

**МІНІСТЕРСТВО ЮСТИЦІЇ УКРАЇНИ
АКАДЕМІЯ ДЕРЖАВНОЇ ПЕНІТЕНЦІАРНОЇ СЛУЖБИ**

Кафедра педагогіки та гуманітарних дисциплін

ПОГОДЖЕНО:

Начальник кафедри,

кандидат педагогічних наук, доцент

Разумейко Н.С.

«___»_____2019 р.

СИЛАБУС

навчального курсу «Логіка»

спеціальність 081 «Право»

форма навчання: денна

РОЗРОБНИК:

професор кафедри,

кандидат історичних наук, доцент

Ткаченко І.В. _____

ЗАТВЕРДЖЕНО:

на засіданні кафедри педагогіки та
гуманітарних дисциплін

Протокол № __ від «__»_____2019 р

Кредити та кількість
годин:

3 кредити ECTS; години: 16 лекційних, 10
семінарських, 20 практичних та 44 самостійна
робота.

Чернігів 2019

Анотація курсу

Логіка — це не просто послідовність у міркуваннях, а й ціла наука, яку вивчають і досліджують. Знайомство з логікою дозволить вам, перш за все, навчитися точно мислити і викладати свої думки. Навіть якщо ви раніше говорили незв'язно і розпливчато, то логіка буде сприяти формуванню ясної і зв'язного мовлення. Завдяки цій науці ви придбаєте можливість логічного обґрунтування своїх ідей і рішень, зможете переконувати у своїй правоті інших людей. Це вміння може стати в нагоді в будь-якій сфері діяльності, воно стане запорукою вашого успіху на кар'єрних сходах. Поступово логіка сформує у вас звичку аналізувати як свої, так і чужі міркування, озброїть засобами, що дозволяють виявити і усунути помилку в умовиводах, впоратися з софістикою і демагогією. Логіка навчить вас мистецтву спору, яке стане в нагоді і в професійній діяльності, і в повсякденному житті. Невміння сперечатися часто призводить до крику, сварки, а то й бійки. Логічне обґрунтування своєї думки допоможе вам знайти компроміс, спростувати помилкові переконання опонента, викрити маніпулятивні прийоми.

Мета курсу

Метою викладання навчальної дисципліни «Логіка» є надання здобувачам вищої освіти сучасних теоретико-аналітичних засобів побудови міркувань; сформувати навички ефективного їх застосування в практиці правового та соціального спілкування.

Організація навчання

Тематичний план

№	Назва теми	Всього годин	Лекції	Семінари	Практичні заняття	Самостійна робота
Розділ 1. Логіка як наука						
1	Предмет та значення логіки. Поняття про форму мислення	13	2	2	-	9
2	Логічні закони мислення	17	2	2	4	9
Розділ 2. Характеристика основних форм мислення						
3	Поняття як форма мислення	11	2	-	4	5
4	Загальна характеристика судження	9	2	-	2	5
5	Умовивід як форма мислення	10	2	-	4	4
Розділ 3. Мистецтво полеміки						
6	Міркування за аналогією. Логічна природа та роль гіпотези	10	2	2	2	4
7	Доведення та спростування	10	2	2	2	4
8	Суперечка, її види та форми. Ділова бесіда:	10	2	2	2	4

комунікативні функції та логічні засоби їх реалізації					
Всього годин за курсом	90	16	10	20	44

Завдання до семінарів та практичних занять

Семінарські заняття

Чим ми будемо займатися на семінарських заняттях? Викладач пропонує вам теми для більш поглибленого занурення в світ логічних міркувань. Для того, щоб ми могли дискутувати і знаходити відповіді на питання, ваше завдання ретельно готуватися до занять. Ви маєте підготувати конспект питань, що містяться в плані відповідної теми. Наявність конспекту всіх (!) питань та ваша присутність на занятті є запорукою успішної роботи та отримання балів (їх кількість залежить від вашої активності та якості підготовки). Відсутність конспекту, навіть за умови вашої присутності на семінарі, оцінюється в 0 балів.

Плани семінарських занять

Тема 1. Предмет та значення логіки. Поняття про форму мислення

1. Визначення логіки як науки.
2. Історичний розвиток логіки як науки.
3. Логічна форма мислення.

Література: основна № 2, 3; допоміжна № 6.

Тема 2. Логічні закони мислення

1. Загальна характеристика законів логіки.
2. Визначення законів: тотожності, суперечності, виключеного третього, достатньої підстави.
3. Значення законів логіки для юристів.

Література: основна № 2,3,5; допоміжна №1,8.

Тема 3. Поняття як форма мислення

1. Зміст і обсяг поняття. Визначення понять.
2. Відношення між поняттями за обсягом.
3. Операції над поняттями і класами понять.
4. Висновки, відповіді на запитання, методичні вказівки на самостійну роботу.

Література: основна № 2,3,5; допоміжна №1,8.

Тема 5 : Умовивід як форма мислення

1. Логічна характеристика умовиводу як форми мислення.
2. Загальна характеристика дедуктивних умовиводів.
3. Індуктивні умовиводи. Зв'язок індукції та дедукції.
4. Висновки, відповіді на запитання, методичні вказівки на самостійну роботу.

Література: основна № 1, 3, 6; допоміжна № 1, 3, 4.

Тема 6. Міркування за аналогією. Логічна природа та роль гіпотези

1. Поняття про міркування за аналогією.
2. Поняття гіпотези та її структура.
3. Висунення та перевірка версій.

Література: основна № 1, 3, 6; допоміжна № 1, 3, 4.

Тема 7. Доведення та спростування

1. Поняття доведення. Структура доведення (теза, аргумент, демонстрація). Види доведення.
2. Спростування (тези, аргументи, демонстрації)
3. Правила доведення і спростування: помилки, що трапляються у доведеннях.

Література: основна № 2, 3; допоміжна № 5, 7.

Тема 8. Суперечка, її види та форми. Ділова бесіда: комунікативні функції та логічні засоби їх реалізації

1. Поняття суперечки, її види та форми.
2. Класифікація, основні принципи і правила ведення суперечки.
3. Логічні засоби реалізації ділової бесіди.
4. Ділова суперечка.

Література: основна № 2, 3, 5; допоміжна № 5, 7.

Практичні заняття

Підготовка до практичного заняття передбачає опрацювання матеріалів (текстів) необхідних для успішного виконання практичних завдань.

Тема 2. Логічні закони мислення

Порядок виконання практичних завдань:

1. Зробити порівняльний аналіз особливостей застосування законів: тотожності, суперечності, виключеного третього, достатньої підстави та наведіть приклади до кожного закону логіки. Данні представити у вигляді таблиці:

Закон логіки	Зміст закону	Вимоги до закону	Приклад закону	Формула закону

2. Визначте, про який логічний закон іде мова в наступних прикладах:

- «Косовський – футболіст київського Динамо» і «Косовський – не футболіст київського Динамо».
- «Держави можуть бути монархічними і не монархічними».
- «На підтвердження висунутих положень дисертант навів переконливі аргументи. Його промова була зустрінута бурхливими оплесками ».
- «Влітку тепліше, ніж узимку».

3. Розгляньте судження та зробіть висновок. Проаналізуйте їх правильність:

- «Всі студенти вивчають іноземну мову», «Семенов вивчає іноземну мову». Отже...,
- «Семенов є свідком», «Свідок зобов'язаний прибути до суду і давати там правдиві свідчення». Отже...,
- «Марченко є менеджером з продажу промислових товарів», «Менеджер з продажу товарів повинен володіти знанням соціальної психології». Отже...,

4. Знайдіть суб'єкт і предикат у таких судженнях:

- а) День був сонячним (Наприклад, День – S, сонячним – P, отже $S \in P$).
- б) Добро перемаже зло.
- в) Людина є розумною істотою.
- г) Деякі злочини не розкриваються.
- д) Багато добродійних людей.
- е) Істина найдорожче за все.

5. Порушений чи закон тотожності в наступних парах суджень?

- а) Водій автомобіля скоїв аварію.

Причина аварії полягає в діях водія автомобіля.

- б) Завтра буде дощ і холод.

Завтра буде холодно і дощитиме.

- в) Невірно, що якщо по провіднику не йде електричний струм, то навколо нього виникає магнітне поле.

По провіднику не йде електричний струм і навколо нього не виникає магнітне поле.

- г) Якщо в цьому озері хороший планктон, то в ньому розмножується риба.

Невірно, що в цьому озері хороший планктон і в ньому розмножується риба.

6. Чи збережуть тотожність судження, якщо виділене в даному судженні поняття замінити поняттям, укладеними в дужках?

- а) Злочинець, ховаючись від переслідування, звернувшись у безлюдний провулок (пустельний, глухий).
- б) У селищі Ігнат'єва злочинець був затриманий (заарештований, взятий).

в) За час служби в органах міліції лейтенант Петров виявив себе ініціативним працівником (енергійним, активним, діяльним).

г) Винність Іванова встановлена містяться в справі доказами (підставами, доводами, аргументами).

д) При обговоренні питання виявилися різні точки зору (думки, погляди, судження).

7. Визначте, у чому сутність порушення вимог закону тотожності, які мають на наступних прикладах:

а) Два хлопчики перейшли річку вброд. На березі один з них сказав іншому: «Ти -то весь мокрий, а я навіть штани не замочив». «Тобі не звикати, - єхидно зауважив той, - ти завжди з води сухим виходиш».

б) На практичних заняттях студент, звертаючись до викладача, запитав: «Чи можна карати людину за те, що вона не зробила?» «Ні, звичайно», - була відповідь.

«Годі, будь ласка, не карайте і мене, - каже студент. - Я сьогодні не зробив домашнього завдання».

в) - Чому ви називаєте цей хор змішаним? Адже тут одні жінки.

- Так. Але одні вміють співати, а інші ні.

г) Один студент сказав товаришеві:

- Купи сто апельсинів. - Я один з'їм.

- Не з'їси.

Вони посперечалися. Товариш купив сто апельсинів. Студент узяв один апельсин і з'їв.

8. Спираючись на закон несуперечності, встановіть, чи можуть бути одночасно істинними наступні пари суджень:

а) Деякі органи державної влади мають право видавати закони.

Деякі органи державної влади мають право видавати накази і інструкції.

б) Деякі офіцери є генералами.

Деякі офіцери не є генералами

в) Слідчий був на місці злочину.

Слідчого не було на місці злочину.

г) Ця музика погана.

Ця музика написана видатним композитором.

д) Цукор білий. Цукор солодкий.

9. Чи виконується вимога закону суперечності у наведених нижче поняттях:

сонячна ніч, холодний вогонь, гарячий сніг, рівносторонній прямокутний трикутник, круглий квадрат, неправильне правило, сліпуча темрява, таємнича мудрість, казкова дійсність.

10. Чи знаходяться в протиріччі судження:

«Не всякі дані можуть бути судовими доказами».

«Деякі дані можуть бути судовими доказами».

11. Знайдіть правильну відповідь на задачу:

КРИМІНАЛЬНА ІСТОРІЯ

У вчительки однієї з початкових шкіл пропав гаманець. Украсти гаманець міг лише хтось із 5 учнів: А, В, С, D або Е.

При опитуванні цих дітей кожен з них дав по 3 показання:

А: 1) я не брала гаманець; 2) я ніколи у своєму житті нічого не крада; 3) це зробив D.

В: 4) я не брала гаманець; 5) мій тато досить багатий, і я маю свій власний гаманець; 6) Е знає, хто це зробив.

С: 7) я не брав гаманець; 8) з Е я не був знайомий до вступу до школи; 9) це зробив D.

D: 10) я не винуватий; 11) це зробила Е; 12) А бреше, стверджуючи, що я вкрав гаманець.

Е: 13) я не брала гаманця вчительки; 14) у цьому винувата В; 15) С може поручитися за мене, оскільки знає мене від дня народження.

При подальшому розпитуванні кожен учень визнав, що зі зроблених ним трьох заяв дві правильні й одна неправильна.

Визначте, хто з учнів украв гаманець своєї вчительки.

Тема 3. Поняття як форма мислення

Порядок виконання практичних завдань:

1. Назвіть істотні ознаки понять:

«студент», «держава», «кооперація», «ВКВ», «власність».

2. Визначте обсяг і зміст понять:

«нація», «етнос», «клас», «місто», «столиця», «народ», «людина», «всесвіт».

3. Проведіть обмеження і узагальнення таких понять:

«економіка», «історія», «майор», «бізнесмен», «мова».

4. Визначте відношення між поняттями:

- героїзм, мужність, боягузтво;
- унітарна держава, федерація, конфедерація;
- населений пункт, місто, столиця України.

5. Зобразіть графічно (колами Ейлера) відношення між такими поняттями:

- студенти, спортсмени, шахісти;
- ромб, квадрат, прямокутник;
- поняття, термін, категорія.

6. Яке з понять у наступних парах має більший обсяг:

- людина, робітник;
- число, парне число;
- різнобічний трикутник, різносторонній трикутник?

7. Чи є між наступними поняттями відношення роду і виду:

- пряма, відрізок прямої;
- квадрат, ромб;
- кисень, повітря;
- кисень, газ?

8. Зробіть поділ таких понять:

оренда, акціонерне товариство, біржа, ліцензія, логіка.

9. Дайте визначення понять:

акція, новація, опціон, пеня, податок, ризик, трансферт.

10. Зробіть операції додавання, множення, віднімання:

любов, ненависть; конституція, основний закон; дипломат, консул.

11. Вирішити завдання за допомогою кіл Ейлера:**Приклад****Умова задачі:**

З 54 осіб 24 - займається баскетболом, 25 - волейболом, 26 - футболом. Секцію з баскетболу та волейболу відвідує 9 осіб, з волейболу та футболу - 7 осіб, з футболу та баскетболу - 8 чоловік. Скільки осіб відвідує всі три секції?

