

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»
Факультет соціології і права**

ЗАТВЕРДЖУЮ
Декан
факультету соціології і права
_____ А.А. Мельниченко
«__» _____ 2015 р.

**Еристика
(ЗП-03)**

**РОБОЧА ПРОГРАМА
кредитного модуля**

**підготовки студентів освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр»
напряму підготовки 6.030401 «Правознавство»**

Ухвалено методичною комісією
факультету соціології і права
Протокол від _____ 2015 р. № ____
Голова методичної комісії
_____ Г.О. Цирфа
(підпис)
«__» _____ 2015р.

Робоча програма кредитного модуля «Еристика» для студентів за напрямом підготовки 6.030401 «Правознавство», освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр», за денною формою навчання складена відповідно до програми навчальної дисципліни «Еристика».

Розробник робочої програми:

доцент, кандидат філософських наук
Мороховська Наталія Станіславівна

(підпис)

Робочу програму затверджено на засіданні кафедри публічного права.
Протокол від « ____ » _____ 2015 року № ____

Завідувач кафедри

(підпис) Т.О. Чепульченко

« ____ » _____ 2015р.

З М І С Т

| | | |
|-----|--|----|
| 1. | ОПИС КРЕДИТНОГО МОДУЛЯ | 4 |
| 2. | МЕТА ТА ЗАВДАННЯ КРЕДИТНОГО МОДУЛЯ | 5 |
| 3. | СТРУКТУРА КРЕДИТНОГО МОДУЛЯ | 6 |
| 4. | ЛЕКЦІЙНІ ЗАНЯТТЯ | 7 |
| 5. | СЕМІНАРСЬКІ ЗАНЯТТЯ | 11 |
| 6. | ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ | 16 |
| 7. | КОНТРОЛЬНІ РОБОТИ | 18 |
| 8. | РЕЙТИНГОВА СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ | 18 |
| 9. | МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ | 21 |
| 10. | РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА | 22 |
| 11. | Додаток..... | |
| | Питання до заліку | 29 |

1. Опис кредитного модуля

| Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний рівень | Загальні показники | Характеристика кредитного модуля |
|---|--|---|
| Галузь знань 0304 «Право» | Назва дисципліни, до якої належить кредитний модуль «Еристика» | Форма навчання денна |
| Напрямок підготовки 6.030401 «Правознавство» | Кількість кредитів ECTS 2 | Статус кредитного модуля За вибором ВНЗ |
| Спеціальність 8.03040101» Правознавство» (шифр і назва) | Кількість розділів 1 | Цикл до якого належить кредитний модуль Професійної та практичної підготовки |
| Спеціалізація <hr style="width: 20%; margin: 0 auto;"/> (назва) | Індивідуальне завдання реферат | Рік підготовки перший |
| | | Семестр перший |
| Освітньо-кваліфікаційний рівень Магістр | Загальна кількість годин 60 | Лекції 18 год. |
| | | Практичні (семінарські) 16 год. |
| | | Лабораторні (комп'ютерний практикум) не передбачено |
| | Тижневих годин: аудиторних – 1,9 СРС – 2,1 | Самостійна робота 26 год. , у тому числі на виконання індивідуального завдання 3 год. |
| Вид та форма семестрового контролю Залік, усний | | |

2. Мета та завдання кредитного модуля

2.1. Мета навчальної дисципліни.

Основною метою кредитного модуля є формування у фахівця-юриста практичних навичок і вмінь успішної раціональної комунікації, особливо в ситуаціях, коли має місце зіткнення поглядів і позицій. Юрист повинен бути професійним комунікантом, тобто знати і вміти активно використовувати у своїй діяльності спеціальні прийоми впливу на людей, що дозволяють досягти комунікативної мети з найменшими втратами часу та енергії.

2.2 Основні завдання навчальної дисципліни.

В результаті вивчення навчальної дисципліни «Еристика» студенти повинні **знати:**

- предмет, завдання і значення еристики для юристів;
- науково-теоретичні основи культурної цивілізованої комунікації в юридичній сфері;
- логічні, семіотичні, психологічні, тактичні характеристики і прийоми ведення суперечок;
- правила доведення і спростування в процесі аргументації і критики;
- мати уявлення про маніпулювання в суперечках;
- основні прийоми і форми невербальної комунікації під час суперечок;
- знати основні етикетні правила ділового спілкування в конфліктних ситуаціях, які часо мають місце в юридичній сфері.

Вміти: (спеціальні)

- активно використовувати знання еристики у своїй професійній діяльності;
- самостійно працювати над собою у напрямку підвищення рівня культури ведення суперечок;
- стверджувати у спілкуванні з опонентом чесність, порядність,

- поважне ставлення до його особи і поглядів;
- володіти усними і письмовими навичками ведення продуктивної суперечки;
 - володіти навичками ділового спілкування і етикету;
 - формувати навички нейтралізації конфліктних ситуацій у професійній діяльності юристів.

3. Структура кредитного модуля

| № з/п | Найменування модулів (тем) | Кількість годин | | | |
|----------------|--|-----------------|----------------------|-------------------|-----------|
| | | Лекції | Семінарськ і заняття | Самостійна робота | Всього |
| 1. | <i>Розділ 1. Поняття еристики та його характеристика</i> | | | | |
| | 1.1. Еристика як мистецтво суперечки. | 2 | 2 | 2 | 6 |
| | 1.2. Види суперечок та їх характеристика | 2 | 2 | 2 | 6 |
| | 1.3. Аргументація і критика | 4 | 2 | 6 | 12 |
| | 1.4. Правила та помилки в аргументації і критиці | 2 | 2 | 4 | 8 |
| 2 | <i>Розділ 2. Прийоми маніпулювання в суперечках та їх нейтралізація</i> | | | | |
| | 2.1. Класифікація прийомів маніпулювання в суперечках. Вербальні прийоми | 2 | 2 | 4 | 8 |
| | 2.2. Невербальні прийоми маніпулювання в суперечках | 2 | 2 | 4 | 8 |
| | 2.3. Психологічні прийоми маніпулювання в суперечках. НЛП | 2 | 2 | 2 | 6 |
| | 2.4. Тактичні та захисні прийоми маніпулювання в суперечках. Тактика судових дебатів | 2 | 2 | 2 | 6 |
| Всього: | | 18 | 16 | 26 | 60 |

4. Лекційні заняття

Тема 1.1 Еристика як мистецтво суперечки

2 год

Перелік основних питань:

1. Походження і зміст терміна «еристика». Історія еристики.
2. Визначення суперечки, її учасники.
3. Класифікація суперечок.
4. Значення еристики для юристів.

