

УДК 162

DOI <https://doi.org/10.32837/apfs.v0i33.1062>

К. О. Бура

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-4147-9751>

аспірантка 2 року навчання

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ПРОБЛЕМА УЗГОДЖЕННЯ КАТЕГОРІЙНОГО АПАРАТУ СУЧАСНОЇ ТЕОРІЇ АРГУМЕНТАЦІЇ

Актуальність теми дослідження та постановка проблеми. Теорія аргументації як відносно молодша царина знання зазнає термінологічних труднощів, пов'язаних з неусталеністю категорійного апарату. Навіть сам термін «аргументація», що міститься у назві досліджуваної царини, залишається багатозначним і неусталеним. Так, наприклад, Франц ван Еемерен (Frans H. van Eemeren), Роб Гроотендорст (Rob Grootendorst) та Тьярк Крюгер (Tjark Kruiger) визначають аргументацію як «соціальну, інтелектуальну, вербальну активність, що слугує для виправдання (*justify*) або спростування (*refute*) погляду, що складається з сукупності висловлювань, і спрямована на отримання схвалення аудиторії». Таке визначення також окреслює предмет теорії аргументації [2, с. 7].

Крістіан Сантібаньєз (Cristián Santibáñez) пропонує використовувати таке визначення: «Аргументація розуміється як діяльність, в якій точка зору, що просувається певним агентом, відкидається, піддається сумніву або оскаржується іншим агентом (або агентами) і їй на зміну пропонуються інші аргументи, які, у свою чергу, також оскаржуються, і так далі, поки суперечка або розбіжності у поглядах не будуть вирішені» [12, с. 168].

Демонструючи різноманітність визначень терміну 'аргументація' слід звернутися до Девіда Гітчкока (David Hitchcock), який стверджує, що «аргументація у тому сенсі, вивчення якого займається неформальна логіка, може сприйматися як тип дискурсу, в якому автор виражає точку зору і пропонує один чи більше аргументів на її підтримку» [7]. Схожим є визначення Марціна Левінського (Lewiński, Marcin) та Діми Мохамед (Dima Mohammed): «Аргументація може бути визначена як комунікативна активність продукування або обміну підстав (*reasons*) з метою підтримки тез або захисту позицій, особливо у ситуації сумніву або незгоди» [9].

Серед українських дослідників слід згадати Ірину Хоменко, яка визначає аргументацію як «форму діалогічної взаємодії, де метою сперечальників (*arguers*) є розв'язання конфлікту точок зору (*standpoint, point of view*) із застосуванням вербальних та невербальних засобів» [22, с. 36]. Вищезазначені формулювання свідчать про різноманітність підходів до визначення ключового для обраної проблематики терміну.

Отже, можна зробити висновок, що категорійний апарат теорії аргументації в цілому потребує доповнень, уточнень та узгоджень.

Окрім 'глобальних' на цьому поприщі постають також і 'локальні' проблеми. Якщо на початку свого становлення теорією аргументації займалися здебільшого вихідці з англomовного світу, то на сьогоднішній день інтерес до цього напрямку стає міжнародним. Проте переклад зазвичай призводить до обмеженості порозуміння, до необхідності узгоджувати перекладені поняття з особливостями тієї чи іншої мови, навіть за рахунок втрати первинних сенсів.

У цьому контексті варто згадати Ганса-Георга Гадамера (Hans-Georg Gadamer), який висував тезу про неможливість 'еквівалентного перекладу' в силу того, що перекладацька практика є посередницькою, медіальною. Той, хто розуміє мову, не потребує перекладу; він схоплює ті сенси, які огортають те чи інше поняття без додаткових роз'яснень. Окрім того, поняття вкарбовані у певну мову, вони існують у ній, і виокремлення таких понять з притаманного їм оточення призводить до руйнації смислових надбудов [6].