Відповідь:

Перший спосіб:

1. $54 - (24 + 25 - 9) = 14$ (тільки футбол)
2. $54 - (25 + 26 - 7) = 10$ (тільки баскетбол)
3. $54 - (24 + 26 - 8) = 12$ (тільки волейбол)
4. $54 - (14 + 10 + 12) = 18$
5. $18 - 9 = 9$
6. $(8 + 7) - 9 = 6$
7. $6 : 2 = 3$ (все три секції)

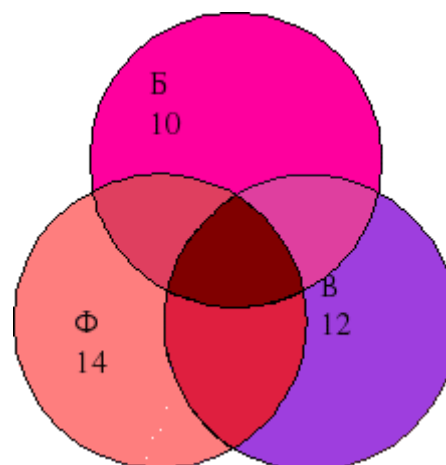
Другий спосіб:

Нехай всі три секції відвідує x чоловік. Тоді секцію по футболу і баскетболу відвідують $(8-x)$ людина, баскетболу та волейболу - $(9-x)$ людина, футболу та волейболу - $(7-x)$ людина. Тільки баскетболом займається $(7+x)$ людина, тільки волейболом - $(9+x)$ людина і тільки футболом займається $(11+x)$ людина.

Складаємо рівняння:

$$8 - x + 9 - x + 7 - x + 7 + x + 9 + x + 11 + x + x = 54,$$

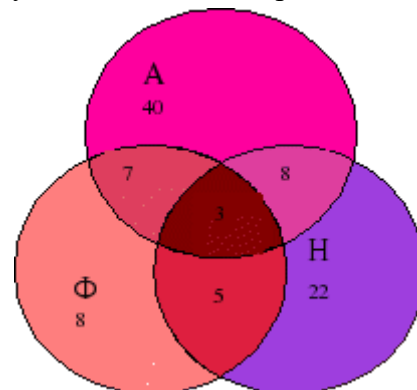
$$x = 3 \text{ (всі три секції відвідує три людини).}$$



Умова задачі:

На малюнку коло А зображує всіх співробітників інституту, які говорять по-англійськи, коло Н - говорять по-німецьки, коло Ф - говорять по-французьки. Скільки співробітників інституту говорить:

- 1) на всіх трьох мовах;
- 2) по-англійськи і по-німецьки;
- 3) по-французьки;
- 4) Скільки всього співробітників в інституті?
- 5) Скільки з них не говорить по-французьки?

**Умова задачі:**

Школа представила звіт: «Всього в школі 60 шестикласників, з них 37 відмінників по математиці, 33 - з російської мови і 42 - з фізкультури. При цьому у 21 чоловік «п'ятірки» і з математики і з російської, у 23 - з математики та з фізкультури, у 22 - з російської та по фізкультури. При цьому 20 осіб навчаються на «відмінно по всім трьом предметам». Чи вірний звіт школи? Вирішити завдання за допомогою кіл Ейлера.

Тема 4. Загальна характеристика судження

Порядок виконання практичних завдань:

1. Які з наведених речень виражають судження, а які ні:

"Коли розпочинається літня екзаменаційна сесія?"

"Нехай наша футбольна команда стане призером!"

"Всі мої приятелі мають вищу освіту"

"Існують небесні тіла, які не світять власним світлом"

"Франція стала республікою раніше, ніж Італія".

2. Визначте вид судження за змістом предиката:

"Будь-яка книжка є джерелом інформації".

"Діаметр цього кола більший ніж 2 метри".

"Будь-яке розповідне речення втілює в собі судження".

"Кожний студент нашої групи знає всіх викладачів".

"Всі мої знайомі вивчають англійську мову".

"Платон є видатним давньогрецьким філософом".

"Деякі планети не мають атмосфери".

3. Встановіть вид судження за кількісною і якісною характеристикою та визначте розподіленість термінів у них:

Деякі юристи є політиками.

Усі баварці п'ють пиво.

Усі німці - патріоти.

Жоден республіканець не любить соціалістів.

Деякі інтелігентні люди не є розсудливими.

Віруюча людина шанує Бога.

Милосердя запобігає злочинам.

4. Здійсніть заперечення таких суджень:

"Деякі студенти не виконали самостійно контрольну роботу";

"Жоден мій знайомий не знає іспанської мови";

"Невірно, що всі мої приятелі запрошені на свято";

"Невірно, що дехто з моїх колег цікавиться уфологією".

5. Чи правильно здійснені перетворення суджень:

Деякі держави мають атомну зброю. Отже, деякі держави не мають атомної зброї.

Деякі держави мають атомну зброю. Отже, деякі держави мають не атомну зброю;

Жоден кит не є рибою. Отже будь-який кит є не рибою;

Один доказ не доказ. Отже, один доказ не доказ.

6. Зробіть логічний аналіз суджень, знайдіть суб'єкт і предикат, визначте вид судження, запишіть формулу, зобразіть коловими схемами відношення між термінами судження і встановіть їх розподіленість:

Усі громадяни України зобов'язані виконувати закони;

Не всі метали тонуть у воді;

Деякі планети не мають атмосфери;

Ніхто не може відмінити об'єктивні закони природи;

Ніхто не хотів помирати.

7. Зробіть логічний аналіз (визначте вид, структуру, запишіть формули) таких суджень:

Охорона прав і свобод громадян — обов'язок усіх держустанов.

Якщо я хочу вступити до КНЕУ, то я маю скласти іспити або з іноземної мови, або з математики.

Якщо пряма дотична до кола, то радіус, проведений у точку дотику, перпендикулярний до неї.

Якщо собівартість продукції буде знижено, то підприємство стане рентабельним.

8. Наведіть приклади суджень А, І, Е, О, вкажіть на розподіленість у них логічних термінів.

9. Наведіть приклади кон'юнктивних, диз'юнктивних, еквівалентних, імплікаційних, заперечних суджень. Запишіть їх логічною символікою.

10. Вкажіть кванторне слово і логічну зв'язку судження якщо зазначено тип судження:

1. (Е) ... кролик ... хижа тварина
2. (А) ... соболя ... цінні хутрові звірі
3. (І) ... тварини ... водоплавні
4. (Е) ... океан ... прісноводним
5. (О) ... спортсмени ... чемпіонами Олімпійських ігор
6. (І) ... ягоди ... отрутні
7. (Е) ... картопля ... ананас
8. (О) ... вулкани ... такими, що згасли
9. (І) ... злочинці ... неосудними
10. (О) ... істини ... спростувати

11. Перевірте логічну спроможність наступних суджень за допомогою «логічного квадрату». Зазначте, у яких прикладах допущені помилки й у чому вони полягають:

Наприклад:

1. Вірно, що усі сови – птахи, значить невірно, що деякі сови не є птахами.

Перше судження є загальностверджувальним (А), друге – частково-заперечним (О). Відношення між цими судженнями має назву відношення суперечності і полягає в тому, що ці два судження не можуть бути одночасно ні істинними, ні хибними; якщо одне з них істинне, то друге буде хибним і навпаки. Судження А за умовами нашого завдання є істинним, а судження О – хибним (невірно, що...), тому висновок є вірним.

2. Вірно, деякі квіти – троянди, значить, невірно, що деякі квіти не є трояндами.

Перше судження “Деякі квіти - троянди” є частково-стверджувальним (I), друге судження “Деякі квіти не є трояндами” – частково-взаперечним (O). Відношення між цими судженнями – підпротивності (абосубконтрарності). Відомо, що субконтрарні судження не можуть бути одночасно хибними, але можуть бути одночасно істинними. Таким чином, якщо відомо, що судження I є істинним, то зробити висновок (суто логічний, не беручи до уваги реального стану речей) про друге судження O неможливо, оскільки обидва ці судження можуть бути істинними, а також може друге судження O може виявитися хибним. Тому суто логічний висновок, зроблений за допомогою логічного квадрату має невизначений характер.

3. Невірно те, що усі дороги ведуть у Рим, значить невірно те, що деякі дороги ведуть у Рим.

Перше судження є загальностверджувальним (A), друге – частково-стверджувальним (I). Відношення між цими судженнями є відношенням підпорядкування. При цьому діє така закономірність (дивись теоретичну частину): хибність загального судження (A) залишає часткове судження (I) невизначеним: воно може бути як істинним так і хибним. Тому суто логічний висновок, зроблений за допомогою логічного квадрату має невизначений характер.

4. Істинно, що всі кити не є рибами, виходить, що невірно, що деякі кити – риби.

Перше судження – загальнозаперечне (E), друге судження – частково-стверджувальне (I). Відношення між цими судженнями – це відношення суперечності, яке полягає в тому, що ці відношення не можуть бути одночасно ні істинними, ні хибними: якщо одне з них істинне, то інше неодмінно буде хибним, і навпаки. Тому висновок є вірним.

5. Невірно те, що жоден страус не є птахом, значить, вірно, що всі страуси – птахи.

Перше судження є загальнозаперечним (E), друге – загальностверджувальне (A). Відношення між цими судженнями має назву відношення протилежності (контрарності). Якщо одне з протилежних суджень хибне (в нашому випадку судження E), то зробити висновок (суто логічний, не беручи до уваги реального стану речей) про друге судження A неможливо, оскільки обидва ці судження можуть бути хибними. Судження A невизначеним, оскільки, за правилами “логічного квадрату” воно може бути як істинним, так і хибним.

Завдання:

1. Істинно, що деякі вчені не є хіміками, значить вірно, що всі вчені хіміки.
2. Істинно, що деякі рідини – пружні, значить вірно, що всі рідини – пружні.
3. Вірно, що всі істоти, що літають, мають крила, значить невірно, що усі літаючі істоти не мають крил.
4. Вірно, що усі категоричні судження не є умовними, значить, невірно, що усі категоричні судження є умовними.
5. Вірно, що усі люди дихають легенями, значить вірно, що деякі люди дихають легенями.
6. Істинно, що усі тигри не є птахами, значить, вірно, що деякі тигри не є птахами.
7. Істинно, що деякі істоти, що живуть у воді – риби, значить вірно, що всі істоти, що живуть у воді – риби.

8. Вірно, що всі бамбуки квітнуть один раз у житті, значить вірно, що жоден бамбук не квітнєть один раз у житті.
9. Вірно, що деякі багатолітні рослини цвітуть один раз у житті, значить вірно, що деякі багатолітні рослини не є такими, що цвітуть один раз у житті.
10. Невірно, що усі кити – риби, значить вірно, що жоден кит не є риба.

Тема 5. Умовивід як форма мислення

Порядок виконання практичних завдань:

1. Зробіть перетворення (А,Е,І,О):

- усі $S \in P \rightarrow$ Жодне S не \in не- P ;
- жодне S не $\in P \rightarrow$ Усі $S \in$ не- P ;
- деякі $S \in P \rightarrow$ Деякі S не \in не- P ;
- деякі S не $\in P \rightarrow$ Деякі $S \in$ не- P .

Приклад перетворення:

Деякі держави є федераціями.

Деякі держави не є нефедераціями.

2. Зробіть обернення

Наприклад:

Деякі студенти — філателісти.

Деякі філателісти — студенти.

3. Обернення з обмеженням

Наприклад:

Усі гітаристи — музиканти.

Деякі музиканти — гітаристи.

4. Протиставлення предикату:

- 1) перетворити засновок;
- 2) перетворене судження обернути.

Наприклад:

Усі вовки — хижі тварини.

Усі вовки не є нехижими тваринами.

Жодна нехижа тварина не є вовком.

Формули протиставлення предикату для суджень А, Е, О мають такий вигляд:

- для А — $Усі S \in P \rightarrow$ Жодне не- P не $\in S$;
- для Е — $Жодне S$ не $\in P \rightarrow$ Деякі не- $P \in S$;
- для О — $Деякі S$ не $\in P \rightarrow$ Деякі не- $P \in S$;
- для І операція протиставлення предикатів не є коректною.

Протиставлення суб'єкту.

Наприклад:

Деякі студенти — юристи.

Деякі юристи є студентами.

Деякі юристи не є нестудентами.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

Варіант 1

1. Логіка вивчає:

- 1) умови, причини розвитку й функціонування мислення;
- 2) процеси мислення як складну динамічну систему;
- 3) *логічні закони і форми правильного мислення щодо їх структури;*
- 4) природно-матеріальні закономірності процесу мислення;
- 5) логічні форми і закони мислення щодо їх змісту.

2. Доведення — це:

- 1) логічний процес, спрямований на пізнання світу;
- 2) логічний засіб висловлення процесу мислення;
- 3) *процес правильного логічного мислення, спрямований на ствердження певних положень;*
- 4) логічний процес вираження закономірностей реальної дійсності.

3. Назвіть вид умовиводу (силогізму):

«Всі планети Сонячної системи рухаються навколо Сонця. Земля — планета Сонячної системи. Отже, Земля рухається навколо Сонця».

- 1) *індуктивний;*
- 2) дедуктивний;
- 3) простий категоричний силогізм;
- 4) розподільно-категоричний;
- 5) умовно-розподільний;
- 6) гіпотеза.

4. Назвіть вид судження «Жодна людина ще не побувала на Марсі»:

- 1) загальностверджувальне (А);
- 2) частково стверджувальне (І);
- 3) *загальнозаперечувальне (Е);*
- 4) частково заперечувальне (О);
- 5) не належить до жодного із зазначених.

5. Умовивід — це:

- 1) форма логічного вираження думки;
- 2) логічна форма пізнання світу;
- 3) логічна форма мислення;
- 4) *форма мислення, за допомогою якої із одного чи декількох суджень виводиться нове судження.*

6. Визначте, в якому відношенні між собою перебувають поняття «викладач», «доцент», «асистент»:

- 1) *тотожності (рівнозначності);*
- 2) суперечності (контрадикторності);
- 3) перетину (часткового збігу);

- 4) співпідпорядкування (координації);
- 5) протилежності (контрарності);
- 6) підпорядкування (субординації).

