочинения: В 4-х т. Москва, 1978. Т. 2. 687 с. С. 349.
4. Добрознакова Г. А., Современные теории массовой коммуникации. Самара, 2015. 94 с.
5. Кант И. Логика. Трактаты и письма. Москва, 1980. 711 с.
6. Матвієнко І. С. Теорія аргументації: формальна contra неформальна логіка. *Multiversum. Philosophical Almanac*, 2020, 1(1), С. 98–107.
7. Сторожук С. В., Гоян И. Н., Федик О. В. Роль языка в процессе формирования культурной идентичности. *Социальное воспитание*. 2019. № 2. С. 4–14.
8. Сторожук С. В. "Вавилон" как фактор национальной консолидации: европейский и украинский контекст. *GISAP*.

Culturology, sports and art history. 2014. № 3. С. 26–28.

9. Шопенгауэр А. Эристика, или искусство побеждать в спорах. URL: <http://booksonline.com.ua/view.php?book=143041>.

10. Хоменко И. В. Дискурс эристического спора. РАЦИО.ru. 2011. № 6. С. 147–161.

### References

1. Andreieva H. M. (2006) Sotsyalnaia psykholohyia (Social Psychology) M., 363 s. [In Russian]
2. Aristotel` (1978) O sofystycheskykh oproverzheniyakh (On sophistic refutations). Sochineniya v 4 tomah. T. 2. M., 687 s. [In Russian]
3. Aristotel` (1978) Topika (Topeka). Sochineniya v 4 tomah. T. 2. M.: Mysl`. 687 s. (Filosofskoe nasledie). [In Russian]
4. Dobroznakova H. A. (2015) Sovremennie teoryy masovoi komunikatsyy (Modern theories of mass communication). Samara. 94 s. [In Russian]
5. Kant I. (1980) Lohika (Logics). Traktaty i lysty. M., 711 s. [In Russian]
6. Matviienko I. S. (2020). Teoriia arhumentatsii: formalna contra

neformalna lohika (Theory of argumentation: formal versus informal logic). Multiversum. Philosophical Almanac, 1(1), s. 98–107. [In Ukrainian]

7. Storozhuk S. V., Goyan Y. N., Fedy`k O. V. (2019) Rol` yazika v processe formy`rovany`ya kul`turnoj y`denty`chnosty`yu (The role of language in the process of forming cultural identity). Socy`al`noe vospytany`e. №2. S. 4–14. [In Ukrainian]

8. Storozhuk S. V. (2014) "Vavy`lon" kak faktor nacy`onal`noj konsoly`dacy`y: evropejsky`j y`ukray`nsky`j kontekst («Babylon» as a factor of national consolidation: European and Ukrainian context). GISAP. Culturology, sports and art history. № 3. S. 26–28. [In Ukrainian]

9. Shopenhauer A. Eristyka, abo mystetstvo peremahaty v superechkakh (Eristics, or the art of winning controversy). URL: <http://booksonline.com.ua/view.php?book=143041>.

10. Khomenko I. V. (2011) Dyskurs polemichnykh sporu (The discourse of the eristic debate). RATIO.ru. № 6. s. 147–161. [In Ukrainian]

## ELEMENTS OF ERISTICS IN SOCIAL COMMUNICATION Matviienko I. S.

**Abstract.** *The article is devoted to the consideration of the issue of communication and the use of elements of eristics in it, the methods that are used for successful argumentation, as the basis for interpersonal, group and mass dialogue of the modern world. Eristics, as a direction of research in the theory of argumentation, aimed at the use of successful arguments for successful communication. Consideration of the content and meaning of eristics helps to reveal its meaning in the system of modern interpersonal and intercultural communication.*

**Key words:** *eristics, communication, arguments, dispute, interpersonal communication and intercultural communication.*