Проте, за Гансом-Георгом Гадамером, будь який переклад одночасно є і збагаченням досвіду. Переклад уможливорюється розумінням, а розуміння передбачає інтерпретацію [6]. Інтерпретатор створює метафори. Він, наче човняр, перевозить сенси між берегами, переносить їх зі слів однієї мови на слова іншої.

Повертаючись до теоретико-аргументативної термінології необхідно зазначити, що українські дослідники познайомилися з нею відносно недавно, на початку ХХІ сторіччя. Більшість джерел, присвячених цій проблематиці, досі залишаються неперекладеними українською мовою, а вітчизняний категорійний апарат перебуває у стані розробки.

Метою дослідження є смислове розведення англomовних термінів 'to persuade' та 'to convince' і надання їм україномовних відповідників.

Досягнення мети цієї статті здійснюється шляхом розв'язання таких завдань:

1. Продемонструвати необхідність уточнення та узгодження категорійного апарату теорії аргументації в цілому і в україномовному середовищі зокрема.

2. Висвітлити смислові відмінності між англomовними термінами 'to persuade' та 'to convince', спираючись на праці теоретиків аргументації.

3. Надати вищезгаданим англomовним термінам україномовні відповідники.

Термінологічна неузгодженість у межах теорії аргументації

Латинський іменник 'argumentum' (ī n), похідними від якого є англійські слова 'argument', 'argumentation' та українські 'аргумент', 'аргументація', є полісемантичним. Термін походить від дієслова 'arguo' – 'виявляю, 'віднаходжу', 'показую', та має декілька значень серед яких: тлумачення розповіді, представлення наочних доказів, опис основної теми або сюжету, а також іменникові переклади, такі як умовивід, внутрішнє переконання, філософський висновок тощо [17, с. 94]. Неоднозначність оригінального слова призводить до низки термінологічних проблем, пов'язаних, по-перше, з перекладом, а по-друге, з тлумаченням терміну. Враховуючи те, що теорія аргументації зароджувалася як дисципліна, найбільший інтерес до якої виявляли науковці з Канади та США, необхідно звернути увагу на особливості вжитку англomовних термінів.

Згідно з Oxford Advanced Learner's Dictionary англomовний термін 'argument' може мати декілька значень:

(1): розмова або дискусія, в якій двоє або більше людей не погоджуються між собою, часто гнівно;

(2): аргумент (a reason) або низка аргументів (set of reasons), які хтось використовує для того, аби продемонструвати, що щось є істинним або правильним;

(3): акт незгоди в розмові або дискусії, в якій використовується аргумент або низка аргументів.

Виходячи з вищезазначених тлумачень можна помітити декілька нагальних проблем. По-перше, англomовний термін 'argument' вживається і на позначення структури засновків і висновку – власне аргументу, і на позначення людської практики, певного процесу, де використовуються аргументи під час комунікативних дій. Для розрізнення цих двох значень пропонується використовувати терміни 'argument' ('аргумент') та 'argumentation' ('аргументація') відповідно.

По-друге, аргументація, як людська практика, характеризується певним конфліктом точок зору, який учасники прагнуть вирішити за допомогою наведення аргументів на підтримку власної позиції та спростування тез опонента. У зв'язку з цим варто навести визначення Віктора Елвіна Кетчема (Victor Alvin Ketcham): «Аргументація – це мистецтво переконувати (persuading) інших думати чи діяти певним чином», «метою аргументації є не лише спонукання інших прийняти наші погляди та пересвідчення (opinions and beliefs) щодо будь-якого спірного питання, але й спону-

кання їх діяти відповідно до наших поглядів та пересвідчень» [8, с. 3, 5].

Франц ван Еемерен (Frans H. van Eemeren), Роб Гроотендорст (Rob Grootendorst) та Тьярк Крюгер (Tjark Krugier) пропонують базову аргументативну модель, в якій дехто S має намір зробити так, аби дехто L сприймав певну інформацію O як виправдану або спростовану на підставах, які пропонує S. Іншими словами S має намір переконати (convince) L у правильності виправдання чи спростування твердження O [2, с. 10].