7. Зазначте, яке правило логіки, що впливає із закону логіки, порушується в наведеному прикладі:

«Студент Хоменко стверджував, що він склав літню сесію успішно завдяки конкретній допомозі в підготовці до іспитів, яку йому надавав студент Іванов.

Тепер він заявляє, що склав би літню сесію і без допомоги Іванова».

- 1) те, що впливає із закону тотожності;
- 2) *те, що впливає із закону несуперечності;*
- 3) те, що впливає із закону виключеного третього;
- 4) те, що впливає із закону достатньої підстави;
- 5) правило логіки не порушується.

8. Розв'язати силогізм:

Усі ліки корисні

Деякі ліки — отрути

Отже, отрути - корисні

9. Розв'язати ентимему:

Усі метали — електропровідні

Золото - електропровідне

Золото — метал

10. Визначте зміст, обсяг, підкласи обсягу й елементи обсягу (якщо є) в таких поняттях:

- 1). планета Сонячної системи;
- 2). хімічний елемент.

Розв'язання:

1). Щоб розкрити зміст поняття «планета Сонячної системи», необхідно дати його визначення; отже, планета Сонячної системи — це така планета, яка обертається навколо Сонця.

Обсяг цього поняття складається з дев'яти елементів (планет, відомих сучасній науці).

Підкласи обсягу: внутрішні (від Меркурія до Марса) і зовнішні (від Юпітера до Плутона) планети.

Елементи обсягу: Меркурій, Венера, Земля, Марс, Юпітер, Сатурн, Уран, Нептун, Плутон.

2). Щоб розкрити зміст поняття «хімічний елемент», необхідно дати його визначення; отже, хімічний елемент — це частина речовини, яку далі не можна поділити (атом у фізиці). У своєму визначенні ми абстрагуємося від тієї обставини, що атоми також складаються з частин: протонів, нейтронів та ін.

Обсяг цього поняття — це елементи періодичної системи Д. І. Менделєєва.

Підкласи обсягу: метали, гази, радіоактивні і тощо.

Елементи обсягу: водень, гелій тощо.

11. Визначте відношення між обсягами понять, графічно зобразивши їх за допомогою кіл Ейлера або діаграм Ейлера — Венна:

- будинок, цегляний будинок, дерев'яний будинок, одноповерховий будинок, двоповерховий будинок.

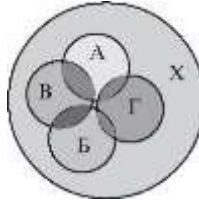
Розв'язання:

Позначимо поняття: будинок — X , цегляний будинок — A , дерев'яний будинок — B , одноповерховий будинок — V , двоповерховий будинок — Γ .

Поняття X є родовим для A, B, V, Γ . A частково збігається (перетинається) з V, Γ .

B також перетинається з V, Γ .

A, B і V, Γ не містять спільних елементів, вони співвідпорядковані X .



12. Узагальніть і обмежте такі поняття:

- 1). геометрична фігура;
- 2). місто України.

Розв'язання:

1). Узагальнення: геометрична фігура — об'єкт математики. Обмеження: геометрична фігура — трикутник, рівносторонній трикутник.

2). Узагальнення: місто України — європейське місто, місто, населений пункт.

Обмеження: місто України — місто Житомирської області, Радомишль.

13. Визначте вид судження і його структуру:

- 1). «Деякі ліки є небезпечнішими, ніж сама хвороба» (Сенека);
- 2). «Рукописи не горять» (М. Булгаков).

Розв'язання:

1). Це судження є частково стверджувальним (виду I), має структуру: деякі S є P .

2). Це судження є загальнозаперечним (виду E), має структуру: всі S не є P .

Варіант 2

1. Виберіть правильне визначення логіки як науки:

- 1) це особлива наука, яка вивчає мислення людини, відокремлює правильні міркування від не правильних;
- 2) це наука, яка вивчає абстрактне мислення людини, визначає форми та закони правильних міркувань;
- 3) це наука про особливості формування культури мислення людини.

2. Виберіть основні закони логіки:

- 1) закон однозначності, суперечності, тотожності, обґрунтованості;
- 2) тотожності, суперечності, виключеного третього, достатньої підстави;
- 3) однозначності, суперечності, обґрунтованості.

3. Зазначте, який закон логіки застосовано під час доведення наведеного нижче

твердження:

«Я склав іспит з математики на відмінно завдяки акуратному відвідуванню занять, систематичній роботі над курсом, опрацюванню навчальної літератури, активній участі у семінарських і практичних заняттях».

- 1) суперечності;
- 2) *тотожності*;
- 3) виключеного третього;
- 4) достатньої підстави.

4. Судження — це:

- 1) засіб логічного вираження думки;
- 2) логічна форма мислення;
- 3) логічна форма пізнання світу;
- 4) *думка про предмет, у якій за допомогою твердження або заперечення розкриваються його ознаки чи відношення до інших предметів.*

5. Визначте вид відношення між поняттями «європейська країна» і «федеративна країна»:

- 1) тотожність (рівнозначність);
- 2) суперечність (контрадикторність);
- 3) перетин (частковий збіг);
- 4) співпідпорядкування (координація);
- 5) протилежність (контрарність);
- 6) *підпорядкування (субординація).*

6. Логічна правильність думки — це:

- 1) відповідність думки законам і формам мислення;
- 2) правильне відображення реальної дійсності;
- 3) правильна форма побудови думки;
- 4) *адекватне відображення певної ситуації в об'єктивній (істинність).*

7. Виберіть правильний варіант логічної операції перетворення наступної думки:

« Жоден вирок суду не повинен бути необґрунтованим»

- 1) Всі вирок суду повинні бути обґрунтованими;
- 2) *Всі вирок суду повинні бути необґрунтованими;*
- 3) Жоден вирок суду не повинен бути обґрунтованим;
- 4) Всі вирок суду не повинні бути обґрунтованими.

8. Розв'язати силізм:

Усі люди мають свідомість

Усі, хто має свідомість, здатні пізнавати невідчутне

Отже, люди здатні пізнавати невідчутне

9. Розв'язати ентимему:

Деякі гриби — отруйні

Деякі гриби - корисні

Деякі отруйні (речовини) — корисні

10. Визначте зміст, обсяг, підкласи обсягу й елементи обсягу (якщо є) в таких поняттях:

- 1). область України;
- 2). русалка.

Розв'язання:

1). Щоб розкрити зміст поняття "область України", необхідно дати його визначення; отже, область України — це найбільша адміністративно-географічна одиниця розподілу держави Україна.

Обсяг цього поняття складається з 26 елементів.

Підкласи обсягу: області Західної України (Закарпатська, Львівська, Тернопільська, Івано-Франківська; Чернівецька, Волинська), області Східної України (...), області Північної України (...), області Південної України (...), області Центральної України (...).

Елементи обсягу: Київська область, Черкаська область та ін.

2). Щоб розкрити зміст поняття "русалка", необхідно дати його визначення; отже, русалка — це міфічна істота, верхня частина якої має людську подобу, а нижня — риб'ячу.

Обсяг цього поняття — 0 (на сьогодні достовірних відомостей про їх існування немає).

Підкласи обсягу: немає.

Елементи обсягу: немає.

11. Визначте відношення між обсягами понять, графічно зобразивши їх за допомогою кіл Ейлера або діаграм Ейлера — Венна:

- навчальний заклад, Національна Академія наук України, університет, Президентський університет МАУП, технікум.

Розв'язання:

Позначимо поняття:

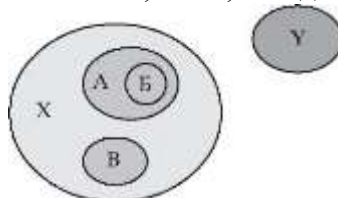
навчальний заклад — X,

Національна Академія наук України — Y,

університет — A,

Президентський університет МАУП — B, технікум — B.

Обсяги понять Y, X не містять спільних елементів. Поняття A, B співпідпорядковані X. Обсяг поняття B входить в обсяг поняття A, отже, A підпорядковує B.



12. Узагальніть і обмежте такі поняття:

- 1). популярний сучасний співак;
- 2). спортсмен.

Розв'язання:

1). Узагальнення: популярний сучасний співак — співак, людина. Обмеження: популярний співак сучасності — Олександр Пономарьов.

2). Узагальнення: спортсмен — людина, жива істота. Обмеження: спортсмен — боксер, Віталій Кличко.

13. Визначте вид судження і його структуру:

- 1). «Жодна причина не вибачає невічливості» (Т. Шевченко);
- 2). «Слово часто буває переконливішим від золота» (Демокрит).

Розв'язання:

1. Це судження є загальнозаперечним (виду Е), має структуру: всі S не є Р.
2. Це судження є частково стверджувальним (виду І), має структуру: деякі S є Р.

Тема 6. Міркування за аналогією. Логічна природа та роль гіпотези

Порядок виконання практичних завдань:

1. Назвіть вид умовиводу (силогізму):

«Всі планети Сонячної системи рухаються навколо Сонця. Земля — планета Сонячної системи. Отже, Земля рухається навколо Сонця».

- 7) індуктивний;
- 8) дедуктивний;
- 9) простий категоричний силогізм;
- 10) розподільно-категоричний;
- 11) умовно-розподільний;
- 12) гіпотеза.

2. Назвіть вид судження «Жодна людина ще не побувала на Марсі»:

- 1) загальностверджувальне (А);
- 2) частково стверджувальне (І);
- 3) загальнозаперечувальне (Е);
- 4) частково заперечувальне (О);
- 5) не належить до жодного із зазначених.

3. Умовивід — це:

- 5) форма логічного вираження думки;
- 6) логічна форма пізнання світу;
- 7) логічна форма мислення;
- 8) форма мислення, за допомогою якої із одного чи декількох суджень виводиться нове судження.

4. Визначте, в якому відношенні між собою перебувають поняття «викладач», «доцент», «асистент»:

- 1) тотожності (рівнозначності);
- 7) суперечності (контрадикторності);
- 8) перетину (часткового збігу);
- 9) співпідпорядкування (координації);
- 10) протилежності (контрарності);
- 11) підпорядкування (субординації).

5. Визначте зміст, обсяг, підкласи обсягу й елементи обсягу (якщо є) в таких поняттях:

- 1) планета Сонячної системи;
- 2) хімічний елемент.

Розв'язання:

1) Щоб розкрити зміст поняття «планета Сонячної системи», необхідно дати його визначення; отже, планета Сонячної системи — це така планета, яка обертається навколо Сонця.

Обсяг цього поняття складається з дев'яти елементів (планет, відомих сучасній науці).

Підкласи обсягу: внутрішні (від Меркурія до Марса) і зовнішні (від Юпітера до Плутона) планети.

Елементи обсягу: Меркурій, Венера, Земля, Марс, Юпітер, Сатурн, Уран, Нептун, Плутон.

2) Щоб розкрити зміст поняття «хімічний елемент», необхідно дати його визначення; отже, хімічний елемент — це частина речовини, яку далі не можна поділити (атом у фізиці). У своєму визначенні ми абстрагуємося від тієї обставини, що атоми також складаються з частин: протонів, нейтронів та ін.

Обсяг цього поняття — це елементи періодичної системи Д. І. Менделєєва.

Підкласи обсягу: метали, гази, радіоактивні і тощо.

Елементи обсягу: водень, гелій тощо.

6. Визначте відношення між обсягами понять, графічно зобразивши їх за допомогою кіл Ейлера або діаграм Ейлера — Венна:

- будинок, цегляний будинок, дерев'яний будинок, одноповерховий будинок, двоповерховий будинок.

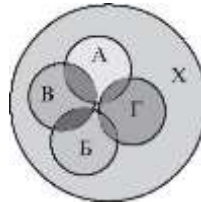
Розв'язання:

Позначимо поняття: будинок — X, цегляний будинок — A, дерев'яний будинок — B, одноповерховий будинок — B, двоповерховий будинок — Г.

Поняття X є родовим для A, B, B, Г. A частково збігається (перетинається) з B, Г.

B також перетинається з B, Г.

A, B і B, Г не містять спільних елементів, вони співвідпорядковані X.



7. Узагальніть і обмежте такі поняття:

1) геометрична фігура;

2) місто України.

Розв'язання:

1) Узагальнення: геометрична фігура — об'єкт математики. Обмеження: геометрична фігура — трикутник, рівносторонній трикутник.

2) Узагальнення: місто України — європейське місто, місто, населений пункт.

Обмеження: місто України — місто Житомирської області, Радомишль.

8. Визначте вид судження і його структуру:

1). «Деякі ліки є небезпечнішими, ніж сама хвороба» (Сенека);

2). «Рукописи не горять» (М. Булгаков).

Розв'язання:

1). Це судження є частково стверджувальним (виду I), має структуру: деякі S є P.

2). Це судження є загальнозаперечним (виду E), має структуру: всі S не є P.

Варіант 2

1. Судження — це:

- 5) засіб логічного вираження думки;
- 6) логічна форма мислення;
- 7) логічна форма пізнання світу;
- 8) думка про предмет, у якій за допомогою ствердження або заперечення розкриваються його ознаки чи відношення до інших предметів.

2. Визначте вид відношення між поняттями «європейська країна» і «федеративна країна»:

- 7) тотожність (рівнозначність);
- 8) суперечність (контрадикторність);
- 9) перетин (частковий збіг);
- 10) співпідпорядкування (координація);
- 11) протилежність (контрарність);
- 12) підпорядкування (субординація).

3. Виберіть правильний варіант логічної операції перетворення наступної думки:

« Жоден вирок суду не повинен бути обґрунтованим »

- 1) Всі вирок суду повинні бути обґрунтованими;
- 2) *Всі вирок суду повинні бути необґрунтованими;*
- 3) Жоден вирок суду не повинен бути обґрунтованим;
- 4) Всі вирок суду не повинні бути обґрунтованими.

4. 2. Назвіть вид судження «Жоден студент ще не побував в Парижі»:

- 1) загальностверджувальне (А);
- 2) частково стверджувальне (І);
- 3) загальнозаперечувальне (Е);
- 4) частково заперечувальне (О);
- 5) не належить до жодного із зазначених.