Література: 149, 150, 155, 7, 11, 47, 50.

Завдання на СРС: Модель суперечки у давньогрецьких софістів.

Поняття суперечки у творах Аристотеля. Мистецтво суперечки за часів Середньовіччя і Відродження. Новий час і мистецтво суперечки. Еристична діалектика А. Шопенгауера.

Тема 1.2. Види суперечок та їх характеристика

2 год

Перелік основних питань:

1. Поняття суперечки. Учасники суперечки.
2. Основні види суперечок:
 - а) за формою;
 - б) за метою;
 - в) за кількістю осіб
 - г) за способом ведення боротьби думок.
3. Характеристика основних видів суперечок

Література: 149, 150, 1, 41, 66, 70, 71

Завдання на СРС: Особливості суперечки як комунікативної ситуації. Характеристика основних учасників суперечки. Основні риси дискусії, полеміки, диспуту і дебатів. Характеристика основних видів суперечки за метою.

1.3. Аргументація і критика

4год

Перелік основних питань:

1. Поняття про аргументацію.
2. Структура аргументації
3. Форми аргументації
4. Види аргументації:
 - доказова, недоказова;
 - пряма, непряма;
5. Поняття про критику. Види критики:
 - пряма, непряма;
 - критика тези, аргументів, форми.
6. Спростування як окремий випадок критики.

Література: 3, 20, 21, 59, 67, 68, 69, 81, 162

Завдання на СРС: Емпірична та теоретична аргументація. Дедуктивна аргументація та її характерні ознаки. Недедуктивна(правдоподібна) аргументація та її риси. Помилки, що припускаються в недедуктивних (правдоподібних) аргументаціях. Види недоказової аргументації. Види непрямой аргументації: апагогічна і розділова. Структура критики. Особливості аргументації і критики в юридичній практиці.

1.4. Правила та помилки в аргументації і критиці

2год

Перелік основних питань:

1. Типи правил в аргументації та критиці.
2. Основні правила щодо тези та помилки при їх порушеннях
3. Основні правила щодо аргументів та помилки, що допускаються при їх порушеннях.
4. Правила та помилки щодо форми аргументації.

Література: 22, 35, 44, 67, 68, 69, 149, 150

Завдання на СРС: Типи правил в аргументації та критиці. Визначення термінів, що застосовуються в аргументації та критиці. Правила та помилки у

визначеннях. Помилка *ignoratio elenchi* та її різновиди: «втрата тези», «підміна тези». Помилка «необгрунтований аргумент» та її різновиди. Помилка «хибний аргумент». Помилка «випередження основи». Помилка "надмірне обгрунтування", що виникає при порушенні цього правила.

Помилки, що виникають при порушенні цього правила. Помилка "безпідставні аргументи". Помилка "надмірний сумнів". Помилка "надмірна точність". Помилка "не підтверджую", що виникає при порушенні цього правила.

2.1. Класифікація прийомів маніпулювання в суперечках. Вербальні прийоми

2 год

Перелік основних питань:

1. Поняття маніпулювання та прийому маніпулювання.
2. Види прийомів маніпулювання
3. Прийоми мовного маніпулювання в суперечках

Література: 2, 6, 24, 28, 32, 34, 35, 72, 73, 97, 114

Завдання на СРС: Софізми в суперечках. Види софізмів в суперечках.

Софізми, що пов'язані з аргументами. *Argumentum ad rem*. *Argumentum ad hominen*.

Види *argumentum ad hominen*. "Брехливий аргумент". Види "брехливого аргументу": частково брехливий аргумент, безглуздий аргумент, тактичний брехливий аргумент, неправомірне звернення до науки, брехливий аргумент як передумова запитання, брехливий аргумент, що не промовляється, подвійна бухгалтерія, зв'язок аргументів, адвокатський аргумент. "Суб'єктивний аргумент". "Аргумент до особи". "Аргумент до публіки". "Аргумент до вигоди". "Аргумент до мас". "Аргумент до людини". "Аргумент до пихи". "Аргумент до авторитету". "Повне заперечення авторитетів". "Убивчий аргумент". "Аргумент до освіченості". "Аргумент до жалю". "Аргумент до городового". "Аргумент до сили". Прийом "надмірна причепливість до аргументів". Прийом "помноження аргументів". Прийом "бездоказова оцінка

аргументів супротивника".

2.2. Невербальні прийоми маніпулювання в суперечках

2 год

Перелік основних питань:

1. Значення невербальної комунікації в життєдіяльності людини.
2. Складники невербальної комунікації.
3. Імідж людини та його основні частини.
4. Негативні й доброзичливі пози та жести в комунікації.
5. Мова простору: основні дистанції спілкування.

Література: 17, 36, 37, 39, 43, 51, 105, 121, 149, 150

Завдання на СРС: Мова поз та жестів (кінесика). Бажані і небажані жести і пози в діловій комунікації. Мова міміки. Парамовленнєві характеристики комунікації (тон, тембр, темп мовлення тощо) та їх використання в суперечках.