Крістофер Тіндейл (Christopher W. Tindale) зазначає, що «аргументація – це такий вид активності, де надаються та оцінюються аргументи, де з'ясовуються і обґрунтовуються переконання (beliefs), і де заохочується персональний розвиток» [13, с. 1].

Підсумовуючи, можна стверджувати, що метою аргументації є переконання Іншого і сприяння тому, аби він відмовився від позицій, які відстоював на початку, а також скоректував свою поведінку відповідно до цих змін. Проте вищезазначені дефініції демонструють, що україномовним терміном 'переконання' у межах аргументативної теорії перекладають як мінімум три англomовні терміни: 'conviction', 'persuasion' і 'belief'. Якщо термін 'belief' відсилає до вже усталених поглядів, до прийняття, що певне твердження є істинним, і може бути заміненим синонімами 'погляд' (point of view), 'думка' (opinion), 'точка зору' (standpoint), то з'ясування відмінностей між термінами 'conviction' та 'persuasion' потребує більш детального аналізу. Неоднозначність україномовного терміну 'переконання' та нагальна потреба висвітлити відмінності між його англomовними відповідниками стала метою цієї статті.

Смислові відмінності між англomовними термінами 'to persuade' та 'to convince' та їхнє місце в теоретико-аргументативному категорійному апараті

Для визначення термінів 'to persuade' та 'to convince' первинно необхідно звернутися до тлумачних словників англійської мови.

1. The Concise Oxford Dictionary визначає 'to persuade' як

– переконання (convince) особи, самого себе або переконання у певному факті.

– спонукання (induce) особи до дії [5, с. 889].

У той же час The Concise Oxford Dictionary визначає 'to convince' як

– твердо переконувати (firmly persuade) [5, с. 263].

2. Webster's New Twentieth Century Dictionary of the English Language визначає 'to persuade' як:

– спричинити до того, що хтось щось зробіть, особливо за допомогою обґрунтування (reasoning), наполягання (urging) або спонукання (inducement); переважати над ним;

– спонукати когось повірити у щось; переконати (convince) його;

– впливати на почуття особи або волю (will) [14, с. 1339].

У той же час Webster's New Twentieth Century Dictionary of the English Language визначає 'to convince' як

– переконувати (persuade) або задовольняти за допомогою доказів або аргументів;

– подолати сумніви щодо чогось;

– викликати почуття впевненості;

– задовольнити розуміння особи щодо правдивості певного

– твердження [14, с. 400].

Запропоновані дефініції розглянутих термінів яскраво демонструють їхній взаємозв'язок, а інколи – і взаємовизначеність. У розмовній англійській мові ці слова здебільшого вживаються як синоніми, і лише граматичні конструкції дозволяють збагнути, що між ними є відмінності. Так, наприклад, ми можемо сказати "I am not convinced", звертаючись до пасиву, але не говоримо "I am not persuaded", адже це слово вимагає активного суб'єкта, який би здійснив 'persuasion' ("There was no way he could persuade me"). Але якщо розмовна мова дозволяє інтуїтивні пошуки правильного слова, то категорійний апарат наукових дисциплін має бути прояснений та чітко визначений.

Розгляд питання розведення англомовних термінів 'persuasion' та 'conviction' в межах теорії аргументації буде розпочато з праці Джорджа Кемпбелла «Філософія риторики», в якій автор розглядає людську свідомість (human mind), як розподілену відповідно до чотирьох функцій або 'факультетів' (faculties): розуміння (the understanding), уява (the imagination), пристрасті (the passions) та воля (the will). Відповідно, «усі цілі промов можна звести до прояснення розуміння, задоволення уяви, руху пристрастей та впливу на волю» [1]. Під 'conviction' Дж. Кемпбелл має на увазі процес зміни переконань слухача, апелюючи до його розуміння. Тоді як під 'persuasion' він розуміє процес впливу на поведінку та волю слухача, апелюючи до його пристрастей.