5. Визначте зміст, обсяг, підкласи обсягу й елементи обсягу (якщо є) в таких поняттях:

- 1) область України;
- 2) русалка.

Розв'язання:

- 1). Щоб розкрити зміст поняття "область України", необхідно дати його визначення; отже, область України — це найбільша адміністративно-географічна одиниця розподілу держави Україна.

Обсяг цього поняття складається з 26 елементів.

Підкласи обсягу: області Західної України (Закарпатська, Львівська, Тернопільська, Івано-Франківська; Чернівецька, Волинська), області Східної України (...), області Північної України (...), області Південної України (...), області Центральної України (...).

Елементи обсягу: Київська область, Черкаська область та ін.

- 2). Щоб розкрити зміст поняття "русалка", необхідно дати його визначення; отже, русалка — це міфічна істота, верхня частина якої має людську подобу, а нижня — риб'ячу.

Обсяг цього поняття — 0 (на сьогодні достовірних відомостей про їх існування немає).

Підкласи обсягу: немає.

Елементи обсягу: немає.

6. Визначте відношення між обсягами понять, графічно зобразивши їх за допомогою кіл Ейлера або діаграм Ейлера — Венна:

- навчальний заклад, Національна Академія наук України, університет, Президентський університет МАУП, технікум.

Розв'язання:

Позначимо поняття:

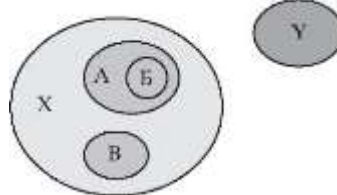
навчальний заклад — X,

Національна Академія наук України — У,

університет — А,

Президентський університет МАУП — Б, технікум — В.

Обсяги понять У, X не містять спільних елементів. Поняття А, В співпідпорядковані X. Обсяг поняття Б входить в обсяг поняття А, отже, А підпорядковує Б.



7. Узагальніть і обмежте такі поняття:

1). популярний сучасний співак;

2). спортсмен.

Розв'язання:

1). Узагальнення: популярний сучасний співак — співак, людина. Обмеження: популярний співак сучасності — Олександр Пономарьов.

2). Узагальнення: спортсмен — людина, жива істота. Обмеження: спортсмен — боксер, Віталій Кличко.

8. Визначте вид судження і його структуру:

1). «Жодна причина не вибачає неввічливості» (Т. Шевченко);

2). «Слово часто буває переконливішим від золота» (Демокрит).

Розв'язання:

1. Це судження є загальнозаперечним (виду E), має структуру: всі S не є P.

2. Це судження є частково стверджувальним (виду I), має структуру: деякі S є P.

Тема 7. Доведення та спростування

Порядок виконання практичних завдань:

1. Питання:

1. Загальна характеристика дедуктивних умовиводів

2. Поняття гіпотези та її структура

3. Поняття та структура доведення

4. Логічна задача Енштейна:

Умова:

1. Є 5 авто, кожен різного кольору.

2. У кожного авто є свій хазяїн: юрист, підприємець, лікар, менеджер, вчитель.
3. Кожен з них грає на певному музичному інструменті, займається певним видом спорту, відпочиває в певній країні.
4. Жоден з 5 чоловіків, не займаються однаковим видом спорту, не відпочивають в одній країні, не грають на однакових інструментах.

Підказка:

1. Підприємець має червоне авто.
2. Лікар відпочиває в Швейцарії.
3. Менеджер грає на роялі.
4. Зелене авто стоїть зліва від білого.
5. Хазяїн зеленого авто грає на віолончеллі.
6. Людина, яка займається шахматами, відпочиває в Англії.
7. Хазяїн, у якого авто стоїть по-середині, грає на гітарі.
8. Хазяїн жовтого авто займається боксом.
9. Вчитель тримає своє авто першим.
10. Той, хто займається волейболом, тримає авто біля того, хто відпочиває в Італії.
11. Людина, яка відпочиває в Німеччині, тримає авто біля того, хто займається боксом.
12. Людина, яка займається тенісом, грає на скрипці.
13. Авто вчителя стоїть біля блакитного авто.
14. Юрист займається футболом.

Питання: Хто відпочиває в Іспанії?

2. Питання:

1. Індуктивні умовиводи. Зв'язок індукції та дедукції
2. Висунення та перевірка версій
3. Спростування та його види
4. Логічна задача Енштейна:

Умова:

1. Є 5 будинків кожен різного кольору .
2. У кожному будинку живе по одній людині відмінної один від одного національності.
3. Кожен мешканець п'є тільки один певний напій, курить певну марку сигарет і тримає певну тварину.
4. Ніхто з 5 людей не п'є однакові з іншими напої , не курить однакові сигарети і не тримає однакову тварину.

Підказка:

1. Англієць живе в червоному будинку .
2. Швед тримає собаку.
3. Данець п'є чай.
4. Зелений будинок стоїть ліворуч від білого і вони стоять поруч.
5. Мешканець зеленого будинку п'є каву.
6. Людина, яка курить Pall Mall , тримає птицю.
7. Мешканець із середнього будинку п'є молоко.

8. Мешканець з жовтого будинку курить Dunhill.
9. Норвежець живе у першому будинку.
10. Курець Marlboro живе біля того, хто тримає кішку.
11. Людина, яка тримає коня, живе біля того, хто курить Dunhill.
12. Курець сигарет Winfield п'є пиво.
13. Норвежець живе близько блакитного будинку.
14. Німець курить Rothmans.
15. Курець Marlboro живе по сусідству з людиною, яка п'є воду.

Питання: хто тримає рибу ?

Тема 8. Суперечка, її види та форми. Ділова бесіда: комунікативні функції та логічні засоби їх реалізації

Порядок виконання практичних завдань:

1. Ознайомитись з теоретичним матеріалом.

Способи ділового спілкування

В науковій літературі відсутнє чітке означення змісту поняття “способи спілкування”. *Спосіб* – це система дій, які використовуються в діяльності або взаємодії для досягнення мети.

Виокремлюють такі *способи спілкування*: що слугують обміну інформацією; що використовуються з метою впливу одного суб'єкта (це може бути і група) на іншого.

Для передавання певної інформації від однієї людини до іншої використовується такий спосіб спілкування як *повідомлення*. Це відбувається під час безпосереднього спілкування (мова, жести, міміка) або через різні засоби масової комунікації. До групи *психологічних* способів впливу одного суб'єкта на інший відносяться переконання, навіювання (самонавіювання), психічне зараження, наслідування. *Переконання* – це спосіб впливу, коли людина звертається до свідомості, почуттів і досвіду людини з тим, щоб сформувати у неї нові настанови. Це такий вплив однієї людини на іншу або на групу людей, який діє на раціональне та емоційне в їх єдності, формує нові погляди, відносини.

Навіювання – це психологічний вплив однієї людини на іншу або на групу людей, що передбачає некритичне сприйняття висловлених думок і волі. Воно є механізмом, який дає змогу вплинути на підсвідоме: настанови, емоційні реакції, очікування тощо. Першим і основним є, звичайно, навіювання в активному стані, воно може бути навмисним і ненавмисним. За змістом впливу та кінцевим результатом навіювання буває позитивним і негативним, етичним і неетичним; за засобами впливу – прямим і непрямим. Приклади: “У мене немодне пальто... Мені потрібен новий костюм...” – пряме; “Подруга купила дуже модне пальто...” – непряме.

Самонавіювання – свідоме саморегулювання, навіювання самому собі уявлень, почуттів, емоцій. Приклади: “Я вирішу ці проблеми... Я закінчу роботу... Я щасливий...”

Психічне зараження – на відміну від навіювання та переконання, які часто застосовуються в міжособистісних взаєминах, у разі взаємодії з організованою групою психічне зараження яскраво виявляється як засіб впливу в групах малознайомих людей (під час релігійного екстазу, паніки і т. ін.).

Наслідування – особлива форма поведінки людей, що полягає у відтворенні нею дій

інших осіб. Прикладами є наслідування дітьми дорослих, наслідування дій наших кумирів та ін.

Маніпуляція та **актуалізація**
Способи (механізми) впливу на людину можуть різнитися також своєю **етично-мотиваційною** визначеністю способів і мети спілкування.

Маніпуляція – спосіб (система способів), який дає можливість досягнення своєї мети без врахування інтересів та за рахунок іншої сторони. Це спосіб, в основі якого “використання” іншої людини з метою реалізації своїх егоїстичних інтересів. **Актуалізація** – спосіб (система способів), в основі якого співробітництво, повага до себе та до інших, намагання вирішити проблему на основі об’єктивності та взаємної вигоди сторін спілкування. **Маніпулятор** – людина, яка свідомо або несвідомо вдається до всіляких хитрощів, щоб контролювати ситуацію та досягти своєї мети. Типи маніпуляторів за Е. Шостром: *активний* – прагне впливати на інших, використовуючи активні методики та свій соціальний статус – керівника, батька, викладача; *пасивний* – демонструє роль безпорадного, такого, що мало на чому розуміється, цим і підштовхує іншого виконати роботу за нього; ставиться до людей як до *суперників*, а то й *ворогів*, з якими він веде постійну боротьбу; *байдужий* – намагається ніби уникнути контактів, демонструє індиферентність. Насправді все, що відбувається, йому не зовсім байдуже, інакше він так демонстративно не поведився б. **Актуалізатор** – людина, яка прислуховується до інших і враховує інші інтереси, прагне до самоактуалізації та унікальності. Вона чесна у своїх думках і діях. Актуалізатор – це людина, яка поважає гідність інших, переконливо передає свої думки і бажання, добре ставиться до людей і допомагає їм знайти власний шлях розвитку.

Моделі спілкування

На основі вибору способів спілкування як способів впливу на людей формується “система дій” суб’єктів спілкування, яку в науковій літературі визначають як “модель спілкування”.

Американський психолог В. Сатир виокремлює такі моделі (типи) спілкування: запобіглива, звинувачувальна, розважлива, віддалена і врівноважена. **Запобігливий тип.** В основі спілкування – намагання догодити іншим. Людина в розмові часто вибачається, не вступає в суперечки. Перед тим як щось зробити, намагається дістати схвалення інших. Вона погоджується з будь-якою критикою на свою адресу, вдячна людям вже за те, що з нею розмовляють. **Звинувачувальний тип.** Тип визначається намаганням отримати владу над іншими, постійним пошуком тих, хто винен. Така людина – диктатор, нерідко веде себе зухвало, говорить різко і жорстоко, перебиваючи інших. Даний спосіб поведінки обумовлений намаганням сховати своє усвідомлення, що без інших вона нічого не варта. Людина радіє і дістає задоволення від того, що люди їй підкоряються, відчуваючи себе винними. **Розважливий тип** (або “комп’ютер”). В основі поведінки коректність, спокійність. Це людина, яка дуже чітко розраховує все наперед, вибудовує довгі фрази, має монотонний голос. **Віддалений тип.** Людина не реагує на жодні запитання, часто говорить недоречно, невчасно і невлучно. **Врівноважений тип.** Поведінка людини послідовна, гармонійна. Вона ставиться до інших відкрито, чесно, ніколи не принижує гідності. Це цілісна особистість. Вона прямо передає свої думки, відкрито виражає свої почуття. Люди даного типу викликають повагу і довіру до себе і можуть об’єднати інших людей для спільної діяльності. Це особистості, які здатні до самозростання, мають потенційні можливості для підвищення рівня культури спілкування. Якщо порівнювати моделі (типи) спілкування, то можна побачити, що представники перших чотирьох мають занижену самооцінку, відчуття власної неповноцінності і відносяться до маніпуляторів, а врівноважений тип – до актуалізаторів.

Трансакційний

аналіз

Можемо відзначити наявність в науковій літературі ще однієї системи способів впливу на людей, яка базується на розробленій американським психологом Е. Берном теорії “Трансакційного аналізу”.

Досліджуючи поведінку людей вчений прийшов до висновку, що в кожній людині існують набори, “схеми поведінки”, які вона використовує в тих чи інших ситуаціях і які пов’язані із станами свідомості, “Я-станами”. Кожен із цих станів має свій набір слів, почуттів, поз, жестів. Це стани: “Батько”, “Дорослий”, “Дитина” (рис. 2.1.).

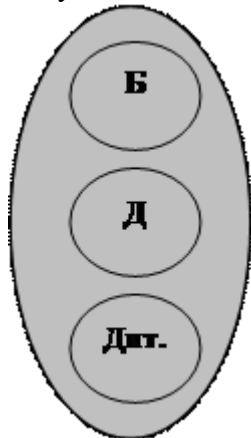


Рисунок 2.1 – Психологічні стани людини за Е. Берном

“Батько” – стан, подібний до образу батьків, який включає такі якості: навчання, виховання, повчання, турбота, впевненість у своїй правоті, “роби як я”, “це добре”, “це погано” та ін. Завдяки цій “схемі поведінки”: 1) людина може ефективно грати роль батька (матері); 2) виходячи із принципу “так прийнято робити”, багато наших реакцій стали автоматичними, що допомагає зберігати час і енергію.

“Дорослий” – стан, який характеризується отриманням, переробкою, аналізом інформації і, на основі цього, прийняттям рішень з метою ефективної взаємодії з навколишнім світом.

“Дитина” – стан подібний до образу дитини, для якої є притаманними: інтуїція, творчість, спонтанність, відкритість, безпосередність, щирість, емоційність, довіра, любов. Але з іншого боку, це: 1) стан “бунту”, неслухняності, вередливості, капризності; 2) стан “пристосування”, здатність до маніпулювання. На основі “станів свідомості”, “Я-станів”, “схем поведінки” відбувається процес спілкування між людьми. Тому *трансакційний аналіз визначається як аналіз спілкування*. Одиниця спілкування називається трансакцією.

Метою трансакційного аналізу є визначення того, яка саме позиція “Я” відповідальна за трансакційний стимул і яка позиція людини здійснила трансакційну реакцію. Кожен з цих станів по-своєму є дуже важливим для спілкування людини, робить її життя повноцінним і плідним. Щоправда, це відбувається за умови: 1) відсутності абсолютизації того чи іншого стану (схеми поведінки); 2) використання їх у відповідних тому чи іншому стану умовах.