Мова кольору. Мова одягу. Мова запахів. Імідж сучасної ділової людини та його значення у діловій комунікації.

2.3. Психологічні прийоми маніпулювання в суперечках. НЛП

2 год

Перелік основних питань:

1. Поняття про психологічні прийоми маніпулювання.
2. Поняття про еріксонівський гіпноз як один із видів психологічного маніпулювання.
3. Нейролінгвістичне програмування (НЛП), його зміст.
4. Можливості використання НЛП в юридичній практиці.

Література: 42, 46, 48, 51, 75, 83, 85, 113, 150

Завдання на СРС: Сутність нейролінгвістичного програмування. Застосування НЛП в комунікації, бізнесі, освіті, терапії, рекламі. Типологія людей за особливостями сприйняття оточуючого світу та репрезентативними системами: візуали, аудіали, кінестатики.

Вербальні і невербальні компоненти комунікативного процесу. Сенсорно-визначені слова – предикати у репрезентативній системі співрозмовника та їх значення для успішного встановлення рапорту. Очні

сигнали доступу і репрезентативні системи.

2.4. Тактичні та захисні прийоми маніпулювання в суперечках. Тактика судових дебатів. **2 год**

Перелік основних питань:

1. Поняття та види тактичних прийомів маніпулювання в суперечках.
2. Захисні прийоми, що застосовуються в суперечках.
3. Тактика судових дебатів, їх основне завдання.
4. Основні правила підготовки судової промови.

Література: 64, 65, 88, 89, 91, 104, 125, 149

Завдання на СРС: Прийоми, призначені для виведення супротивника із рівноваги. Прийоми, призначені для відволікання уваги супротивника. Прийом "ставка на хибний сором". Прийом "відтягування заперечення".

Захисні прийоми. Прийом "зворотний удар". Контрзапитання. Контрприклад.

5. Семінарські заняття

Тема 1.1 Еристика як мистецтво суперечки

2 год

Питання для розгляду:

1. Походження і зміст терміна «еристика». Історія еристики. Трансформація терміна «еристика».
2. Визначення суперечки.
3. Класифікація суперечок за різними критеріями.
4. Значення еристики для юристів.

Література: 149, 150, 155, 7, 11, 47, 50.

Завдання на СРС: Модель суперечки у давньогрецьких софістів. Поняття суперечки у творах Аристотеля. Мистецтво суперечки за часів Середньовіччя і Відродження. Новий час і мистецтво суперечки. Еристична діалектика А. Шопенгауера.

Тема 1.2. Види суперечок та їх характеристика

2 год

Питання для розгляду:

1. Поняття суперечки, її основні риси. Характеристика учасників суперечки.

2. Основні види суперечок:

а) за формою: дискусія, полеміка, диспут, дебати;

б) за метою: суперечки заради істини, заради переконання, заради перемоги, заради суперечки;

в) за кількістю осіб: монолог, діалог, полілог;

г) за способом ведення боротьби думок: усні, письмові.

3. Характеристика основних видів суперечок.

Література: 149, 150, 1, 41, 66, 70, 71

Завдання на СРС: Особливості суперечки як комунікативної ситуації. Характеристика основних учасників суперечки. Основні риси дискусії, полеміки, диспуту і дебатів. Характеристика основних видів суперечки за метою.

Тема 1.3. Аргументація і критика

4 год

Питання для розгляду:

1. Поняття про аргументацію та її основні риси.

2. Структура аргументації: теза, аргументи, демонстрація (форма)

3. Форми аргументації: дедуктивна і не дедуктивна, їх характеристика.

4. Види аргументації:

-доказова, недоказова;

-пряма, непряма;

5. Поняття про критику. Види критики:

-пряма, непряма;

- критика тези, аргументів, форми.

6. Спростування як окремий випадок критики.

Література: 3, 20, 21, 59, 67, 68, 69, 81, 162

Завдання на СРС: Емпірична та теоретична аргументація. Дедуктивна

аргументація та її характерні ознаки. Недедуктивна(правдоподібна) аргументація та її риси. Помилки, що припускаються в недедуктивних (правдоподібних) аргументаціях. Види недоказової аргументації. Види непрямой аргументації: апагогічна і розділова. Структура критики. Особливості аргументації і критики в юридичній практиці.

Тема 1.4. Правила та помилки в аргументації і критиці

2 год

Питання для розгляду:

1. Типи правил в аргументації та критиці. Правила визначення.
2. Основні правила щодо тези та помилки при їх порушеннях.
3. Основні правила щодо аргументів та помилки, що допускаються при їх порушеннях.
4. Правила та помилки щодо форми аргументації.

Література: 22, 35, 44, 67, 68, 69, 149, 150

Завдання на СРС: Типи правил в аргументації та критиці. Визначення термінів, що застосовуються в аргументації та критиці. Правила та помилки у визначеннях. Помилка *ignoratio elenchi* та її різновиди: «втрата тези», «підміна тези». Помилка «необґрунтований аргумент» та її різновиди. Помилка «хибний аргумент». Помилка «випередження основи». Помилка "надмірне обґрунтування".

Помилка "безпідставні аргументи". Помилка "надмірний сумнів". Помилка "надмірна точність". Помилка "не підтверджую".

Тема 2.1. Класифікація прийомів маніпулювання в суперечках.

Вербальні прийоми.

2 год

Питання для розгляду:

1. Визначення понять «маніпулювання» та «прийому маніпулювання».
2. Класифікація прийомів маніпулювання.
3. Прийоми мовного маніпулювання в суперечках, їх основний зміст.

Література: 2, 6, 24, 28, 32, 34, 35, 72, 73, 97, 114

Завдання на СРС: Софізми в суперечках. Види софізмів в суперечках.

Софізми, що пов'язані з аргументами. *Argumentum ad rem.*

Argumentum ad hominen.

