

## Підсумковий практикум

**Запитання 1. Які типи суперечок наявні в завданнях 2, 4, 9, 18.**

**2. Дайте аналіз аргументаціям, наведеним у завданнях 11, 24.**

Для цього зробіть такі кроки:

А. З'ясуйте точку зору, наявну в аргументації.

Б. Визначте, чи є точка зору позитивною або негативною.

В. З'ясуйте аргументи, наявні в аргументації.

Г. Визначте, наведена аргументація є обґрунтуванням/ доведенням або критикою/спростуванням.

Д. Визначте, чи є аргументація прогресивною або регресивною.

**3. Визначте форми аргументацій, наведених у завданнях 7, 8.**

Для цього зробіть такі кроки:

А. З'ясуйте точку зору та аргументи. Якщо це потрібно, відновіть аргументацію у повному вигляді.

Б. Визначте, чи є аргументація дедуктивною або правдоподібною.

В. З'ясуйте форму аргументації, тобто встановіть, за схемою якого дедуктивного чи правдоподібного міркування вона побудована.

Г. Оцініть правильність аргументації.

**4. Визначте структури аргументацій, наведених у завданнях 17,22.**

Для цього зробіть такі кроки:

А. З'ясуйте точку зору та аргументи аргументації.

Б. Визначте вид аргументації (множинна, сурядна, підрядна).

В. Побудуйте схему аргументації. Для цього застосуйте методику побудови схем, наведену в модулі 4.

**5. У яких завданнях порушені такі правила суперечки:**

А. Правило логічності.

Б. Правило обґрунтування аргументів.

В. Правило обґрунтування точки зору.

Г. Правило подання аргументації.

Ґ. Правило релевантності аргументації

Д. Правило свободи.

Е. Правило тягаря доведення?

Для відповіді наведіть номери завдань.

**6. У яких завданнях допущені такі помилки:**

А. "Аргумент до палки".

Б. "Аргумент до авторитету"

В. "Аргумент до жалю".

Г. "Втрата точки зору".

Ґ. "Звертання до думки більшості".

Д. "Зловживання неясністю".

Е. "Колова аргументація".

Є. "Накладання табу на точку зору".

Ж. "Непряма атака".

З. "Об'явлення точки зору священною".

І. "Підміна точки зору". К. "Слизький схил".

Л. "Ти також".

М. "Усунення від тягаря доведення". Н. "Хибна аналогія". О. "Хибна дилема".

Для відповіді наведіть номери завдань.

**Завдання 1.** "Подумайте добре, чи насправді ви хочете продовжувати критикувати нашу пропозицію, адже ми маємо також й інші можливості, щоб на раді директорів затвердили наш проект".

**2.** Іван розмовляє з керівником його робочої групи Андрієм. Іван вважає, що розподіл завдань у команді міг би бути більш ефективним.

*Андрій:* "Ми ні в якому разі не будемо знову перерозподіляти роботу в нашій команді. Це можна навіть не обговорювати. Я відразу хочу сказати, що всі твої спроби переконати мене в зворотному марні. Все залишиться так, як воно є". Іван: "Але все ж таки, у нас є можливість..." Андрій: "Я навіть слухати не хочу. Зміни неможливі". Іван: "Але.". *Андрій:* "Ні, Іване".

**3. Продавець:** "Чи я можу Вам допомогти?". Покупець: "Так, будь-ласка! Я хочу придбати телевізор".

*Продавець:* "У нас в асортименті є три пропозиції, подивіться."

Продавець відразу ж пропонує покупцеві три варіанти. Він не запитує, що саме для нього важливо, що покупець взагалі знає про нові моделі телевізорів, які програми він полюбить дивитися. Замість цього продавець виплескує на покупця якісь відомості, порівнює якість переваги. Покупець розуміє лише половину з того, що було сказане. Врешті-решт він відходить незадоволений від продавця.

**4. Сергій:** "Мені здається, має сенс прислухатися до рекомендацій консультантів і створити власний дослідницький центр, оскільки всі ми знаємо, що "інновація" - чарівне слово в нашій галузі".