Стилі

ділового

спілкування

На основі аналізу, узагальнення способів впливу на людей в науковій літературі виокремлюють інтегровані характеристики способів впливу як систему способів (моделей) діяльності особистості – *стилі спілкування*.

Особливо характерно у діловому спілкуванні стиль виявляється у відношеннях між керівником і підлеглим – у лідерстві. Розрізняють три стилі лідерства – авторитарний, демократичний та ліберальний, які характеризують не лише спілкування, а й манеру ставлення керівника до підлеглих, тип його влади. Тому відповідно до зазначених стилів лідерства визначаються й стилі

ділового спілкування. **Авторитарний (синонім директивний, вольовий)** – стиль базується на жорсткому способі управління, недопущенні ініціативи. При авторитарному стилі відбувається виразний поділ на керівника й підлеглих, тих, які командують, і тих, що зобов'язані до виконання. Керівник-автократ сам визначає мету діяльності групи та спосіб її досягнення і лише незначною мірою дозволяє членам групи прилучатися до прийняття рішень. Він не любить і не хоче, щоб з ним дискутували, обговорювали прийняті ним рішення, не виявляє гнучкості у спілкуванні. **Демократичний стиль** – базується на колегіальності прийняття рішень, врахуванні думок і, по можливості, побажань підлеглих, передачі частини повноважень підлеглим. Це стиль заохочення, ініціативи. При демократичному стилі відсутній радикальний поділ на керівника й керованих, хоча фактично конкретні структури управління в такій групі наявні. Члени цієї спілки допущені до участі в прийнятті рішень та формуванні цілей і норм колективної праці. Ініціатива стимулюється завдяки застосуванню обговорень, дискусій, самодіяльності. Якщо для авторитарного стилю спілкування характерним є виокремлення свого “Я”, то для демократичного стилю типовим є використання займенника “Ми”. **Ліберальний (номінальний)** – проблеми не обговорюються, керують підлегли, “вказівки не даються”, “своя людина”. **Комплексний** – у якому співіснують якості різних стилів керівництва. Саме керівник, який має навички застосування кожного з трьох стилів керівництва в конкретній ситуації в певній групі може вважатися найбільш професійним як керівник чи лідер. У теорії спілкування розрізняють також і інші стилі спілкування: альтруїстичний (допомога іншим), маніпулятивний (досягнення власної мети), місіонерський (обережний вплив), агресивний (контроль над іншими) та ін.

Стратегії та тактики спілкування
 Для об'єднання, систематизації способів, моделей та стилів спілкування уведено поняття “**стратегія і тактика спілкування**”, вибір яких є важливим аспектом ефективності ділового спілкування.
Стратегія спілкування – це загальна схема дій (або загальний план досягнення мети). На відміну від способів, моделей і стилів спілкування вона описує не одну його сторону, а характеризує в єдності мотиваційну, змістовну і операційну. Для характеристики стратегій важливі: мета (індивідуальна, спільна); настанови (гуманістичні, маніпулятивні); характер конструювання спілкування (співвідношення між діалогом і монологом). **Спосіб і стратегія спілкування** – два споріднених феномени, що розвивають операційний аспект взаємодії людей. Вони є важливим інструментом досягнення мети.
Тактика спілкування – це система дій, що використовується для реалізації стратегії.
Основні поняття і ключові слова: способи спілкування, актуалізація, маніпуляція, типи маніпуляторів, моделі спілкування, трансакційний аналіз, стилі ділового спілкування, тактика спілкування, стратегія і тактика спілкування.

Засоби ділового спілкування

Передача будь-якої інформації можлива лише через знакові системи. Залежно від знакових систем можна виділити вербальну комунікацію (знаковою системою є мова) і невербальну комунікацію (використовуються немовні знакові системи).
Вербальні засоби ділового спілкування
Вербальна комунікація – комунікація за допомогою усної і письмової мови. Психологи виділяють такі функції мови у спілкуванні: засіб існування, передавання і засвоєння суспільно-історичного досвіду; засіб інтелектуальної діяльності (сприймання, пам'ять, мислення, уява); засіб комунікації.

Ефективність вербальної комунікації ділової людини залежить від рівня її культури мовлення.

Невербальні засоби спілкування та їх класифікація
Невербальна комунікація – комунікація за допомогою немовних засобів (жести, міміка, паузи, манери, зовнішність).
 Психологами встановлено, що у процесі взаємодії менеджера до 80% комунікації здійснюється за рахунок невербальних засобів. А австралійський спеціаліст “з мови рухів тіла” А. Піз стверджує, що за допомогою слів передається лише 7% інформації, тоді як за допомогою звукових засобів (тон голосу, інтонація тощо) – 38%, а за допомогою міміки, жестів, пози – 55%.
 Спілкування як живий процес безпосередньої комунікації виявляє емоції тих, хто спілкується, утворюючи невербальний аспект обміну інформацією. Засоби невербальної комунікації як “мова почуттів” значно посилюють смисловий ефект вербальної комунікації, а за певних обставин можуть її замінювати. У діловій розмові вони мають часом більше значення, ніж слова. Для ділової людини винятково важливо, з одного боку, уміти контролювати свої рухи і міміку, а з іншого боку – розуміти мову жестів і міміку співрозмовника, правильно інтерпретувати їх. Неувага до невербальних засобів у діловому спілкуванні може дезорієнтувати співрозмовника, якщо неправильно сприймати його міміку, жести, поведінку у типових ситуаціях або необачно самому поводитися.

До невербальних засобів вчені відносять рухи тіла, жести (рухи рук, ніг), просторове поле між співрозмовниками, вираз очей та неправильність погляду, вираз обличчя, акустичні засоби (пов’язані з мовою і непов’язані з нею), тактильні засоби (потиск рук, поцілунки), посмішка, косметика, реакції шкіри (почервоніння, збліднення), запахи (парфуми, алкоголь), одяг та його колір, манери та ін. Так ці засоби класифікують за спорідненими ознаками.

Акустична: а) *праксодика* – невербальні засоби, що стосуються голосу та його вокалізації (інтонація, гучність, тембр, тональність тощо); б) *екстралінгвістика* – вкраплення у голос (сміх, плач, покашлювання, дикція, паузи тощо).

Оптична: а) *кінетика* – жести, міміка і пантоміміка, рухи тіла, контакт очима; б) *проксемика* – система організації простору і часу спілкування (відстань між мовцями, дистанція, вплив території, просторове розміщення співбесідників тощо); в) *графеміка* – почерк, символіка, скорочення тощо; г) *зовнішній вигляд* – фізіономіка, тип і розміри тіла, одяг, прикраси, зачіска, косметика тощо.

Тактильно-кінетична (таксика) – рукостискання, дотики, поплескування по плечах, поцілунок, посмішка тощо.

Ольфакторна (запахи) – запах тіла, запах косметики.

Темпоральна (хронеміка) – час очікування початку спілкування, час проведений у спілкуванні, час, протягом якого триває повідомлення мовця, тощо.

Зупинимось на деяких рекомендаціях фахівців щодо оцінки та володіння засобами невербальної комунікації. Найважливішою серед невербальних засобів спілкування вважається **кінетика**. Кінетика є “мовою тіла” (будь-який рух тіла або його частин), за допомогою якої людина свідомо чи несвідомо передає зовнішньому світу своє емоційне послання. Жести, поза співрозмовника виражають внутрішній стан людини. Їх, як і інші компоненти невербального спілкування, не завжди можна інтерпретувати однозначно. Багато чого залежить від загальної атмосфери і змісту бесіди, а також від індивідуальних особливостей співрозмовника. Значну роль також відіграє самовладання і ступінь володіння невербальними засобами спілкування. Так, адвокати, актори, політики і т. д. або взагалі відмовляються від жестикуляції, або спеціально

відпрацьовують міміку, жести і пози, що змушують вірити тому, що вони говорять. Проте можна навчитися досить точно розпізнавати внутрішній стан співрозмовника. На думку психологів, вимовляючи що-небудь, людина, сама того не усвідомлюючи, робить певні рухи. Розглянемо деякі з них. Ставлення людини до співрозмовника передає його *поза*. Якщо співрозмовник тягнеться до іншого, ловить його погляд, робить скуті жести, то можна сказати, що він прилаштовується знизу до іншого. Якщо під час бесіди ваш партнер направляє чи повертається убік дверей, якщо його ноги звернені до виходу, це означає, що йому хотілося б піти. Співрозмовник, що ходить по кімнаті, наймовірніше, ретельно обмірковує складну проблему, приймає важке рішення. Якщо співрозмовник однією рукою спирається на одвірок чи стіну, а іншу тримає на стегні – значить він прагне очолювати. Про це ж говорить і така поза: обидві руки на стегнах, ноги злегка розставлені. Співрозмовник, що сидить на стільці недбало, закинувши ногу на ногу, – вважає себе господарем становища. Той же, хто сидить на краєчку стільця, склавши руки на колінах, навпаки – схильний підкорятися. Якщо людина намагається виглядати вищою за співрозмовника, споглядає на нього зверхньо, демонструє самовпевненість, то вона намагається бути покровителем. Якщо співрозмовник піднімає плечі й опускає голову, виходить, що він скривджений чи ображений, особливо, якщо при цьому він ще і починає щось креслити на листі паперу (різні геометричні фігури, стріли і под.). Помітивши, що співрозмовник нахилився всім корпусом уперед, а руки при цьому поклав на коліна чи тримається ними за краї сидіння, негайно запропонуйте закінчити зустріч: саме до цього прагне ваш співрозмовник. “Пощипування перенісся” – знак глибокої зосередженості і напружених міркувань, при цьому людина звичайно закриває очі. Якщо ваш співрозмовник почухує підборіддя (як правило, при цьому він ще і прищурюється), значить приймає рішення. Якщо ваш співрозмовник підпирає підборіддя долонею з витягнутим вказівним пальцем, значить він відноситься до ваших пропозицій критично. Коли людина говорить нещиро чи чує, як говорить неправду хтось інший, вона мимоволі намагається закрити руками рот, очі і вуха. Той, хто вимовивши що-небудь, прикриває рукою рот (великий палець звичайно притиснутий до щоки, жест нерідко супроводжується удаваним покахикуванням), наймовірніше, говорить неправду. Аналогічним жестом у момент вашої мови співрозмовник виражає сумнів у вашій правдивості. Про неправду можуть свідчити і легкі швидкі дотики до носа чи ямочки під носом. Фахівці пояснюють це тим, що в момент проголошення неправди в людини виникає сверблячка, роздратування нервових закінчень носа, і він змушений почухати його чи хоча б доторкнутися до нього, щоб позбутися сверблячки. Варто пам’ятати, що дотик до носа чи швидке його потирання не може бути стовідсотковим доказом нещирості співрозмовника. Іноді такий жест виражає сумнів людини в чому-небудь, напружене міркування, пошук точного формулювання відповіді. І, нарешті, ваш співрозмовник може почухати ніс просто тому, що він чешеться. Правда, при сверблячці, пов’язаній, наприклад, з алергією, ніс потирають енергійно, а для потирання–жесту характерний легкий дотик. Неправда викликає сверблячку в віках очей, а також у м’язових тканинах шиї. Тому деякі нещирі співрозмовники іноді “відтягують” комірець. Потираючи віко, чоловіки роблять це енергійно, а жінки, як правило, тільки проводять пальцем по нижньому віку. Потирання віка пов’язане також з бажанням уникнути погляду в очі співрозмовника, якому говорять неправду. Про неправду чи, щонайменше, про прагнення щось приховати можуть свідчити потирання чола, скронь, підборіддя. Почісування вуха може бути рівнозначним фразі: “Я не бажаю цього чути”. Мочку вуха смикають у стані хвилювання, розладу, а потягують її – якщо людині набридло слухати і вона хоче висловитися сама. Про бажання перервати співрозмовника більш виразно сигналізує невисоко піднятий вгору вказівний палець. Цей жест виражає прагнення заперечити, перейти до наступного питання, чи навпаки, повернутися до попереднього і т. под. Якщо ваш співрозмовник у момент вашого

висловлення збирає з костюма якісь непомітні ворсинки – він не схвалює ваші слова, хоча і не висловлює своєї незгоди вголос. Якщо протягом усієї бесіди він на словах погоджується з вами, але постійно збирає з одягу неіснуючі ворсинки – це ознака того, що в дійсності він з вашою думкою не згоден.

Положення

рук

Руки у певному положенні підтверджують ставлення до співрозмовника. Людина, що відчуває власну перевагу, закладає руки за спину, охоплюючи зап'ястя. А от руки за спиною, сплетені в замок, говорять про те, що людина намагається заспокоїтися або хоча б приховати своє хвилювання. “Закладання рук за голову” – ще один жест, що виражає перевагу. “Шпилеподібний жест”. Пальці рук торкаються один одного, утворюючи шпиль, вістря якого може бути спрямоване вгору чи вниз. Цей жест виражає впевненість у собі, у своєму рішенні. Схрещування рук на грудях у більшості випадків виражає психологічний дискомфорт, почуття небезпеки. Просте схрещування рук означає, найімовірніше, що співрозмовник зайняв оборонну позицію. Іноді, якщо бесіда проходить мирно і ніяких основ для конфронтації нема, схрещування рук на грудях може означати простий спокій і впевненість. Буває, що співрозмовник не просто схрещує руки на грудях, а ще і стискає пальці в кулаки. Це означає, що він налаштований агресивно. Якщо співрозмовник кистями схрещених рук обхоплює свої плечі (іноді дуже міцно), знайте: він ледве стримує негативну реакцію на ваші пропозиції. Якщо співрозмовник особливо розлютований, то схрещені руки можуть доповнюватися холодним поглядом з легким прищуром, а також штучною посмішкою.