Види argumentum ad hominen. "Брехливий аргумент". Види "брехливого аргументу": частково брехливий аргумент, безглуздий аргумент, тактичний брехливий аргумент, неправомірне звернення до науки, брехливий аргумент як передумова запитання, брехливий аргумент, що не промовляється, подвійна бухгалтерія, зв'язок аргументів, адвокатський аргумент. "Суб'єктивний аргумент". "Аргумент до особи". "Аргумент до публіки". "Аргумент до вигоди". "Аргумент до мас". "Аргумент до людини". "Аргумент до пихи". "Аргумент до авторитету". "Повне заперечення авторитетів". "Убивчий аргумент". "Аргумент до освіченості". "Аргумент до жалю". "Аргумент до городского". "Аргумент до сили". Прийом "надмірна причепливість до аргументів". Прийом "помноження аргументів". Прийом "бездоказова оцінка аргументів супротивника". Навести приклади з літератури, кіно, телебачення, юридичної практики, тощо у якості ілюстрації названих видів.

Тема 2.2. Невербальні прийоми маніпулювання в суперечках 2 год

Питання для розгляду:

1. Невербальна комунікація та її значення в життєдіяльності людей.
2. Складники невербальної комунікації.
3. Імідж людини, його складові та роль в житті людини.
4. Негативні й доброзичливі пози та жести в комунікації.
5. Мова простору: основні дистанції спілкування.

Література: 17, 36, 37, 39, 43, 51, 105, 121, 133, 134, 149, 150

Завдання на СРС: Мова поз та жестів (кінесика). Бажані і небажані жести і пози в діловій комунікації. Мова міміки. Парамовленнєві характеристики комунікації (тон, тембр, темп мовлення тощо) та їх використання в суперечках.

Мова кольору. Мова одягу. Мова запахів. Імідж сучасної ділової людини та його значення у діловій комунікації. Основні вимоги до ділового іміджу жінки та чоловіка, зокрема в юридичній діяльності.

Тема 2.3. Психологічні прийоми маніпулювання в суперечках. Нейролінгвістичне програмування. **2 год**

Питання для розгляду:

1. Поняття про психологічні прийоми маніпулювання.
2. Еріксонівський гіпноз як один із видів психологічного маніпулювання.
3. Нейролінгвістичне програмування (НЛП), його сутність. Поняття репрезентативної системи, її види.
4. Можливості використання НЛП в юридичній практиці.

Література: 42, 46, 48, 51, 75, 83, 85, 113, 150

Завдання на СРС: Поняття нейролінгвістичного програмування. Застосування НЛП в комунікації, бізнесі, освіті, терапії, рекламі. Типологія людей за особливостями сприйняття оточуючого світу та репрезентативними системами: візуали, аудіали, кінестатики.

Вербальні і невербальні компоненти комунікативного процесу. Сенсорно-визначені слова – предикати у репрезентативній системі співрозмовника та їх значення для успішного встановлення рапорту. Очні сигнали доступу і репрезентативні системи, можливості використання в юридичній практиці. Обговорення фільму «Переговорщик».

Тема 2.4. Тактичні та захисні прийоми маніпулювання в суперечках. Тактика судових дебатів. **2 год**

Питання для розгляду:

1. Поняття та окремі види тактичних прийомів маніпулювання в суперечках.
2. Захисні прийоми, що застосовуються в суперечках.
3. Тактика судових дебатів, їх основне завдання.
4. Основні правила підготовки судової промови.

Література: 64, 65, 88, 89, 91, 104, 125, 149

Завдання на СРС: Прийоми, призначені для виведення супротивника із рівноваги. Прийоми, призначені для відволікання уваги супротивника. Прийом "ставка на хибний сором". Прийом "відтягування заперечення". Захисні прийоми. Прийом "зворотний удар". Контрзапитання. Контрприклад

6. Індивідуальні завдання.

Опрацьовуючи навчальний матеріал дисципліни «Еристика», студенти виконують індивідуальне семестрове завдання шляхом підготовки реферату. Написання реферату здійснюється відповідно до навчального плану. У випадку невиконання реферату або незадовільної оцінки студент не допускається до заліку.

Виконання реферату сприяє поглибленню і розширенню теоретичних знань студентів з окремих тем дисципліни, розвиває навички самостійної роботи з навчальною та науковою літературою, сприяє формуванню вміння використовувати знання для вирішення відповідних практичних завдань.

Реферат виконується студентами самостійно із забезпеченням необхідних консультацій з окремих питань з боку викладача.

Після підготовки реферату студент має його захистити. Приблизна тематика рефератів наводиться нижче.

ТЕМИ РЕФЕРАТІВ

7. Логічна культура мислення в комунікативних процесах.
8. Історія становлення еристики.
9. Майєвтика Сократа як метод еристики.
10. Внесок софістів в мистецтво суперечки.
11. Аристотель про мистецтво суперечки.
12. Мистецтво суперечки у середні віки.
13. Еристика в епоху Відродження.
14. Новий час і мистецтво суперечки.
15. Вчення про суперечку в творах представників німецької класичної філософії.
16. Еристична діалектика Артура Шопенгауера.
17. Вчення про суперечку Сергія Поварніна.
18. Видатні юристи про мистецтво суперечки.
19. Суперечка як вид комунікації.
20. Етичні норми суперечок.
21. Загальна характеристика суперечки. Види суперечок.