Серед дослідників суттєвих відмінностей між термінами 'to persuade' та 'to convince' слід виокремити Деніела О'Кіффа (Daniel J. O'Keefe), який на ґрунті аналізу традиційних, на його думку, поглядів до зазначеної проблематики (W.T. Foster, E. J. MacEwan, M. Snyder) пропонує власний підхід. За ним, традиційно різницю між 'conviction' та 'persuasion' вбачали у кінцевій меті: вплив на ставлення (attitude) аудиторії або вплив на поведінку (behavior) аудиторії відповідно [10, с. 25].

Зміна ставлення до чогось може призвести до змін у поведінці, але не імплікує цього. За Д. О'Кіффом більш суттєва різниця полягає не у різних кінцевих цілях, а у засобах, якими ці цілі

досягаються. Некоректно стверджувати, що для зміни поведінки, заснованої на зміні ставлення, необхідні емоційні збудники (окрім них, є й інші), так само як неправильним є протиставляння раціональних та емоційних засобів переконання (емоційні спонукання та впливи не обов'язково є нерозсудливими). Проте, підхід Д. О'Кіффа залишає питання не до кінця проясненим, адже «ці терміни не мають загальноприйнятого правильного визначення, тому корисними будуть дискусії щодо їхніх взаємовідношень та того, яким чином вони можуть бути використані» [10, с. 31].

Франц ван Еемерен (Frans H. van Eemeren) та Роб Гроотендорст (Rob Grootendorst) під час аналізу мовленнєвих актів в аргументативних дискусіях, заявляють, що «різниця у значеннях між словами 'convince' і 'persuade' у розмовній мові виявляється переважно у тому, що (1) 'persuading' здебільшого впливає на дії (або на волю до дії) слухача (persuade to), а 'convincing' впливає на його точки зору (convince of); (2) якість аргументації відіграє не таку значну роль під час 'persuading', на відміну від 'convincing'; (3) 'persuading' більш безпосередньо пов'язане з персональними інтересами промовця та слухача, ніж 'convincing'» [4, с. 48].

Аналізуючи працю Хаїма Перельмана (Chaïm Perelman) та Люсі Ольбрехт-Титеки (Lucie Olbrechts-Tyteca) Франц ван Еемерен (Frans H. van Eemeren) та Роб Гроотендорст (Rob Grootendorst) стверджують, що «особа, що робить раціональні твердження, має використовувати аргументацію для переконання (to convince) інших, що ці твердження є виправданими... У всіх випадках аргументація буде спрямована на переконання (convincing) людей» [3, с. 213]. Згодом вони розводять терміни 'to persuade' та 'to convince' таким чином: 'persuasive argumentation' претендує на схвалення від конкретної аудиторії: однієї конкретної особи чи групи. 'Convincing argumentation', у свою чергу, претендує на схвалення від універсальної аудиторії: загального розсудливого людства [3, с. 217].

Уточнення дефініцій термінів 'to persuade' та 'to convince' та пошук україномовних відповідників
Досліджуючи запропоновані вище варіанти розведення значень термінів 'to persuade' та 'to convince' можна прийти до таких проміжних висновків:

1. Англомовний термін 'to persuade' означає переконання, результатом якого часто є спонукання до певних дій. Досягається такий результат здебільшого за допомогою впливу на почуття або емоції особи, над якою такий вплив здійснюється.

2. Англомовний термін 'to convince' означає переконання за допомогою раціональних доказів, створення підґрунтя для подолання сумнівів і виникнення певності щодо того чи іншого питання.