Положення плечей і голови. Коли людина розслаблена, її плечі зазвичай опущені. У стані напруги людина мимоволі піднімає плечі. Тим, хто виступає з трибуни перед численною аудиторією, рекомендується звернути увагу на плечі і голови слухачів. Це допоможе зрозуміти настрій тих, хто зібрався, і відповідним чином почати виступ. Чим більше піднятих плечей, тим більш ворожий настрій має аудиторія. Співрозмовник з піднятими плечима й опущеною головою відчуває найімовірніше, інтерес, прихильність до партнера, спокій. Співрозмовник з опущеними плечима і піднятою головою може почувати невпевненість, незадоволеність, страх, почуття презирства до партнера. Така поза характерна для замкнутих людей. Коли співрозмовник, слухаючи вас, трохи нахиляє голову набік, це може бути вираженням інтересу до ваших слів чи до вас особисто.

Міміка

Міміка – це виразний рух м'язів обличчя, що відповідає пережитим почуттям і настроям. Будь-які зміни у виразі обличчя добре помітні і дуже часто показують найменші зміни внутрішнього стану людини. Найінформативнішим засобом невербального спілкування, найбільш достовірним і точним сигналом є очі. Як правило, при зустрічі люди спершу кілька секунд дивляться один одному в очі, а потім відводять погляд. Існує припущення, що контакт очей при зустрічі необхідний для встановлення довірчих відносин, але затримка погляду на очах співрозмовника говорить про прагнення до домінування. Тому не рекомендується дивитися в очі співрозмовнику довго і невідривно, інакше його реакція може бути досить агресивною. Однак нетривала затримка погляду в гострі моменти бесіди чи наприкінці зустрічі цілком припустима, вона виражає довіру до партнера. У цілому ж протягом бесіди рекомендується зустрічатися поглядом зі співрозмовником приблизно 2/3 усього часу спілкування (якщо менше 1/3 – навряд чи він буде довіряти вам). Якщо ви помітите, що співрозмовник під час бесіди дуже часто відводить погляд убік, у вас є всі підстави думати, що партнер або нервує, або нудьгує і хоче скоріше припинити малоцікаву для нього розмову. Під час ділової розмови рекомендується дивитися на уявний трикутник на чолі вашого співрозмовника і не опускати погляд

нижче його очей. Такий напрямок погляду створить у партнера враження, що ви настроєні по-діловому і допоможе вам контролювати хід бесіди. У стані радісного настрою зіниці стають у чотири рази більші, ніж звичайно. І, навпаки, у пригнобленому стані, при виникненні невдоволення зіниці помітно звужуються. Якщо співрозмовник знає значення прийомів невербального спілкування і вміло направляє свій погляд, то вже реакцію своїх зіниць він напевно не зможе контролювати. Довіряйте мимовільним жестам більше, ніж словам, погляду – більше, ніж жестам, реакції зіниць – більше, ніж напрямку погляду. Залежно від напрямку погляду і характеру супутніх рухів значення цих сигналів розрізняється. Якщо співрозмовник підняв голову і дивиться нагору – він задумався; якщо співрозмовник підняв брови і зробив рух головою – він не зовсім зрозумів ваше висловлення і хотів би щось уточнити; якщо співрозмовник дивиться убік – він відноситься до вас без поваги, вашими пропозиціями він нехтує; якщо погляд співрозмовника спрямований у підлогу – він відчуває страх і бажання піти.

Ці засоби дають можливість краще передавати співрозмовнику потрібну думку. Розглядаючи питання ділового спілкування ми не можемо обійти **систему організації простору і часу спілкування (проксеміку)**, яку ще називають “просторовою психологією”.

Фахівці виділяють чотири просторових зони, яких людина свідомо чи несвідомо дотримується при спілкуванні: *Перша зона* – інтимна (від 15 до 46 см). Цю зону людина найбільше оберігає. У ній можуть знаходитися, крім суб'єкта, лише найближчі йому люди. *Друга зона* – особиста (від 46 до 120 см). У цій зоні люди звичайно розміщуються під час дружніх зустрічей, на вечірках. *Третя зона* – соціальна (від 120 – до 360 см). Цієї відстані люди дотримуються під час міжособистісного спілкування з малознайомими людьми, зокрема, на роботі. *Четверта зона* – громадська (понад 360 см). Відстань, на якій бажано знаходитись лектору, оратору. Проксеміка також включає орієнтацію людей в просторі. Так психологами доведено, що у людини навіть підвищується серцебиття, якщо вона сидить спиною до відкритого простору. Тому за європейськими правилами етикету в кафе чи ресторані кращим є те місце, коли за спиною відвідувача знаходиться стіна, що створює у людини стан захищеності і комфорту.

Індивідуальні ділові бесіди

Будь-яка колективна праця, співробітництво починається, (здійснюється, завершується) за допомогою спілкування, розмов. **Ділова бесіда (розмова)** – це вид міжособистісного ділового, службового спілкування, що передбачає обмін інформацією, поглядами, думками і спрямований на вирішення певної проблеми. За структурою, функціями, тривалістю розрізняють: власне ділову розмову – короткочасний контакт на одну тему; ділову розмову – тривалий обмін думками, ідеями, інформацією, що передбачає прийняття рішень; інтерв'ю – це: розмова з журналістом, призначена для друку; розмова працедавця з претендентом на вакантну посаду. Основними **задачами ділової бесіди** є: переконати партнера прийняти ваші пропозиції; отримати службову інформацію; спільний пошук, розробка ідей; контроль, координація, стимулювання трудової діяльності. Учасники ділової бесіди мають керуватися спільними для таких стосунків правилами. В ділових стосунках вирішальну роль відіграють увага до співрозмовника, тактовність, вміння говорити і уважно слухати.

Можна виділити такі **принципи ведення ділової бесіди**: принцип привернення уваги співрозмовника; принцип зацікавлення інформацією співрозмовника; принцип ґрунтовної аргументації; принцип нейтралізації сумнівів і зауважень співрозмовника; принцип прийняття кінцевого рішення. Ділова бесіда буде мати позитивний результат лише за умов уважного сприйняття співрозмовниками позицій і доказів один одного і

тактовної реакції на отриману інформацію. Будь-яка мисленнєво-мовленнєва діяльність складається з трьох етапів: докомунікативного; комунікативного; посткомунікативного.

У діловій бесіді теж можна виділити ці три етапи. На першому відбувається планування, оцінювання ситуації, збір матеріалу, підготовка тез і запитань. Другий етап – власне бесіда – складається зі встановлення контакту, викладення своєї позиції та з'ясування позиції співрозмовника, спільного аналізування проблеми, прийняття рішень. Необхідним є і третій етап – аналітичний. Без аналізу здійсненого не відбувається розвиток, удосконалення комунікативної культури людини. Розглянемо **комунікативний етап** ділової бесіди. На початку бесіди встановлюється контакт зі співрозмовником, створюється потрібна атмосфера. П. Міщич пропонує прийоми початку ділової бесіди. *Прийом зачіпки* – розповідь якоїсь цікавої історії, жарт, теплі слова, комплімент. Цей прийом допомагає зняти напруження, встановити особистісний контакт зі співрозмовником.

Прийом стимулювання уваги – одна зі сторін одразу ставить багато запитань з багатьох проблем, які необхідно обговорити. Цей прийом застосовується, коли у протилежній стороні твердий погляд на ситуацію.

Прийом прямого підходу – одразу викладається суть справи, без будь-яких вступних зауважень. Застосовується цей прийом у короткій і не дуже важливій бесіді. Не варто забувати про такі “дрібниці”, які допомагають налагодити контакт; гарний зовнішній вигляд, гарний настрій, усмішка, чіткі, зрозумілі, стислі вступні фрази, звертання до співрозмовника на ім'я (пам'ятаємо, що для людини найсолодший звук – це звук її імені).

Правильний початок бесіди передбачає озвучення її мети, задач, оголошення послідовності розгляду питань. Основна частина бесіди може мати таку структуру: передача інформації, спростування аргументів співрозмовника, прийняття рішень. Спосіб формування і передачі інформації вважається вдалим, якщо мовець дотримується психологічних законів її організації:

Закон краю формується так: найкраще запам'ятовується початок і кінець інформації. Тому на вступ і фінал бесіди слід звернути особливу увагу. Але слід пам'ятати, що логіка комунікації часто змушує розташовувати головні тези у середині викладення. П. Таранов, наприклад, формулює “правило середини”: “чини, як на базарі: бери з середини, бо те, що зверху, поклали для покупця!”.

Закон асоціації диктує: краще сприймається і запам'ятовується те, що слухач може пов'язати з відомою йому інформацією. Наприклад, призначаючи випускника університету на керівну посаду пояснення, яким має бути лідер, можна провести за аналогією з його викладачами; чому одних педагогів любили і поважали, а інших – ні.

Закон сенсорності: інформація, що отримується сенсорно, сприймається і запам'ятовується краще, ніж абстрактна. Тому якщо можливо і доцільно, у бесіді слід використати наочні матеріали: буклети, схеми, фотографії, продукцію тощо. Тут слід згадати і про зовнішній вигляд співрозмовників, який теж дає інформацію.

Закон структурної чіткості не можна порушувати: інформація, що не є логічно послідовною, чітко структурованою, сприймається вкрай погано. П. Міщич пропонує такі можливі структури ділових бесід.

Класична: вступ; основна частина; висновки.

Сучасна: початок; передача інформації; аргументація; нейтралізація; прийняття рішень.

Промислово-технічна: контакт зі співрозмовником; пояснення; приклад; висновок з прикладу; докази і оцінка доказів; нові висновки.

Інженерно-технічна: вияв бажань співрозмовника; аналіз можливих рішень; відхилення неприйнятих рішень; перевірка правильності рішення; прийняття оптимального рішення.

Торгова: привернення уваги; пробудження інтересу; формування пошуків рішень; прийняття пропозиції.

Дослідницька: постановка проблеми; розробка моделі; розробка варіантів; формування рішення.

Інформація, з якою ви хочете познайомити співрозмовників, має бути подана стисло, точно, чітко, з посиланням на джерело інформації. Викладаючи матеріал, слід акцентувати увагу не стільки на фактах, скільки на перевагах і наслідках наведених фактів.

Не треба продовжувати оперувати тими аргументами, які не прийняті протилежною стороною. Потрібно направляти аргументацію на мотиви і цілі співрозмовника. Але також слід пам'ятати, що надмірна переконливість викликає опір з боку співрозмовника, особливо коли це запальна, агресивна натура, в такій ситуації спрацьовує ефект “бумеранга”.

Бесіда – це взаємодія двох чи кількох співрозмовників. Тому у відповідь на повідомлення однієї сторони, як правило, з'являється зауваження, заперечення, контраргументи іншої сторони. Чому співрозмовник заперечує, робить зауваження? Причин багато. Це може бути прояв захисної реакції, спортивний інтерес, перевірка можливостей, досвіду співрозмовника, розігрування ролі “я – господар ситуації”, тактичне обмірковування тощо.

Фахівці з психології, комунікології дають чіткі рекомендації як реагувати на ті чи інші конкретні зауваження.

Зауваження	Реакція
Невисловлені зауваження (співрозмовник не встиг чи не бажає висловлювати зауваження).	Зменшити свою діалог, активізувати його за допомогою відкритих запитань: “Що ви думаєте про це?”
Упередження (співрозмовник бачить негативно, песимістично, агресивно налаштованим).	З'ясувати мотиви, позицію співрозмовника, “навести мости”.
Іронічні зауваження (співрозмовник поганій настрій, він хоче перевірити вашу витримку).	Увлучна відповідь або ніякої реакції.
Прагнення отримати інформацію.	Спокійна ділова відповідь: “Давайте разом обміркуємо”.
Бажання проявити себе (ситуації, коли відчуває сильну аргументацію).	Дати можливість співрозмовнику проявити себе: “Що підказує вам ваш досвід?”, “Які ще факти слід взяти до уваги?”
Зауваження характеру: прекрасно, але мене неспіврозмовника:	суб'єктивного Посилити “Ви – підхід”. “Все це Показати користь, вигоду для неспіврозмовника: “можливо ви

цікавить.” зацікавлені в тому...”
 Об’єктивні зауваження, поділовий підхід: “Ми
 суті справи. розуміємо ваш підхід до
 справи, тому вирішили разом
 з вами обговорити тему і
 знайти спільне рішення”.

“Остання спроба” (уВідповісти на зауваження
 вашого співрозмовника непрямо. Навести ще один
 виникло неприємне аргумент і перейти до етапу
 відчуття кінця розмови). прийняття рішення.

Ф. Кузін, узагальнюючи досвід психологічно правильного вислуховування співрозмовника, рекомендує дотримуватися таких правил. Слухаючи, частіше усміхайтесь, кивайте головою, дивіться співрозмовнику в очі і весь час піддакуйте. Якомога частіше задавайте запитання і постійно уточнюйте, переконайтесь, що ви точно зрозуміли співрозмовника, звертаючись до нього зі словами: “Ви хочете сказати, що...”, чи “Правильно я вас зрозумів, що...”. Слухаючи, прагніть зрозуміти, а не вишукувати неточності або помилки того, хто говорить, ніколи не давайте оцінок почуттєво, нехай співрозмовник виговориться до кінця. Прагніть співпереживати із співрозмовником, дивіться на речі його очима, спробувавши стати на його місце. В процесі слухання будьте уважні і не втрачайте тему бесіди, не відволікайтесь на специфічні особливості того, хто говорить, думайте тільки про те, що він говорить. Якщо співрозмовник вам неприємний, то прагніть стримувати свої емоції, віддавшись почуттю роздратування або гніву ви не все зрозумієте або надасте словам неправильного значення. Будьте терплячі, не переривайте співрозмовника, не дивіться на годинник, не робіть нетерплячих жестів, не проглядайте свої папери, тобто не робіть того, що свідчить про вашу неповагу або байдужість до співрозмовника. Завжди уважно вислуховуйте все те, що вам хоче повідомити співрозмовник, – це не тільки знак уваги до нього, а й професійна необхідність у сфері бізнесу.

Завдання останньої стадії ділової бесіди – *прийняття рішень і завершення* – такі: досягнути основної чи альтернативної мети; створити сприятливу атмосферу для продовження контактів у подальшому; стимулювання співрозмовника до дії.