*Оксана:* "Звичайно, інновація в нашій галузі надзвичайно важлива. Але який ти бачиш взаємозв'язок між створенням власного дослідницького центру та інновацією?"

- **5.** "Не дивує, що виробничий відділ знову проти цієї пропозиції. Вони ж чинять супротив всьому, що прогресивне".

- **6.** Керівник не задоволений своїм співробітником, який практично щоденно приходив на роботу із запізненням. Між ними відбувається розмова.

*Керівник:* "Я хотів би поговорити з Вами про Ваші запізнення. Щиро кажучи, мені це вже набридло". *Співробітник:* "Вам не подобається, що інколи я запізнююся на роботу? Ви краще подивіться, скільки роботи залишається невиконаною! Я вже давно хотів поговорити з Вами, як би нам з цим розібратися.". *Керівник:* "Це звичайно важливе питання, але зараз мене цікавлять тільки Ваші запізнення. І саме про це я хочу з Вами поговорити".

*Співробітник:* "Не розумію, чому це я завжди крайній. І при плануванні відпусток мої пропозиції також практично ігноруються".

*Керівник:* "Планування відпусток у порядку денному сьогодні немає. Зараз я хочу поговорити з Вами про те, що Ви кожного дня запізнюєтеся на роботу".

- **7. Керівник:** "На сьогодні існує лише дві можливості: або ми будемо діяти відповідно до плану А, або ми будемо діяти відповідно до плану В. План В, як усім відомо, втілити в життя неможливо. Отже, залишається план А. Це ж логічно!".

- **8.** "Пані та панове! Одне, я думаю, зрозуміле для всіх нас: нічого доброго зі спроби контролювати фінансові ринки не вийде. Капіталу неможливо вказати, куди йому треба прямувати. Закони інвестування подібні до законів природи. І ті, і ті ми не можемо контролювати. Вода прямує донизу, а капітал - туди, де більший прибуток".

- **9.** У компанії проходить нарада з питання планування заходів, стимулюючих збут.

*Андрій:* "Дані про продажі, що лежать перед вами, не викликають сумнівів, тому давайте обговоримо, які висновки ми можемо з них вивести". *Іван:* "Так, вони дійсно здаються дуже переконливими. Але я знайшов помилку в нашому методі їх отримання,

не виключено, що це може спростувати весь наш матеріал. Чи можу я зараз це продемонструвати?"

**10.** Під час наради Вадим намагається вивести з гри свого супротивника Ігоря.

*Вадим:* "Ви стверджуєте, що нові дані щодо збуту говорять на користь прийому на роботу нових співробітників. А чому ми повинні довіряти Вашим цифрам? Чи не Ви у минулому році замовчували важливі дані?"

"Зрозуміло, що Ви як керівник відділу чините супротив цьому рішенню. Воно ж зможе зменшити Ваш вплив!"

- **12.** Космічний центр НАСА повідомив американському президентові, що не виключає можливості падіння на Землю великого метеориту. Місцем падіння повинна стати Північна Америка. Час падіння - через два дні. Експерти радяться з президентом і дають йому таку рекомендацію: "Ми в жодному випадку не повинні звертатися з цією новиною до суспільства. Наслідком буде лише суцільна паніка. До того ж треба врахувати, що ми не знаємо, куди саме впаде метеорит, якщо взагалі впаде".

- **13.** "Соціальна справедливість потребує, щоб усі несли однаковий податковий тягар. Із міркувань справедливості необхідно, щоб усі групи населення порівну платили податки".

- **14.** "Звичайно, об'єднання Німеччини було правильним кроком - 60 мільйонів німців не можуть помилятися".

- **15.** Мисливця звинувачують у жорстокості, оскільки він для розваг вбиває ні в чому невинних тварин. На що мисливець відповідає: "А чому ви самі їли беззахисних тварин? Це ж те саме!"

- **16.** Олена, консультант підприємства, розмовляє з його керівником: "Я впевнена, що 80% труднощів, які виникають на підприємстві, можуть бути вирішені, якщо керівництво більше сконцентрується на своїх безпосередніх завданнях".