Звернення до англо-українських словників демонструє такі варіанти перекладів:

Таблиця 1

Англо-мовний термін	Україно-мовний відповідник	Тип впливу	Наявність первинної позиції	Наявність спонуки до дії
to persuade	переконувати	емоційний	Ні	Зазвичай, так
to convince	запевняти	раціональний	Так	Зазвичай, ні

1. To persuade:

- переконувати; умовляти [21, с. 310].
- умовляти, умовити; переконувати [15, с. 97].
- переконувати, умовляти [19, с. 383].
- переконувати, умовляти; to ~ smb of smth переконати когось у чомусь [18, с. 296].
- умовляти, переконувати; підговорювати, підговорити; to persuade somebody into doing... умовляти когось до виконання (чогось); відмовити (від чогось – from, out of) [20, с. 488].

2. To convince:

- переконувати; доказувати [15, с. 21].
- (1) переконувати, запевняти; (2) доводити до свідомості (помилку, провину і т. інше) [19, с. 135].
- переконувати (у чому – of) [18, с. 94].
- переконувати (у – of, що – that) [20, с. 299].

Враховуючи вже наявні відтінки значень, що характеризують ці терміни, пропонується розширити їхні дефініції, а також окреслити особливі умови їхнього використання. Проведений аналіз теоретико-аргументативних праць дає можливість запропонувати такі доповнення:

1. Термін 'to persuade' слід використовувати на позначення переконання особи чи аудиторії, в яких на момент впливу не було обізнаності або чіткої точки зору щодо певного проблемного питання. Таким чином 'persuading' створює абсолютно нову позицію, яку особа чи аудиторія надалі будуть сповідувати. Такий вплив зазвичай є емоційним та спонукальним, а результатом є певні дії. Термін 'to persuade' пропонується перекладати українським словом 'переконувати'¹.

2. Термін 'to convince' слід використовувати на позначення переконання особи чи аудиторії, в яких на момент впливу була чітко сформована позиція щодо певного проблемного питання. Мета 'convincing' у такому випадку – зміна цього переконання, намагання схилити особу чи аудиторію до іншої позиції, відмовитися від початкової. Така мета зазвичай досягається за допомогою раціонального обґрунтування, пошуку доказів, надання аргументів проти наявної позиції. Термін 'to convince' пропонується перекладати українським словом 'запевняти'² (табл. 1).

¹ ПЕРЕКОНУВАТИ, -ую, -уєш, недок., ПЕРЕКОНАТИ, -аю, -аєш, док., перех. 1. Доводити що-небудь комусь, змушувати кого-небудь повірити у щось, погодитися з ким-, чим-небудь. 2. з інфін., із спол. щоб. Умовляти зробити що-небудь; схилити до якогось рішення [16, с. 913]

² ЗАПЕВНЯТИ, -яю, -яєш і рідко ЗАПЕВНЮВАТИ, -яюю, -яєш, недок., ЗАПЕВНИТИ, -ню, -ниш, док., перех. 1. кого або із спол. що. Переконувати кого-небудь у чомусь, авторитетно стверджувати щось. // Відповідально заявляти про свій намір щось виконати, здійснити. 2. кому що, діал. Забезпечувати, гарантувати. [16, с. 411].

Висновки. Теорія аргументації є відносно новою царина знання, яка потребує подальшого розвитку не лише змістовних питань, але й інструментарію, який вона використовує для наукових пошуків та опису предмету дослідження. Незважаючи на те, що робочою мовою для цієї сфери є англійська, уточнення та доповнення також необхідно запроваджувати у категорійних апаратах інших мов, адже на сьогоднішній день вивчення теорії аргументації не обмежене географічно. Це завдання потребує детального аналізу вже використовуваних англо-мовних термінів та особливостей їхнього вжитку, а також – урахування локальних лексичних та граматичних своєрідностей.