22. Дискусія: стратегія і тактика.
23. Полеміка: стратегія і тактика.
24. Ділові переговори як суперечка.
25. Мистецтво суперечки в суді.
26. Основні етапи суперечки.
27. Аргументація: сутність і види.
28. Дедуктивна аргументація.
29. Доказова і недоказова аргументації.
30. Пряма і непряма аргументації.
31. Критика: сутність і види.
32. Основні правила побудови аргументації і критики.
33. Помилки, що припускаються в аргументації та критиці.
34. Ділова культура в еристичній комунікації.
35. Як перемогти в суперечці. Прийоми маніпулювання в суперечках.
36. Мовне маніпулювання в суперечці.
37. Софізми в суперечках.
38. Паралогізми, софізми і парадокси в суперечках.
39. Мистецтво задавання запитань.
40. Психологічні прийоми маніпулювання в суперечках.
41. Техніки нейро-лінгвістичного програмування в суперечках.
42. Мистецтво аттракції.
43. Невербальні прийоми маніпулювання в суперечках.
44. Мова поз і жестів в комунікації.
45. Мова міміки в комунікації.
46. Парамовленнєві характеристики комунікації.
47. Мова одягу. Діловий одяг.
48. Мова запахів в комунікації.
49. Імідж сучасної ділової людини.
50. Успіх мовленнєвої взаємодії: комунікативні стратегії і тактики.

7. Контрольні роботи

Метою модульної контрольної роботи (МКР) є закріплення студентами навчального матеріалу першого змістового модуля, а також контроль рівня знань студентів після вивчення логічно завершеної частини навчальної програми дисципліни.

МКР виконується студентами після завершення вивчення **перших чотирьох тем** навчальної програми (Історія мистецтва суперечки; класифікація суперечок та їх характеристика; учасники суперечок; види аргументації і критики у суперечці, правила та помилки у цих процесях).

Виконання МКР полягає у письмовій відповіді на десять теоретичних питань по змісту вивчених тем: визначення основних понять, змісту, структури, класифікацій тощо.

8. Рейтингова система оцінювання результатів навчання.

Успішність студента з вивчення дисципліни «Еристика» оцінюється за семестровим рейтингом. Сума набраних рейтингових балів при семестровому контролі переводиться в оцінки за системою оцінювання ECTS (європейська система оцінювання), що передбачає семибальну шкалу **A, B, C, D, E, Fx, F** оцінок.

Рейтинг студента формується поступово протягом одного семестру на підставі оцінювання знань, які він отримав з дисципліни «Еристика». Оцінювання проводиться за критерієм правильності та повноти, логіки та системності розкриття відповідної теми. Даний рейтинг складається з балів, що він отримує за:

- а). відповіді на практичних заняттях, включаючи тематичні доповіді за відповідними темами;
- б). модульну контрольну роботу;
- в). реферат;
- г). відповідь на заліку.

Система рейтингових (вагових) балів та критерії оцінювання:

1. Робота на практичних заняттях

Формою перевірки рівня підготовленості студентів під час практичних занять згідно тем робочої навчальної програми є:

- оцінювання знань студентів на практичних заняттях;
- оцінювання виконаних завдань у процесі самостійної роботи студентів.

Ваговий бал – 5. Максимальна кількість балів на всіх практичних заняттях дорівнює 5 балів x 9 занять = 45 балів (за семестр). Оцінюється робота всіх присутніх на занятті студентів. З цією метою викладач організує роботу групами для аналізу вивченого матеріалу та додаткової наукової літератури, виконання практичних та ігрових завдань, вирішення ситуацій.

Критерії оцінювання:

5 – високий (поглиблений) рівень підготовки з питань практичного заняття, підготовка доповідей та повідомлень. Вміння працювати групами, аналізувати відповідні законодавчі акти та практично вирішувати ситуаційні завдання;

4 – добрий рівень підготовки. Вміння аналізувати;

3 – задовільний рівень підготовки. Недостатній рівень засвоєння матеріалу, обмеження знань виключно інформацією підручника;

2 – незадовільний рівень підготовки. Дуже низький рівень засвоєння знань, відсутня ініціатива в обговоренні питань практичного заняття;

1 – незадовільний рівень підготовки. Відсутність знань з пройденого матеріалу, повна пасивність на практичних заняттях.

Заохочувальні та штрафні бали за:

+ **15 балів** – підготовку тематичних доповідей у презентаційній формі;

+ **10 балів** – активну участь на практичних заняттях, у підготовці додаткових наукових та практичних матеріалів, вміння поєднувати теоретичний матеріал із завданнями юридичної практики.

- **1 бал** – відсутність на практичному занятті без поважної причини.

2. Індивідуальна робота (виконання контрольної роботи) – максимальний бал – **10**.

Розмір шкали рейтингу **R = 100 балів**.

Розмір стартової шкали **R_C = 45 балів**.

Розмір екзаменаційної (залікової) шкали **R_E = 50 балів**.

Рейтингова шкала з дисципліни складає **R = R_C + R_E = 95-100 балів**

3. *Реферат.*

Реферат виконується за запропонованими темами з дотриманням стандартних вимог методичних вказівок щодо написання та оформлення рефератів. Обсяг реферата – 10-15 стор. Максимальний ваговий бал – **15**.

4. *Залік*

Залік проводиться в усній формі за білетами.

Умови позитивної проміжної атестації

Для отримання «зараховано» з першої проміжної атестації (8-й тиждень) студент повинен мати не менше, ніж 20 балів.

Для отримання «зараховано» з другої проміжної атестації (14 тиждень) студент повинен мати не менше, ніж 40 балів.

Умови допуску до заліку: стартовий рейтинг $R_C > 45$ балів.