- **17.** У Лідії проблеми з колегою, і вона просить свого керівника, Світлану, розв'язати конфлікт. *Світлана:* "Ось Ви кажете, що не знаходите з нею спільної мови. Але поставте себе на її місце! Їй треба забезпечувати трьох дітей, вона одначка і зарплата в неї не така й висока, оскільки вона працює лише півдня. Їй треба крутитися, щоб звести кінці з кінцями. Можна зрозуміти, що нерви в неї не витримують, і вона раз за разом реагує неадекватно".

- **18.** *Світлана:* "Я звичайно ж не хотіла Вас образити або порушити нашу домовленість".

*Андрій:* "Я вже не зовсім упевнений, що Вам можна довіряти".

*Світлана:* "Все, що я Вам сказала, - правда. Запитайте в Андрієнка".

*Андрій:* "Звідки мені знати, що Ви з ним не співники". *Світлана:* "Ну, звичайно ж, ні! Це я Вам можу гарантувати".

**19.** *Перший політик:* "Я вважаю, що нам потрібна більша сміливість для того, щоб відкрито торкатися важких питань".

*Другий політик:* "У цьому плані мої колеги та я дотримуємося тієї точки зору, що найвищим пріоритетом має бути повернення нашому суспільству консенсусу".

**20.** Керівництво компанії обговорює, як саме треба реагувати на останнє зниження цін з боку конкурентів. *Марина:* "Буде зайвим обговорювати, чи повинні ми брати участь у цьому зниженні. Ми повинні йти за конкурентами. У нас немає іншого виходу".

*Ірина:* "Але я бачу можливість того, щоб уникнути цього невигідного для нас зниження цін і залишитися при цьому конкурентоспроможними".

**21.** Тетяну, професійну тенісистку, запитали, чи приносить великий спорт якусь користь.

*Тетяна:* "Чи є спорт корисним? Я скажу вам тільки, що ми кожного дня працюємо над собою. Багато годин ми проводимо на тяжких тренуваннях. При цьому ми також знаходимося і під колосальним психологічним тиском, тому повинні бути надзвичайно витривалими психологічно".

22. Компанія розробляє нову стратегію ціноутворення. Одна з пропозицій - зменшити ціни, притягнути цим більше покупців і збільшити обіг. Марина, член правління, виступає проти цього.

*Марина:* "Якщо ми знизимо ціни, наш головний конкурент зробить те ж саме. Це буде поштовхом до зниження цін іншими компаніями нашої галузі. Результатом буде несприятлива для нас цінова боротьба. Таким чином, я вважаю, що ми не повинні йти на цей крок".

- 23. "Чесно кажучи, я не розумію, чому Ви так наполягаєте на своїй точці зору і хочете все ж таки самі подивитися документи. Усі в цій фірмі визнали, що для цього існують експерти, які краще можуть визначити, правильно складені договори, чи ні!".

- 24. Керівник підприємства говорить учасникам семінару: "Можливо хтось із присутніх хотів би повернутися до питання щодо нашого повернення на азійський ринок. Я відразу ж хочу підкреслити, що вважаю обговорення цього питання безплідним".

- 25. Пані Валентина дає пані Тетяні пораду, як тій краще поводитися зі своєю донькою.

*Пані Валентина:* "Може Вам краще було б дати їй можливість самостійно знайти свій шлях? Нехай робить, як знає".

*Пані Тетяна:* "Хотіла б я знати, звідки Ви берете свої добрі поради! Чи Ваша власна донька не втекла з дому?".

- 26. "Той, хто є дійсно чесним перед собою, безумовно, визнає, що твердження, немов би ми спрямовані тільки на прибуток, не мають під собою жодної підстави".

- 27. "Ніхто, маючи розум, не буде стверджувати серйозно, що нам треба змінювати політику фірми".

- 28. "Той, хто дійсно вболіває за спільну мету, підтримає нас у цьому".

- 29. "Перестаньте! Заспокойтеся! Той, хто після цього встане і висловить протилежну думку, буде виглядати як людина несповна розуму. Хто ж на це піде?".

- 30. Керівник звертається до своєї команди: "Про одну обставину я хочу відразу ж зауважити. Ми не будемо дискутувати з приводу звільнення К. З цього приводу я вже прийняв рішення, і воно остаточне".