У статті були продемонстровані проблеми смислового розведення ключових для теорії аргументації англо-мовних термінів 'to persuade' та 'to convince', уточнені їхні дефініції, а також для них були запропоновані україномовні відповідники – 'переконувати' і 'запевняти'. Термін 'переконувати' відсилає до спонукання (до певних дій), до формування позиції, до емоційного впливу на особу чи аудиторію. Тоді як термін 'запевняти' характеризує раціональне обґрунтування певних положень, намагання спричинити до зміни наявної позиції особою чи аудиторією, до переходу на інші засади, у яких особа чи аудиторія впевнилася. Незважаючи на запропоноване розведення термінів і окреслення їхніх смислових відтінків, питання узгодження категорійного апарату теорії аргументації залишається відкритим і дискусійним.

Література

1. Campbell G. The Philosophy of Rhetoric. Illinois, 2008. 424 p.
2. Eemeren F., Grootendorst R., Kruiger T. Introduction. *Handbook of Argumentation Theory: A Critical Survey of Classical Backgrounds and Modern Studies*. Dordrecht, 1987. P. 1-54.
3. Eemeren F., Grootendorst R., Kruiger T. The New Rhetoric of Perelman and Olbrechts-Tyteca. *Handbook of Argumentation Theory: A Critical Survey of Classical Backgrounds and Modern Studies*. Dordrecht, 1987. P. 208-259.
4. Eemeren F., Grootendorst R. Argumentation and the perlocutionary act of convincing. *Speech Acts in Argumentative Discussions*. Dordrecht, 1984. P. 47-75.
5. Fowler H.W., Fowler F.G. Concise Oxford Dictionary of Current English. Oxford, 1959. 1552 p.
6. Gadamer, H. G. Truth and method. London, 2004. 640 p.
7. Hitchcock D. Informal Logic and the Concept of Argument. *Philosophy of Logic: A volume in Handbook of the Philosophy of Science*. Amsterdam, 2007. P.101-129.
8. Ketcham V. The theory and practice of argumentation and debate. New York, 1917. 366 p.

9. Lewiński M., Mohammed D. *Argumentation Theory. The International Encyclopedia of Communication Theory and Philosophy*. New York, 2016. P. 1-15.

10. O'Keefe D. Conviction, Persuasion, and Argumentation: Untangling the Ends and Means of Influence. *Argumentation*. 2011. Vol. 26. P. 19-32.

11. Rowley E.Z. Prolegomena to argumentation: Part II. The historical roots of the problem. *Quarterly Journal of Speech*. 1932. Vol. 18. P. 224-248.

12. Santibáñez C. Steps Towards an Evolutionary Account of Argumentative Competence. *Informal Logic*. 2015. Vol. 35, No. 2. P. 167-182.

13. Tindale C.W. *Acts of Arguing: A Rhetorical Model of Argument*. New York, 1999. 245 p.

14. Webster, N. *Webster's New Twentieth Century Dictionary of the English Language*. New York, 1975. 2129 p.

15. Лев В., Вербяний І. Англійсько-український словник. Нюрнберг-Байройт, 1947. 232 с.

16. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. Ірпінь, 2005. 1728 с.

17. Дворецкий И. Латинско-русский словарь. Около 50 000 слов. Москва, 1976. 1096 с.

18. Жлуктенко Ю.О., Биховець Н.М. Англо-український словник: близько 20 000 слів. Київ, 1994. 432 с.

19. Крисенко С.М. Новітній англо-український, українсько-англійський словник. Харків, 2005. 960 с.

20. Ніньовський В. Українсько-англійський і англо-український словник. Київ, 1993. 688 с.

21. Новий англо-український та українсько-англійський словник / Укладачі: В.Ф. Малишев, О.Ю. Петраковський. Харків, 2000. 576 с.

22. Хоменко І. В. Неформальна логіка та аргументативне міркування. *Філософська думка*. 2016. № 3. С. 34-46.

Анотація

Бура К. О. Проблема узгодження категорійного апарату сучасної теорії аргументації. – Стаття.