До прийняття рішення слід переходити одразу, коли відчули, що переконали співрозмовника. Але тут треба пам’ятати, що пряме прискорення прийняття рішення часто закінчується відповідно: “Мені треба ще подумати, порадитись”. І в 50 % випадків після такої відповіді ви почуєте остаточне “Ні”. Більшість людей відчуває несвідомий супротив, коли потрібно сказати “Я приймаю рішення”. Якщо перед вами такий співрозмовник, застосуйте техніку непрямого прискорення прийняття рішення (“А якщо...”, “Уявімо, що...”, “Якби..., то чи...”) або поетапного прийняття рішення (прийняття попередніх, часткових рішень). Ще кілька порад у такій ситуації: завжди майте в запасі ще один сильний аргумент, коли побачите невпевненість співрозмовника під час прийняття рішення; не проявляйте невпевненості; не відступайте, поки співрозмовник кілька разів не скаже твердо “ні”; як тільки рішення прийняте, привітайте співрозмовника з цим; уникайте різких поворотів у бесіді.

Після закінчення ділової бесіди слід відзначити її позитивні і негативні моменти. Це важливо для удосконалення вміння спілкуватися, взаємодіяти з іншими людьми. Схема аналізу бесіди може бути така.

- Яка тема і мета бесіди?
- Чи вдалося на початку бесіди створити гарну атмосферу, встановити психологічний контакт?

- Чи аргументовано було викладено позиції?
- Як були спростовані помилкові судження, зауваження?
- Чи відмовляються співрозмовники від своїх суджень, якщо аргументація опонента виявилася більш переконливою?
- Хто робив узагальнювальний висновок?
- Які рішення прийняті?
- Хто зі співрозмовників був більш впевнений в собі?
- Чи вистачило співрозмовникам професійних знань?
- Чи легко впоралися співрозмовники з професійними зауваженнями один одного?
- Чи потребує удосконалення стиль висловлювання, спосіб переконання співрозмовників?

Форми колективного обговорення проблем

Важливу роль у діловому житті людини відіграє колективне обговорення проблем. До форм колективного обговорення проблем відносяться: нарада; дискусія; мозковий штурм;

Проаналізуємо дані форми колективного обговорення проблем.

Ділова

нарада

Ділова нарада – найефективніша форма колективного обговорення питань і прийняття рішень. В цьому виді спілкування поєднуються різні жанри: ораторський монолог (слово ведучого, виступи учасників, доповіді); діалог (обмін інформацією), мозковий штурм, дискусія.

Залежно від задач, які мають бути вирішені на нараді, можна виділити такі типи: інформаційна нарада (обмінятися інформацією, скоординувати дії); нарада-інструктаж; проблемна нарада або “мозковий штурм” (колективний пошук ідей, вирішення проблем); нарада- конференція (навчання, підвищення кваліфікації співробітників). Підготовку до наради фахівці рекомендують почати з визначення її необхідності. Цей складний вид спілкування слід використовувати, якщо немає альтернативи (наприклад, бесіда чи одноосібне вирішення питання).

Далі слід чітко сформулювати тему і мету наради, розробити порядок денний (коло проблем, питань). Має значення послідовність питань порядку денного. Психологи рекомендують найбільш складні, такі, що потребують ґрунтовного обговорення, опрацьовування, питання розглядати у другій третині наради, коли фізична і розумова працездатність колективу найвища. Термінові, поточні питання – на початку, найбільш “прості” або цікаві – в кінці наради. Оптимальна кількість учасників наради 10-12 осіб, стверджує Іржі Томан, тому що, якщо людей менше – то менше і різних поглядів на проблему, користі від такої проблеми буде мало. Якщо кількість учасників більша ніж 16-18, то не всі зможуть взяти участь в обговоренні.

Слід визначити і якісний характер аудиторії. Як правило, на нараду запрошуються ті співробітники, посадові особи, які компетентні в питаннях, що будуть обговорюватися. Найкращий час для наради, згідно з ергономічними дослідженнями, – 11 година середи чи четверга. Оптимальна тривалість спільної розумової діяльності великої кількості людей – 40–45 хвилин. Слід встановити регламент наради (до 7 хвилин на виступ). Наради слід починати точно у встановлений час. Головуючий повинен зайняти своє місце за 3–4 хвилини до початку. На початку головуєчий повинен запитати, чи немає у присутніх пропозицій, зауважень щодо змісту, регламенту, складу учасників наради. Керівник повинен сприяти, щоб виступили всі бажаючі. Особливу увагу слід приділити висловлюванням опонентів. Керівник повинен стимулювати викладення нових поглядів, підходів до вирішення проблем, висловлювання критичних зауважень. Найважливіше завдання голови – організувати і підтримувати полеміку, відвертий і

доброзичливий обмін думками учасників наради. Затверджуючи нараду голова може закликати всіх до виконання тих програм, завдань, які були прийняті в процесі обговорення; відмітити найбільш вдалі ідеї, виступи; подякувати всім за продуктивну роботу.

Дискусія

Дискусія – це публічний діалог, в процесі якого виявляються і протиставляються різні точки зору, позиції. Метою дискусії є вияв істинної думки, пошук правильного рішення. Дискусія є часто необхідним елементом ділової наради, тому менеджер, що її проводить, повинен володіти технікою організації і проведення цієї форми спілкування.

Етапи підготовки і проведення дискусії. Підготовчий етап складається з: формування проблеми, мети; збору інформації про предмет дискусії; формулювання запитань; оцінки аудиторії.

Слід обрати стратегію ведення дискусії з урахуванням індивідуальних особливостей дискутуючих.

Традиційно виділяють сильних і слабких учасників. Сильний учасник – впевнений в собі, добре знає предмет спору, має досвід полемічного спілкування, має авторитет. Слабкий учасник, відповідно, – недостатньо обізнаний у проблемі, нерішучий, недосвідчений у спілкуванні. За характером знань мовців поділяють на “лисиць” та “їжаків” (за байкою давньогрецького поета Архілоха: “Лисиця знає багато усяких речей, а їжак – одну, але велику”). Отже “лисиці” – широко обізнані мовці, але такі, що недостатньо глибоко розбираються в окремих питаннях, а “їжаки” – мовці, заглиблені в одну

тему. За манерою поведінки виділяють багато різних типів учасників дискусії: “агресор”, “всезнайка”, “марнослівний”, “мовчун”, “сором’язливий”, “незацікавлений”, “велика шишка”, “адвокат диявола” тощо. Ставлення ведучого до різних типів мовців має бути диференційованим. “Сильному” слід ставити складні запитання; до “їжака” звертатися за роз’ясненнями; “сором’язливим”, “незацікавленим”, “мовчунам” – давати можливість висловитися в першу чергу, ставити нескладні запитання, підтримувати в них впевненість у своїх силах; “агресору”, який критикує всіх і все, одразу ставити запитання: “А що ви пропонуєте?”; “марнослівному” – тактовно нагадувати про регламент; з “великою шишкою” уникати прямої критики, застосовувати техніку “так, але”; “адвокату диявола”, який спеціально ставить запитання, що ведуть у глухий кут, блокує дискусію, слід переадресовувати його ж запитання, акцентувати увагу на провокативності його заяв.

Ведучий на початку дискусії оголошує тему, обґрунтовує її, виділяє предмет спору. Учасники дискусії мають чітко уявляти, що є пунктом розбіжностей. Сторони висувають аргументи і контраргументи щодо заявленої тези, ставлять запитання. Ведучий стимулює аудиторію висловлюватися, корегує, направляє дискусійний діалог, підкреслює спільність у висловлюваннях учасників.

Деякі правила ведення дискусії. Потрібно чітко розмежовувати питання, які є предметом дискусії і які не слід обговорювати. Не допускати перетворення дискусії у з’ясування особистих стосунків. Можна переконувати, але не можна принижувати опонентів. Зберігати спокій і рівноваженість у спорі. Критикувати без роздратування і злості, але й не вибачатися за критику, тому що це не ознака ввічливості, а вияв невпевненості у своїй правоті. Програвати і перемагати гідно. При поразці не сердитися, і не бути розгубленим. При перемозі залишатися спокійним і скромним. Давати можливість опонентам “зберегти обличчя”.

На завершення дискусії ведучий характеризує стан питання, відзначає найбільш конструктивні, переконливі виступи, тактовну поведінку мовців, формує варіант погоджувальної позиції.

Мозковий**штурм**

Мозковий штурм – це метод колективного розв’язання проблеми, який забезпечується особливими прийомами. Мозковий штурм покликаний знайти якомога більше ідей, за допомогою яких можна вирішити дану проблему. Засадничим правилом мозкового штурму є відмова від будь-якої критики і оцінювання ідей. Зниження рівня критичності, самокритичності у людини відповідно підвищує її впевненість у собі і готовність до творчого пошуку. Група просто висуває ідеї одну за одною, без зупинки для аналізу їхньої цінності, реальності чи нереальності. Під час мозкового штурму люди не повинні боятися виглядати по-дурному, адже мають вітатися найбільш дикі ідеї.

Р. Фішер та У. Юрі вважають, що немає якогось правильного способу проведення мозкового штурму. Скоріше треба його пристосовувати до своїх потреб і можливостей.

Підготовка до мозкового штурму. Визначити мету. Бажано, щоб на розгляд виносилася лише одна проблема. Вибрати учасників. Група повинна бути достатньо великою, щоб стимулювати взаємний обмін думками, і достатньо малою, щоб стимулювати самих учасників. Оптимальна кількість – 8 осіб. Визначити місце. Слід підібрати таке місце, яке б якомога більше відрізнялось від звичайної робочої обстановки. Чим відчутніша відмінність мозкового штурму від звичайної зустрічі, тим легше його учасникам уникнути оцінного мислення. Створіть неформальну атмосферу. Це може бути зустріч без краваток і піджаків; можна звертатися не на ім’я; можна за філіжанкою кави тощо. Оберіть ведучого. Хтось має стимулювати генерування ідей із запитаннями; слідкувати, щоб процес не зупинився; забезпечувати шанс висловитися кожному.

Проведення мозкового штурму. Посадити учасників поряд. Відчуття один одного стимулює бажання спільно вирішити проблему. Озвучте основні правила, в тому числі і про заборону критики. Ще одне правило, яке можна прийняти, – не звертати увагу на те, хто яку ідею висунув. Записувати ідеї так, щоб усім було видно, краще на великих аркушах паперу, це створює у групи відчуття колективного досягнення. Час обговорення необхідно обмежувати до 30 хвилин. Дефіцит часу є додатковим стимулом мозкової діяльності.

Завершення мозкового штурму. Виділити найперспективніші ідеї. Придумати шляхи удосконалення цих ідей, способів їх реалізації. Застосувати конструктивну критику. Визначити час оцінювання ідей і прийняття рішень.

2. На основі вищезазначеного матеріалу та теоретичного матеріалу, отриманого на лекції відповідної теми, проведіть нараду, дискусію, мозковий штурм.

Завдання для самостійної роботи

Ряд питань навчальної дисципліни виносяться на самостійне опрацювання. Виконання самостійної роботи оцінюється окремо та є невід’ємною складовою успішного проходження курсу. Для виконання завдань самостійної роботи вам необхідно зробити конспект нижчезазначених питань. Кожне питання має бути ґрунтовно висвітлене.

1. Чим різняться поняття «мислення», «міркування», «свідомість», «пізнання»?
2. Які міркування називаються правильними, а які істинними ?
3. Визначте основні форми почуттєвого пізнання.
4. Дайте порівняльну характеристику природної та штучної мови.
5. Що таке «культура мислення»?
6. Яке значення має знання логіки?

7. Напишіть в зошиті 20 словосполучень із терміном «логіка».
8. Опрацювати питання, що стосується етапів історичного розвитку логіки як науки.
9. Визначити основні категорії логіки.
10. Визначити загальну характеристику законів логіки.
11. Визначити закони логіки: тотожності, суперечності, виключеного третього, достатньої підстави.
12. Визначити значення законів логіки для судового дослідження.
13. Зробити порівняльний аналіз особливостей застосування законів: тотожності, суперечності, виключеного третього, достатньої підстави в юридичних текстах.
14. Підготувати словник основних логічних термінів.
15. Визначити значення логічних знань для юриста.
16. З'ясувати, чи достатньо дотримуватись законів і правил логіки, щоб одержати істинний висновок. Навести приклади.
17. Зробити порівняльний аналіз особливостей застосування законів: тотожності, суперечності, виключеного третього, достатньої підстави та наведіть приклади до кожного закону логіки. Данні представити у вигляді таблиці:

Закон логіки	Зміст закону	Вимоги до закону	Приклад закону	Формула закону
--------------	--------------	------------------	----------------	----------------

18. Зробити порівняльний аналіз особливостей змісту і обсягу поняття.
19. Визначити відношення між поняттями за обсягом.
20. Визначити операції над поняттями і класами понять.
21. З'ясувати зміст поняття і склад злочину. Логічну сутність кримінально-правової кваліфікації злочину.
22. Опрацювати питання, що стосується межі використання понять;
23. З'ясувати, які основні відносини сумісності та несумісності понять;
24. Проаналізувати операції узагальнення та обмеження;
25. Визначити поняття судження та його види.
Визначити структуру простого судження, його види .
26. З'ясувати структуру складного судження, його види та істинність.
27. Опрацювати питання, що стосується судження і речення. Про роль запитання в судовому пізнанні.
28. Визначити логічну характеристику умовиводу як форми мислення.
29. Визначити загальну характеристику дедуктивних умовиводів.
30. З'ясувати індуктивні умовиводи. Зв'язок індукції та дедукції.
31. Опрацювати питання, що стосується значення дедуктивних міркувань у правовій діяльності.
32. Визначити поняття та структуру умовиводів за аналогією.
33. Наведіть приклади з юридичних текстів умовиводів повної та неповної індукції.
34. Визначити поняття про міркування за аналогією.
35. Визначити поняття гіпотези та її структура.

