

# Мистецтво суперечки

У книзі дуже доступно, популярною мовою, хоч і на прикладах дійсності того часу, розповідається про правила та прийоми суперечки, даються основні поняття та принципи логіки (правильного мислення), що дозволяють при оволодінні ними здобувати перемоги над своїми співрозмовниками. Значна частина книги присвячена хитрощам у суперечці, які нині активно використовуються опонентами у тих випадках, коли вони не мають змоги підкріпити свою позицію обґрунтованими аргументами. Причому автор не тільки класифікує види хитрощів у суперечці — звичайні хитрощі, софізми, брехливі та довільні докази, уявні докази та ін., а й вказує заходи проти цих хитрощів, що дозволяють їх нейтралізувати і вирішити суперечку на свою користь.

СЕРГІЙ ПОВАРНІН

# МИСТЕЦТВО СУПЕРЕЧКИ

Видавничий дім  
«С К І Ф»  
Київ — 2026

УДК 159.9

П 94

Поварнін С.

П 94 Мистецтво суперечки / С. Поварнін. – Київ: Видавничий дім «С К І Ф», 2026. – 143 с.

**ISBN 978-611-01-3636-5**

У книзі дуже доступно, популярною мовою, хоч і на прикладах дійсності того часу, розповідається про правила та прийоми суперечки, даються основні поняття та принципи логіки (правильного мислення), що дозволяють при оволодінні ними здобувати перемоги над своїми співрозмовниками. Значна частина книги присвячена хитрощам у суперечці, які нині активно використовуються опонентами у тих випадках, коли вони не мають змоги підкріпити свою позицію обґрунтованими аргументами. Причому автор не тільки класифікує види хитрощів у суперечці — звичайні хитрощі, софізми, брехливі та довільні докази, уявні докази та ін., а й вказує заходи проти цих хитрощів, що дозволяють їх нейтралізувати і вирішити суперечку на свою користь.

ISBN 978-611-01-3636-5

© Сергій Поварнін, 2026.

© Видавничий дім «С К І Ф», 2026.

## ПЕРЕДМОВА до першого видання



Суперечка має величезне значення в житті, в науці, в державних і громадських справах. Де немає дискусії про важливі, серйозні питання, там – застій. Наш час особливо багатий на запеклі суперечки суспільного та політичного характеру. І при цьому немає книг, які могли б дати хоча б якісь вказівки з теорії та техніки ведення спору. «Евристика» Шопенгауера, яка є неопрацьованим набором матеріалу, що випадково потрапив під руку, – не рахується. Книга, що пропонується вам, має завданням, наскільки можливо, поповнити цю нестачу для осіб, зовсім не знайомих з логікою. Це – перероблений на засадах теорії ведення дискусій витяг з великої праці автора, присвяченої прикладній логіці, – праці, призначеної для осіб, знайомих хоча б з основами логіки. Твір цей також вже готовий до друку.

Теорія спору – предмет, абсолютно не опрацьований сучасною наукою. Природно, що перші спроби її розробки і популяризації не можуть претендувати на будь-яку повноту. Але сподіваюся, що і вони будуть корисними для мислячого читача.

## ПЕРЕДМОВА до другого видання



Перше видання мало назву «Суперечка». Як з'ясувалося, ця назва була надто двозначна і призводила до непорозумінь щодо змісту книги. У новому виданні книга називається «Мистецтвом сперечатися».

У друге видання книги внесено чимало доповнень. Найсуттєвіші з них – до розділів 7, 15 і 18. Внесено ряд незначних поправок та уточнень. Вилучено два приклади, які вже не підходять. Та в основному книга передруковується без змін.

*С. Поварнін*

# ЗАГАЛЬНІ ВІДОМОСТІ ПРО СУПЕРЕЧКУ



## Розділ 1 Про докази

***Теза. З'ясування тези. Визначення понять.  
«Кількість» судження. Ступені «модальності».  
Важливість з'ясування думок.***

1. Перш ніж говорити про суперечку та її особливості, треба хоча б в самих загальних рисах ознайомитися з доказами. Адже світ складається з доказів. Один доводить, що ось така от думка вірна, інший – що вона хибна.

Та думка, для обґрунтування істини або хибності якої формується доказ, називається тезою доказу. Вона – кінцева мета наших зусиль. Теза в доказі – наче король у грі в шахи. Хороший гравець у шахи завжди повинен мати на увазі короля, який би хід не задумав. Так і хороший доказувач в суперечці, та й не в суперечці, про що б він, доводячи, не заводив мову, завжди, в решті-решт, має одну головну мету – тезу, її підтвердження або спростування і т. ін.

Ось чому перша вимога до того хто зібрався щось серйозно довести чи взагалі сперечатися – з'ясувати предмет суперечки, спірну думку, з'ясувати тезу, тобто вникнути в неї і зрозуміти так, щоб вона стала для усіх абсолютно ясною та виразною за змістом. Це зберігає багато часу і допоможе уникнути безлічі помилок.