Сьогодні теорія аргументації зазнає значних змін, які спонукають вчених, що працюють у цій царині, до подальших наукових досягнень. З'являються нові течії та напрямки, предметне поле розширюється, а саме уявлення про аргументацію модифікується, залучаючи нові аспекти та інструментарій. Незважаючи на це, у межах теорії аргументації прослідковуються значні термінологічні проблеми, від вирішення яких залежить майбутній розвиток царини.

Дослідники вживають одні і ті самі поняття на позначення різних феноменів, враховуючи особливості власних теорій, але не узгоджуючи їх з наявними наробками інших вчених. Слід зазначити, що такі ключові для напряму терміни як 'аргументація', 'аргумент', 'аргументативний процес', 'аргументативна реальність' та інші змінюють своє значення залежно від контексту та дослідницьких інтересів конкретного науковця. Сьогодні терміни 'argument' та 'argumentation' повинні розумітися як ті, що покривають значно більшу семантичну територію, аніж традиційне розуміння засобів переконання. Наразі такі шляхи комунікації як переконання, доведення та обговорення розглядаються як невід'ємні елементи аргументації. З цієї причини, семантичне поле, що покривається термінами 'argument' та 'argumentation', має бути переглянуте та переосмислене.

Актуальність таких проблем посилюється поширенням інтересу до теорії аргументації, який сьогодні

виявляють не лише вихідці з англомовного світу, але й носії інших мов. Термінологія, притаманна цій царині, активно перекладається з англійської мови та впроваджується у національні наукові лексикони. Це породжує низку перекладацьких проблем і створює необхідність розвивати локальні категорійні апарати, зокрема україномовний. Переклад породжує нові сенси, не проявлені раніше. Це одна з причин, чому шляхи розвитку царин знання відрізняються, залежно від наукового середовища. Неоднозначність використовуваних термінів призводить до смислових труднощів, які мають бути вирішені за допомогою створення усталеного категорійного апарату. Переклад цитат та головної термінології з англійської мови здійснений автором цієї статті.

Ключові слова: аргумент, аргументація, переконання, категорійний апарат, термінологія, переклад.

Summary

Bura K. O. The question of coordination of the categorical apparatus of modern theory of argumentation. – Article.

Today, the theory of argumentation is undergoing significant changes that encourage scientists working in this field to further scientific advances. New trends and directions appear, the subject field expands, and the idea of argumentation is modified, attracting new aspects and tools. Despite this, within the theory of argumentation there are significant terminological problems, the solution of which depends on the future development of the industry.

Researchers use the same concepts to denote different phenomena, taking into account the peculiarities of their own theories, but not reconciling them with the existing findings of other scholars. It should be noted that such key terms for the direction as 'argumentation', 'argument', 'argumentative process', 'argumentative reality' and others change their meaning depending on the context and research interests of a particular investigator. Today, the terms 'argument' and 'argumentation' should be understood as covering a much larger semantic area than the traditional understanding of persuasion. At present, such ways of communication as persuasion, proof and discussion are considered as integral elements of argumentation. For this reason, the semantic field covered by the terms 'argument' and 'argumentation' needs to be revised and rethought.

The urgency of such problems is exacerbated by the spread of interest in the theory of argumentation, which today is shown not only by people from the English-speaking world, but also by native speakers of other languages. Terminology specific to this field is actively translated from English and introduced into national scientific lexicons. This creates a number of translation problems and the need to develop local categorical devices, in particular Ukrainian-language. Translation creates new meanings that have not been manifested before. This is one of the reasons why the ways of development of branches of knowledge differ, depending on the scientific environment. The ambiguity of the terms used leads to semantic difficulties that must be solved by creating an established categorical apparatus. The translation of quotations and the main terminology from English was made by the author of this paper.

Key words: argument, argumentation, persuasion, categorical apparatus, terminology, translation.