Переведення значення рейтингових оцінок в європейську систему оцінювання (ECTS) і традиційні оцінки для внесення їх до екзаменаційної (залікової) відомості та залікової книжки здійснюється відповідно до таблиці:

Таблиця переведення рейтингової оцінки з навчальної дисципліни RD

| RD = R_C + R_E | Оцінка ECTS | Традиційна екзамен. оцінка | Традиційна залікова оцінка |
|---|--------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|
| RD ≥ 95 | A | Відмінно | Зараховано |
| RD = 85 ≥ 95 | B | Добре | |
| RD = 75 ≥ 84 | C | | |
| RD = 65 ≥ 74 | D | Задовільно | |
| RD = 60 ≥ 64 | E | | |
| RD = 40 ≥ 60 | F _X | Незадовільно | Незараховано |
| R_C < 40% | F | Недопущено | Недопущено |

9. Методичні рекомендації

Плануючи тематику лекцій і семінарських занять, доцільно орієнтуватись на висвітлення фундаментальних, базових питань навчального матеріалу. З іншого боку на семінарські заняття доцільно також виносити проблемні, дискусійні питання, розуміння і засвоєння яких може викликати певні труднощі у студентів. Навчальний матеріал лекції, питання, заплановані для обговорення на семінарському занятті, мають бути спрямовані на формування у студентів певної бази знань, навичок, надання

їм керівних роз'яснень, вказівок, алгоритмів для якісного, ефективного автономного вивчення і кращого засвоєння матеріалу дисципліни в процесі самостійної роботи студента, а також формування вміння застосовувати отримані знання в своїй юридичній діяльності.

10. Рекомендована література

1. Акофф Р. Искусство решения проблем. – М., 1982.
2. Алдер НЛП: современные психотехнологии. – Санкт-Петербург, 2000.
3. Алексеев А.П. Аргументация. Познание. Общение. – М., 1991.
4. Алексеев Н.С., Макарова З.В. Ораторское искусство в суде. – Л., 1989.
5. Алешина И. Паблик рилейшнз для менеджеров и маркетеров. – М., 1997.
6. Аллен Дж. Ф., Перро Р. Выявление коммуникативного намерения, содержащегося в высказывании // Новое в зарубежной лингвистике. Теория речевых актов. – М., 1986. – Вып. 17. С. 322-362.
7. Аристотель. О софистических опровержениях. – Соч.: В 4-х т., Т. 2. – М., 1978. – С. 533-593.
8. Аррендондо Л. Искусство деловой презентации. – Челябинск, 1998.
9. Атватер И.Я. Я вас слушаю: советы руководителю, как правильно слушать собеседника. – М., 1988.
10. Бауэр В. и др. Энциклопедия символов. – М., 1995.
11. Безменова Н.А. Очерки по теории и истории риторики.
12. Берн Э. Игры, в которые играют люди, люди, которые играют в игры. – СПб., 1992.
13. Блажнов Е.А. Паблик рилейшнз. – М, 1994.
14. Блэк С. Паблик рилейшнз? Что это такое? – М., 1990.
15. Блэк С. Введение в паблик рилейшнз. – Ростов-на-Дону, 1998.
16. Бондаренко П.С. Судова промова. – Львів, 1972.
17. Браун Л. Имидж – путь к успеху. – СПб., 1996.

18. Борисов А. Роскошь человеческого общения. – М., 1998.
19. Бройнинг Г. Руководство по ведению переговоров. – М., 1996.
20. Брутян Г. А. Аргументация. – Ереван, 1984.
21. Брутян Г.А. Новая волна интереса к философской аргументации // Философия и культура. – М., 1987.
22. Ван Еемеерен Ф.Х., Гроотендорст Р. Аргументация, коммуникация и ошибки. – СПб., 1992.
23. Введенская Л.А., Павлова Л.Г. Культура и искусство речи. – Ростов-на-Дону, 1995.
24. Введенская Л.А., Павлова Л.Г. Человеческое слово могуче... – М., 1984.
25. Венедиктова В.И. Деловая репутация. – М., 1996.
26. Венедиктова В.И. О деловой этике и этикете. – М., 1994.
27. Викентьев И.Л. Приемы рекламы и public relations. – СПб., 1995.
28. Винокур Т.Д. Говорящий и слушающий: Варианты речевого поведения. – М.: Наука, 1993.
29. Войтасик Л. Психология политической пропаганды. – М., 1981.
30. Гарифуллин Р. Энциклопедия блефа. Манипуляционная психология и психотерапия. – Казань, 1995.
31. Гиргинов Г. Диалог: философско-политический анализ. – М., 1989.
32. Гольдин В.Е. Речь и этикет. – М., 1983.
33. Гольдинер В.Д. Защитительная речь. – М., 1970.
34. Гойхман О.Я., Надеждина Т.М. Основы речевой коммуникации. – М., 1997.
35. Гордон Д., Лакофф Дж. Постулаты речевого общения // Новое в зарубежной лингвистике. Лингвистическая прагматика. – М.: Прогресс, 1985. – Вып.16. – С. 276 – 302.
36. Горелов И.Н. Невербальные компоненты коммуникации. – М., 1980.
37. Грановская Р.М. Элементы практической психологии. – Л., 1988.
38. Грачев Ю.Н. Ведение переговоров с инофирмами. – М., 1997.