36. З'ясувати висунення та перевірка версій.
37. Визначити значення доведення істинності гіпотези та версії.
38. Визначити поняття та структуру умовиводів за аналогією.
39. Застосувати логічні методи встановлення причинних зв'язків (метод схожості та різниці) на прикладі слідчої версії.
40. Охарактеризувати особливості формулювання гіпотези.
41. Розглянути умови формування слідчих версій.
42. Визначити значення доведення істинності гіпотези та версії.
43. Визначити поняття та структура доведення.
44. Визначити спростування та його види.
45. З'ясувати правила доведення та спростування: типові помилки.
46. Опрацювати питання, що стосується структури аргументації;
47. Наведіть приклади дедуктивних міркувань в формі аргументації;
48. Визначити поняття суперечки, її види та форми.
49. Визначити класифікацію, основні принципи і правила ведення суперечки.
50. З'ясувати логічні засоби реалізації ділової бесіди.
51. Охарактеризуйте правила успішного спілкування за Д. Карнегі.
52. Розгляньте на прикладі метод «зведення до абсурду». Визначте форму критики.

Література: зверніться до списку, наданому до курсу, а також запропонуйте свою.

Індивідуальні завдання

Індивідуальна навчально-дослідна робота є видом позааудиторної індивідуальної діяльності курсанта, результати якої використовуються у процесі вивчення програмового матеріалу навчальної дисципліни. Завершується виконання курсантами ІНЗД прилюдним захистом навчального проекту. Індивідуальне навчально-дослідне завдання (ІНДЗ) з курсу «Логіка» – це вид науково-дослідної роботи курсанта, яка містить результати дослідницького пошуку, відображає певний рівень його навчальної компетентності.

Вид ІНДЗ, вимоги до них та оцінювання: науково-педагогічне дослідження у вигляді творчого проекту (друкований текст в форматі Word, шрифт Times New Roman, розмір шрифту 14, міжрядковий інтервал 1,5; відеоряд у вигляді презентації у програмі PowerPoint), що охоплює змістовий блок одного із модулів – 15 балів.

Орієнтовна структура ІНДЗ – вступ, основна частина, висновки, додатки, список використаних джерел. Один із додатків – презентація у програмі PowerPoint.

1. Проаналізуйте розвиток логіки в Україні.
2. Обґрунтуйте основні етапи розвитку Львівсько-Варшавської школи.
3. Визначте логічні погляди представників Київської школи «червоного позитивізму».
4. Проаналізуйте викладання логіки в Києво-Могилянській академії.
5. Дайте характеристику логіки в юриспруденції.
6. Дайте характеристику логіки і економіки.

7. Дослідіть доведення і спростування в суді.
8. Проаналізуйте логічну структуру Конституції України.
9. Поясніть класифікацію понять та її значення для економічної науки.
10. Визначте класифікацію понять в юридичних науках.
11. Визначте логічну складову економічного мислення.
12. Визначте логічну структуру юридичного документа.
13. Виділіть роль гіпотези і версії в юридичній діяльності.
14. Визначте логічну складову культури мислення юриста.
15. Визначте особливості логіки і філософії.
16. Визначте особливості логіки і психології.
17. Назвіть логічну структуру науки.
18. Охарактеризуйте сутність «дедуктивного методу» Шерлока Холмса.
19. Сформулюйте поняття логіки і творчості.
20. Назвіть ознаки, за якими здійснюється логічні засоби спростування в адвокатській практиці.
21. Визначте та охарактеризуйте логіку та мову.
22. Дайте характеристику логіки і культури мислення.
23. Зробіть аналіз основних правил і помилок в актуальних визначеннях.
24. Розкрийте зміст складних, скорочених і складноскорочених силогізмів (полисиллогизм, ентимеми, смітять і епіхейреми).
25. Назвіть та дайте характеристику етапам підготовки засуджених до звільнення.
26. З'ясуйте доказ, його будову, види і правила. Помилки та виверти в доказах.
27. Розкрийте способи і правила спростування.
28. Визначте логічні вимоги до відповіді.
29. Розкрийте теорію як форму мислення, її будову, види і роль в пізнанні.
30. Визначте основні логічні прийоми і засоби розумової діяльності.

Порядок оцінювання

За ведення конспекту лекцій нараховується 1 бал за кожен тему, що повністю відображена у вашому конспекті. Таким чином, за роботу на лекціях ви можете отримати до 8 балів. Нагадуємо, що під час лекцій та інших занять не припустимо відволікатись розмовами, користуватись мобільними телефонами та іншими гаджетами, якщо це не стосується освітнього процесу, порушувати дисципліну в будь який інший спосіб. Запізнення на лекцію так само не припустимі, викладач залишає за собою право не допустити до заняття слухача (студента), що порушує дисципліну або запізнюється. Поважайте працю викладача, ваших товаришів по навчанню та себе – дотримуйтесь дисципліни під час освітнього процесу. Ці ж самі правила поведінки поширюються й на інші форми занять (семінари, практичні). Пропущені лекції слід відпрацювати, переписавши конспект та продемонструвавши його викладачу, при цьому слід бути готовим відповісти на питання за змістом лекції.

Робота на семінарах оцінюється за наступними критеріями:

- ваша присутність та повний конспект семінарських питань забезпечують вам 1 бал;
- для того аби отримати ще бали від 0 до 5 балів, слід брати участь в опрацюванні семінарських питань (доповнення, відповідь на питання викладача, висловлення своєї обґрунтованої точки зору під час обговорення проблемних питань);
- виступ із доповіддю на питання за планом семінарського завдання може принести вам 0-5балів. за умови, що відповідь буде змістовною та відповідати плановому питанню;

- якщо, при виступі, ви проявите ґрунтовну підготовку, висловіте власну точку зору щодо висвітлюваної проблеми й підкріпите її аргументацією, правильно відповісте на уточнюючі питання викладача то можете отримати ще 0-5 балів.

Таким чином ваша участь в роботі семінару може принести вам до 5 балів за одне заняття. Пропущений семінар треба відпрацювати, написавши конспект всіх питань з плану заняття та дати відповіді на питання викладача при безпосередньому спілкуванні.

Практичні заняття можуть принести вам 0-5 балів за одне заняття за умови попереднього опрацювання матеріалів для підготовки до заняття й успішного виконання всіх завдань безпосередньо на самому занятті. Не виконання завдань знижує ваш бал пропорційно відсотку й рівнів складності завдань з якими ви не впорались. Ваша присутність без підготовки та нездатність впоратись із завданнями оцінюється 0 балів. Відпрацювання пропущених чи оцінених у 0 балів занять відбувається за умови попереднього ознайомлення з матеріалами для підготовки до практичного заняття та виконання завдань запропонованих викладачем.

Самостійна робота оцінюється викладачем з розрахунку 0-5 балів. Для виконання завдань самостійної роботи вам необхідно зробити конспект нижчезазначених питань. Кожне питання має бути ґрунтовно висвітлене.

Кожен курсант (студент) має до кінця квітня написати та надати викладачу ІНДЗ на тематику з запропонованого переліку або за власною темою узгодженою з викладачем. Успішне виконання цього завдання оцінюється в 15 балів. При цьому оцінка це узагальнення балів за 5 критеріями:

- 1) грамотність та оформлення;
- 2) відповідність змісту темі;
- 3) структурна логічність;
- 4) аргументованість висновків;
- 5) оригінальність роботи та культура посилань на джерела.

Підсумковий контроль з дисципліни відбувається у вигляді усного заліку, на якому ви можете отримати до 40 балів в залежності від повноти та обґрунтованості ваших відповідей. На заліку викладач пропонує вам відповісти на 4 запитання з переліку наведеного нижче. Якщо під час проходження курсу ви набрали 60 балів, то маєте право не здавати залік, вдовольнившись підсумковою оцінкою відповідно до кількості набраних балів. Якщо здобувач вищої освіти набирає менше 35 балів до складання заліку не допускається.

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою
90 – 100	A	відмінно
82-89	B	добре
75-81	C	
64-74	D	задовільно
60-63	E	
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

Питання до заліку

1. Предмет та значення логіки.
2. Поняття про форму мислення.
3. Походження терміну логіка.
4. Вживання поняття "логіка" в різноманітних значеннях.
5. Зв'язок логіки із науками.
6. Завдання та об'єкт логіки.
7. Поняття "культура мислення" як відображення усвідомленого ставлення до процесу міркування. Історичний характер логіки як науки.
8. Міркування та його структура.
9. Абстрактне мислення і його характерні особливості.
10. Поняття про форму мислення.
11. Форми абстрактного мислення: поняття, судження, умовивід.
12. Логічні форми як види мисленевих структур.
13. Поняття суб'єкта та предиката, як основних елементів простого міркування.
14. Правильні та неправильні міркування.
15. Поняття про логічну помилку.
16. Значення логіки для співробітників КВС.
17. Загальна характеристика основних законів логіки.
18. Поняття софістики.
19. Суперечні судження та міркування.
20. Виявлення суперечностей.
21. Значення законів для роботи в кримінально-виконавчій системі.
22. Логічні закони в юридичній сфері, в формі правових норм.
23. Характеристика предмета думки, відображуваного в понятті.
24. Особливості поняття як своєрідної форми мислення за загальними і специфічними ознаками. Мовні засоби виразу поняття.
25. Денотація і смисл слова.
26. Загальне ім'я як предикат і "ознака".
27. Структура ознаки: прості предикати; суттєві ознаки; несуттєві ознаки; похідні; родові ознаки; видові ознаки.
28. Обсяг поняття. Види понять.
29. Логічні відношення між поняттями: порівнювальні; не порівнювальні; сумісні; тотожні; несумісні (суперечні, протилежні, супідрядні).
30. Логічні операції над поняттями.
31. Семантичні визначення: аналітичні; синтетичні; тавтологічні.
32. Застосування логічних операцій над поняттями в юридичній практиці.
33. Судження і речення.
34. Судження з відношеннями: стверджувальними і заперечувальними.
35. Судження категоричні і некатегоричні.
36. Види складних суджень: з'єднувальні, роз'єднувальні, умовні, еквівалентні.
37. Відношення між складними судженнями.
38. Структура умовиводу.
39. Поняття "засновку" та "висновку".
40. Дилеми: конструктивні, деструктивні, прості, складні.
41. Висновки із категоричних висловлювань.
42. Недедуктивні умовиводи: індуктивні умовиводи: повна індукція і неповна індукція: популярна індукція та наукова індукція, або методи знаходження причинних зв'язків.
43. Поняття аналогії. Аналогія як традиційний умовивід.

44. Ймовірний характер аналогії.
45. Види гіпотез: загальна, часткова, одинична, описова, пояснююча.. Формулювання гіпотези. Перевірка гіпотези. Доведення істинності гіпотези.
46. Поняття аргументації.
47. Визначення доведення як логічної процедури.
48. Характеристика структури доведення.
49. Основні форми демонстрації.
50. Основа поділу доведень на прямі та непрямі. Поняття аналогічного доведення.
51. Хід побудови апагогічного доведення. Характеристика спростування як логічної процедури. Визначення видів спростування.
52. Способи спростування тези, аргументів і демонстрації.
53. Правила і помилки стосовно тези.
54. Значення застосування правил аргументації в практиці співробітників УВП.
55. Поняття суперечки. Учасники суперечки: пропонент, і опонент.
56. Види суперечок залежно від форми проведення суперечок та засобів: дискусія, полеміка, диспут, дебати.
57. Коректні та некоректні засоби ведення суперечки.
58. Ділова бесіда її основні функції.
59. Принципи реалізації ділової бесіди.
60. Основні правила проведення бесіди.

Політика академічної доброчесності

Прослуховуючи цей курс, Ви погодились виконувати положення принципів академічної доброчесності:

- складати всі проміжні та фінальні завдання самостійно без допомоги сторонніх осіб;
- надавати для оцінювання лише результати власної роботи;
- не вдаватися до кроків, що можуть нечесно покращити ваші результати чи погіршити/покращити результати інших курсантів (студентів, слухачів);
- не публікувати відповіді на питання, що використовуються в рамках курсу для оцінювання знань курсантів (студентів, слухачів).

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

Основна:

1. Бандурка О. М. Курс логіки. Підручник. К.: Літера ЛТД. 2012. 160 с.
2. Жеребкін В. Є. Логіка: підручник. К.: Т-во «Знання», КОО, 2011. 262 с.
3. Мозгова Н. Г. Логіка: навч. посіб. Вид. 4-те. Київ: Каравела, 2019. 248с.
4. Тофтул М. Г. Логіка: підручник. К.: ВЦ «Академія», 2008. 400 с.
5. Хоменко І. В. Логіка для юристів: Підручник . К.: Юрінком Інтер, 2014. 224 с.
6. Хоменко І. В. Логіка: підручник для вищих навчальних закладів. К.: Арбіс, 2014. 256 с.

Допоміжна:

1. Богдановський І. В. Логіка: опорний конспект лекцій. К.: МАУП, 2004. 168 с. 2.
2. Войшвилло Е. К., Дегтярев М. Г. Логика: Учеб. для студ. высш. Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС, 2001. 528 с.
3. Джо Диспенза Надприродний розум. Як досягати надзвичайного силою розуму. Київ, 2018. 400 с.
4. Джозеф О'Конор, Ієн Макдермотт Системне мислення. Пошук неординарних творчих рішень. Київ, 2018. 240 с.
5. Ричард Нисбетт Мозгоускорители. Как научиться эффективно мыслить, используя приемы из разных наук. Москва, 2016. 320 с.
6. Сластенко Є.Ф. Логіка: Навчальний посібник К.: НАУ, 2015. 192с.
7. Прищак, М. Д. Залюбівська, О. Б. Слободянюк, О. М. Ділове спілкування: навч. посіб. Вінниця, ВНТУ, 2015. 128с.
8. Тофтул М. Г. Логіка. Посібник для студентів вищих навчальних закладів. К.: ВЦ «Академія», 2009. 336 с.

Інформаційні ресурси в Інтернеті

1. <http://plato.stanford.edu/> Філософська енциклопедія Станфордського університету.
2. http://rw.web.ur.ru/ph_main.html Словник термінів по філософії
3. <http://www.synergetics.org.ua/> Українське синергетичне товариство.
4. <https://stud.com.ua>
5. <https://pidruchniki.com>
6. psylib.org.ua › books › plato01