2. Для того, щоб з'ясувати тезу, досить, зазвичай, з'ясувати три питання щодо цієї тези.

По-перше, – чи всі слова та вислови тези цілком і чітко нам зрозумілі.

Само собою зрозуміло, що якщо нам треба спростовувати або виправдовувати, наприклад, тезу: «соціалізація землі в даний час необхідна», ми повинні цілком ясно і чітко розуміти, що таке «соціалізація землі»<sup>1</sup>. Без цього у нас вийде не справжній доказ, а якась «фальсифікація», «безграмотна маячня». Тим часом, саме у цьому пункті – в розумінні значення слів тези – помиляються дуже часто з доказами взагалі і особливо з доказами при суперечці.

Якщо зміст слова в тезі не цілком ясний і виразний, то треба «визначити» це «слово» або поняття. Наприклад, підшукаємо визначення поняття «соціалізація землі». Це «скасування всякої власності на землю і проголошення землі надбанням всього народу». Якщо ми вдовольнимосся для нашої мети цим визначенням, то можемо йти далі. Якщо ж що-небудь нам здається неясним при такому визначенні, – ми повинні відразу ж намагатися з'ясувати і цю неясність. Одним словом, треба намагатися визначити кожне поняття тези, по можливості, до повної кристальної ясності та однозначності.

3. Як же треба з'ясовувати поняття? Для цього на практиці існують два засоби:

а) самому, своїми силами визначити поняття, але це часто практично неможливо;

б) скористатися вже готовими, чужими визначеннями.

Другий спосіб звичайно кращий, якщо справа не стосується понять з нашої спеціальності, чудово нам знайомих «як власні п'ять пальців». Бездоганне визначення понять – справа зазвичай складна, іноді ж, особливо в суперечці, дуже важка, вона вимагає великих знань, навички, праці, витрат часу. Краще скористатися визначеннями тих людей, які вже затратили все

---

<sup>1</sup> Те ж стосується і терміну «приватизація землі» – Прим. ред.

# Зміст



|                                                       |    |
|-------------------------------------------------------|----|
| ПЕРЕДМОВА до першого видання.....                     | 3  |
| ПЕРЕДМОВА до другого видання .....                    | 4  |
| ЗАГАЛЬНІ ВІДОМОСТІ ПРО СУПЕРЕЧКУ.....                 | 5  |
| Розділ 1. Про докази .....                            | 5  |
| Розділ 2. Про докази ( <i>продовження</i> ) .....     | 10 |
| Розділ 3. Суперечка про істинність думки .....        | 13 |
| Розділ 4. Суперечка через докази.....                 | 16 |
| Розділ 5. Види спору .....                            | 20 |
| Розділ 6. Види суперечок ( <i>продовження</i> ) ..... | 26 |
| Розділ 7. Умови для початку спору .....               | 33 |
| Розділ 8. Наші аргументи в суперечці.....             | 42 |
| Розділ 9. Доводи супротивника .....                   | 47 |
| Розділ 10. Логічний такт і манера сперечатися .....   | 50 |
| Розділ 11. Повага до чужих переконань .....           | 56 |
| Розділ 12. Деякі загальні зауваження щодо суперечки.  | 60 |
| ХИТРОЩІ В СУПЕРЕЧЦІ .....                             | 66 |
| Розділ 13. Прийнятні хитрощі .....                    | 66 |
| Розділ 14. Грубі неприйнятні прийоми .....            | 69 |

|                                                              |     |
|--------------------------------------------------------------|-----|
| <i>Розділ 15. Ускладненні та видозмінені типи</i>            |     |
| «палицевих доводів» .....                                    | 76  |
| Розділ 16. Психологічні хитрощі .....                        | 80  |
| Розділ 17. Психологічні хитрощі ( <i>Продовження</i> ) ..... | 85  |
| Розділ 18. Софізми: відступ від задачі спору.....            | 92  |
| Розділ 19. Софізми: відхід від тези .....                    | 99  |
| Розділ 20. Брехливі доводи.....                              | 108 |
| Розділ 21. Довільні доводи .....                             | 115 |
| Розділ 22. «Хибні докази».....                               | 127 |
| Розділ 23. Софізми непослідовності .....                     | 131 |
| Розділ 24. Заходи проти хитрощів.....                        | 136 |

ПОПУЛЯРНЕ ВИДАННЯ

Сергій Поварнін

# МИСТЕЦТВО СУПЕРЕЧКИ

Підписано до друку 07.01.2026 р. Формат 60х84 1/16.  
Друк цифровий. Папір офсетний. Гарнітура Cambria.  
Ум. друк. арк. 6,42. Тираж 300 прим.

ТОВ Видавничий дім «С К І Ф»

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи  
до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів  
видавничої продукції ДК № 581 від 03.08.2001 р.



**Перейти на сайт →**