39. Гуревич П.С. Приключения имиджа: типология телевизионного образа и парадоксы его восприятия. – М., 1991.
40. Давыдов Г.Д. Искусство спорить и острить. – М., 1993.
41. Данкел Ж., Парнхэм Э. Ораторское искусство – путь к успеху. – СПб, 1997.
42. Дебольский М. Психология делового общения. – М., 1992.
43. Дейвиз Ф. Ваш абсолютный имидж. – М., 1997.
44. Дейк Т.А. ван. Язык. Познание. Коммуникация. – М., 1989.
45. Деловой протокол и этикет. – М., 1992.
46. Дерябо С., Ясвин В. Гроссмейстер общения. Иллюстрированный самоучитель психологического мастерства. – М., 1996.
47. Дзюбенко О.Г., Присяжный Т.В. Культура дискуссий. – К., 1990.
48. Дилтс Р. Изменение убеждений с помощью НЛП. – М., 1997.
49. Дмитриев А.В. и др. Неформальная политическая коммуникация. – М., 1997.
50. Добрович А. Общение: наука и искусство. – М., 1996.
51. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. Феномены, механизмы, защита. – М., 1996.
52. Доти Д. Паблсити и паблик рилейшнз. – М., 1996.
53. Дридзе Т.М. Язык и социальная психология. – М., 1980.
54. Дэна Д. Преодоление разногласий. Как улучшить взаимоотношения на работе и дома. – СПб, 1994.
55. Дюбуа Ж., Эделин Ф, Клинкаенберг Ж.М. Общая риторика. – М., 1986.
56. Ерастов Н.П. Культура мышления лектора. – М., 1989.
57. Журавлев А.П. Звук и смысл. – М., 1981.
58. Жмыриков А.Н. Как победить на выборах. – М., 1995.
59. Зарецкая Е.Н. Логика речи для менеджера. – М., 1997.
60. Зворыкин Ю.Н. Юмор в публичном выступлении. – М., 1977.
61. Зигерт В., Ланг Л. Руководить без конфликтов. – М., 1990.
62. Имидж лидера. Психологическое пособие для политиков. – М., 1994.

63. Искусство дипломатических переговоров. – Международная жизнь, 1989, №8.
64. Ивакина Н.Н. Культура судебной речи. – М., 1995.
65. Ивакина Н.Н. Основы судебного красноречия (риторика для юристов). – М., 1999.
66. Иванова С.Ф. Вместе искать истину. – М., 1989.
67. Ивин А.А. Искусство правильно мыслить. – М., 1990.
68. Ивин А.А. Основы теории аргументации. – М., 1997.
69. Ивин А.А. Логика. – М., 1999.
70. Ишмуратов А.Т. Конфлікт і згода. – К., 1996.
71. Кирсанов А.В. Полемика служит убеждению. – М., 1980.
72. Киселева Л.А. Вопросы теории речевого воздействия. – Л., 1978.
73. Ключев Е.В. Речевая коммуникация. – М., 1998.
74. Колшанский Г.В. Паралингвистика. – М., 1974.
75. О'Коннор Дж., Сеймор Дж. Введение в нейро-лингвистическое программирование. – Челябинск, 1998.
76. Корнелиус Х. и др. Выиграть может каждый. Как разрешать конфликты. – М., 1992.
77. Крижанская Ю.С., Третьяков В.П. Грамматика общения. – Ленинград, 1990.
78. Кроль Л.М., Михайлова Е.Л. Человек-оркестр: микроструктура общения. – М., 1993.
79. Культура парламентской речи. – М., 1994.
80. Кузнецов М., Цыкунов И. Как позволить другим делать по-вашему. Речевые и поведенческие стратегии журналиста. – М., 2000.
81. Курбатов В.И. Социально-политическая аргументация: логико-методологический аспект. – Ростов-на-Дону, 1991.
82. Ладанов И.Д. Мастерство делового взаимодействия. – М., 1989.
83. Леонтьев А.А. Психология общения. – Тарту, 1974.

84. Лотман Ю.М. Внутри мыслящих миров. Человек-текст-семиосфера-история. – М., 1996.
85. Мартин Д.М. Манипулирование встречами. – Минск, 1997.
86. Мелибруда Е.Я. Я-ты-мы. Психологические возможности улучшения общения. – М., 1986.
87. Михайловская Н.Г., Одинцов В.В. Искусство судебного оратора. – М., 1981.
88. Михальская А.К. Основы риторики. Мысль и слово. – М., 1996.
89. Михальская А.К. Русский Сократ. Лекции по сравнительно-исторической риторике. – М., 1996.
90. Милич П. Как проводить деловые беседы. – М., 1991.
91. Молдован В.В. Судова риторика. – К., 1998.
92. Национальная культура и общение. – М., 1977.
93. Национально-культурная специфика речевого общения. – М., 1977.
94. Невзлин Л.Б. "Паблик Рилейшнз" – кому это нужно? – М., 1993.
95. Нергеш Я. Поле битвы – стол переговоров. – М., 1989.
96. Ниренберг Дж. Маэстро переговоров. – Минск, 1996.
97. Ножин Е.А. Мастерство устного выступления. – М., 1989.
98. Об искусстве полемики. – М., 1982.
99. Оптимизация речевого воздействия. – М., 1990.
100. Основы теории речевой деятельности. – М., 1974.
101. Павлова К.Г. Искусство спора: логико-психологические аспекты. – М., 1988.
102. Павлова К.Г. Психология спора: логико-психологические аспекты. – Владивосток, 1988.
103. Павлова Л.Г. Спор. Дискуссия. Полемика. – М., 1991.
104. Панасюк А. Как победить в споре или искусство убеждать. – М., 1998.
105. Пиз А. Язык телодвижений. – Нижний Новгород, 1992.
106. Поварнин С.И. Спор. О теории и практике спора. – СПб., 1996.
107. Почепцов Г.Г. Имиджмейкер. – К., 1995.

108. Почепцов Г.Г. Паблик рилейшнз. – К., 1996.
109. Почепцов Г.Г. Символы в политической рекламе. – К., 1997.
110. Проблемы эффективности речевой коммуникации. – М., 1989.
111. Прошунин Н.Ф. Что такое полемика? – М., 1985.
112. Психология цвета. – М.-К., 1996.
113. Речевое воздействие. Проблемы прикладной психолингвистики. – М., 1972.
114. Речевое воздействие в сфере массовой коммуникации. – М., 1990.
115. Родос В.Б. Теория и практика полемики. – Томск, 1989.
116. Родос В.Б. Спор и полемика. – М., 1985.
117. Роль дискуссий в развитии естествознания. – М., 1986.
118. Романов А.А. Грамматика деловых бесед. – Тверь, 1995.
119. Рузавин Г.И. Логика и аргументация. – М., 1997.
120. Рузавин Г.И. Методологические проблемы аргументации. – М., 1996.
121. Рюкле Х. Ваше тайное оружие в общении. Мимика, жест, движение. – М., 1996.
122. Сабат Э. М. Бизнес-этикет. – М., 2000.
123. Селекьюз Дж. Секреты заключения международных сделок. Мастерство ведения переговоров. – М., 1994.
124. Слемнев М.А., Васильков В.Н. Диалектика спора. – Минск, 1990.
125. Сергеич Искусство речи на суде. – М., 1960.
126. Скотт Д.Г. Конфликты, пути их преодоления. – К., 1991.
127. Скотт Д.Г. Сила ума. – Л., 1991.
128. Смолярчук Г.И. Гиганты и чародеи слова. Русские судебные ораторы 19 - начала 20 века. – М., 1984.
129. Соловьев Э.Я. Современный этикет. Деловой протокол. – М., 2000.
130. Соколов А.Н. Проблемы научной дискуссии. – Л., 1980.
131. Сопер П. Основы искусства речи. – Ростов-на-Дону, 1995.
132. Сперанский М.М. Правила высшего красноречия. – М., 1973.

133. Спиллейн М. Создайте свой имидж. Руководство для женщин. – М., 1996.
134. Спиллейн М. Создайте свой имидж. Руководство для мужчин. – М., 1996.
135. Стешов А.В. Как победить в споре. О культуре полемики. – Л., 1991.
136. Таннен Д. Ты меня не понимаешь! – М., 1996.
137. Тимченко Н.И. Искусство делового общения. – Харьков, 1992.
138. Чихачев В.П. Лекторское красноречие русских ученых 19 века. – М., 1987.
139. Чихачев В.П. Речевое мастерство пропагандиста. – М., 1987.
140. Ушакова Т.Н. и др. Ведение политических дискуссий. Психологический анализ конфликтных выступлений. – М., 1995.
141. Фаст Дж., Язык тела. Холл Э. Как понять иностранца без слов. – М., 1995.
142. Федоренко Е.А. Формирование приемов получения выводных знаний. – К., 1998.
143. Философские проблемы аргументации. – Ереван, 1984.
144. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражений. – М., 1990.
145. Фишер Р., Эртель Д. Подготовка к переговорам. – М., 1996.
146. Фоли Дж. Энциклопедия знаков и символов. – М., 1996.
147. Формановская Н.И. Речевой этикет и культура общения. – М., 1989.
148. Холорова Т.И., Лебедева М.М. Протокол и этикет деловых людей. – М., 1994.
149. Хоменко І.В. Еристика: мистецтво полеміки: Навч. посіб – К.,2001.
150. Хоменко І.В. Еристика: мистецтво полеміки: Навч. посіб – К.,2007.
151. Хофф Р. Я вижу вас голыми. Как подготовиться к презентации и с блеском ее провести. – М., 1996.
152. Шепель В.М. Имиджелогия. – М., 1996.

153. Шерковин Ю.А. Психологические проблемы массовых информационных процессов. – М., 1973.
154. Шмидт Р. Искусство общения. – М., 1992.
155. Шопенгауэр А. Эристика и искусство спорить. – СПб., 1990.
156. Эрнст О. Слово предоставлено вам. Практические рекомендации по ведению деловых бесед и переговоров. – М., 1988.
157. Этнические стереотипы поведения. – Л., 1985.
158. Юри У. Преодолевая "нет", или переговоры с трудными людьми. – М., 1993.
159. Юридическая конфликтология. – М., 1995.
160. Язык и моделирование социального взаимодействия. – М., 1987.
161. Якокка Л. Карьера менеджера. – М., 1990.
162. Яскевич Я.С. Аргументация в науке. – Минск, 1991.

11. Додаток

ПИТАННЯ ДО ЗАЛІКУ

1. Поняття еристики, історія її становлення.
2. Майєвтика Сократа як метод еристики.
3. Внесок софістів в мистецтво суперечки.
4. Аристотель про мистецтво суперечки.
5. Мистецтво суперечки у середні віки.
6. Еристика в епоху Відродження.
7. Новий час і мистецтво суперечки.
8. Вчення про суперечку в творах представників німецької класичної філософії.
9. Суперечка як вид комунікації.
10. Загальна характеристика суперечки. Класифікація суперечок.
11. Види суперечок за формою (дискусія, полеміка, диспут або дебати).
12. Види суперечок за метою.
13. Види суперечок за кількістю учасників та за способом ведення боротьби думок.
14. Основні етапи суперечки.
15. Аргументація: сутність і види.
16. Структура аргументації.
17. Вимоги для аргументації.
18. Форми аргументації.

19. Характеристика дедуктивної аргументації (доказова – недоказова, пряма – непряма).
20. Характеристика недедуктивної аргументації.
21. Критика: сутність і види.
22. Типологія правил в аргументації та критиці.
23. Основні правила щодо тези та помилки при їх порушенні.
24. Основні правила щодо аргументів та помилки, що допускаються при їх порушенні.
25. Правила та помилки щодо форми аргументації.
26. Поняття маніпулювання в суперечці та прийому маніпулювання.
27. Класифікація прийомів маніпулювання.
28. Характеристика вербального маніпулювання та його прийомів.
29. Невербальне маніпулювання, його значення та складові.
30. Мова поз і жестів в комунікації.
31. Поняття простору та основної дистанції спілкування.
32. Мова міміки в комунікації.
33. Парамовленнєві характеристики комунікації.
34. Психологічне маніпулювання та його прийоми.
35. Техніки нейро-лінгвістичного програмування в суперечках.
36. Тактичні прийоми маніпулювання.
37. Захисні прийоми маніпулювання.
38. Поняття іміджу людини та його складові. Значення іміджу у спілкуванні.