

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»
Факультет соціології і права**

ЗАТВЕРДЖУЮ
Декан
факультету соціології і права
_____ А.А. Мельниченко

«___» _____ 2015р.

ЕРИСТИКА

ПРОГРАМА навчальної дисципліни

підготовки студентів освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр»

напряму підготовки 6.030401 «Правознавство»

спеціальності 8,03040101 «Правознавство»

(шифр за ОПП - НП-13)

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

«___» _____ 2015р.

РОЗРОБНИК ПРОГРАМИ:

доцент, кандидат філософських наук
Мороховська Наталія Станіславівна

(підпис)

Програму затверджено на засіданні кафедри публічного права

Протокол від «___» _____ 2015р. № _____

Завідувач кафедри

(підпис) Т.О. Чепульченко

«___» _____ 2015р.

З М І С Т

1.	МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ.....	5
2.	СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	6
3.	ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	7
	Кредитний модуль 1.....	7
	Кредитний модуль 2.....	8
4.	РЕКОМЕНДОВАНА ТЕМАТИКА СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ.....	11
5.	МОДУЛЬНА КОНТРОЛЬНА РОБОТА	11
6.	РЕКОМЕНДОВАНІ ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ.....	12
7.	РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА.....	12
8.	ЗАСОБИ ДІАГНОСТИКИ УСПІШНОСТІ НАВЧАННЯ.....	20
9.	МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ.....	22

Вступ

У сучасних умовах суттєво змінилося відношення до комунікації. У тоталітарному суспільстві, якому притаманна жорстка ідеологія, домінуючою є монологічна модель комунікації, де головним вважається не обмін думками, а беззастережна підтримка певної точки зору.

За умови діалогічності, права на власну думку, на раціональну суперечку, стан справ змінюється. Новий комунікативний простір потребує рівноцінних співрозмовників, які не залежать один від одного і можуть відстоювати у комунікативних процесах власну позицію.

Однак зміна комунікативних традицій ще не означає безпосередньої зміни комунікантів. Культура суперечок, які можна спостерігати по телебаченню, радіо, у пресі, не витримує ніякої критики. Співрозмовники не можуть чітко і ясно висловити свою позицію, побудувати переконливу аргументацію, грамотно розкритикувати точку зору супротивника, знайти елементарні помилки як у власних текстах, так і в текстах інших людей, не володіють прийомами переконання та ведення різних типів суперечок тощо.

Все це свідчить про нагальну необхідність розвитку комунікативної культури сучасної людини, зокрема, випускника вищого навчального закладу, який повинен мати не тільки ґрунтовну підготовку з обраної спеціальності, а також вміти успішно спілкуватися з іншими людьми.

На розв'язання саме цієї проблеми спрямований навчальний курс "Еристика", основна мета якого полягає у формуванні у людини практичних навичок та умінь успішної раціональної комунікації.

Термін "еристика" має давню історію. Він походить з грецької і означає "мистецтво суперечки". Спочатку під "еристикою" розуміли збір прийомів, якими потрібно користуватися у суперечках, щоб одержувати перемогу. У наш час значення цього терміна дещо змінилося. Сьогодні під ним розуміють напрямок досліджень, основна мета яких полягає у розгляді різноманітних характеристик (логічних, семіотичних, психологічних та ін.) такого складного комунікативного процесу, як суперечка.

Предмет навчальної дисципліни вивчення основних принципів і прийомів успішної, раціональної комунікації, особливо в ситуаціях, коли має місце зіткнення

поглядів і позицій, а також формування у юриста фахівця практичних навичок і вмінь зазначеної комунікації.

Міждисциплінарні зв'язки: Навчальна дисципліна «Еристика» вивчається після вивчення дисциплін «Логіка», «Риторика», «Правова психологія», «Латинська мова».

Актуальність вивчення навчальної дисципліни зумовлена тим, що вся професійна діяльність юристів тісно пов'язана з людьми, реалізується в процесі міжособистісних комунікацій. Юристам в межах своєї діяльності доводиться не тільки оперувати законом, але й роз'яснювати, пояснювати, доводити, переконувати, спростовувати. Це стосується представників різних юридичних спеціальностей: слідчих, прокурорів, суддів, адвокатів, нотаріусів, юрисконсультів, співробітників міліції тощо. Тому юрист повинен бути професійним комунікантом, тобто знати і вміти активно використовувати у своїй діяльності спеціальні прийоми впливу на людей, що дозволяють досягти комунікативної мети з найменшими витратами часу та енергії.

Чим вищий рівень міжособистісної культури спілкування юристів, тим ефективніше вирішують вони свої професійні завдання. На досягнення саме такого рівня і спрямований навчальний курс «Еристика».

1. Мета та завдання навчальної дисципліни

1.1. Мета навчальної дисципліни.

Основною метою навчальної дисципліни є формування у фахівця-юриста практичних навичок і вмінь успішної раціональної комунікації, особливо в ситуаціях, коли має місце зіткнення поглядів і позицій.

1.2. Основні завдання навчальної дисципліни.

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

- предмет, завдання і значення еристики для юристів;
- науково-теоретичні основи культурної цивілізованої комунікації в юридичній сфері;
- логічні, семіотичні, психологічні, тактичні характеристики і прийоми ведення суперечок;
- правила доведення і спростування в процесі аргументації і критики;

- мати уявлення про маніпулювання в суперечках;
- основні прийоми і форми невербальної комунікації під час суперечок;
- знати основні етикетні правила ділового спілкування в конфліктних ситуаціях, які часо мають місце в юридичній сфері.

Вміти: (спеціальні)

- активно використовувати знання еристики у своїй професійній діяльності;
- самостійно працювати над собою у напрямку підвищення рівня культури ведення суперечок;
- стверджувати у спілкуванні з опонентом чесність, порядність, поважне ставлення до його особи і поглядів;
- володіти усними і письмовими навичками ведення продуктивної суперечки;
- володіти навичками ділового спілкування і етикету;
- формувати навички нейтралізації конфліктних ситуацій у професійній діяльності юристів.

2. Структура навчальної дисципліни

На вивчення навчальної дисципліни відводиться 60 години / 2 кредитів ECTS.

Навчальна дисципліна містить змістовні модулі:

- 1) Поняття еристики та його характеристика – 1.
- 2) Прийоми маніпулювання в суперечках та їх нейтралізація – 2.

Рекомендований розподіл навчального часу

Форма навчання	Кредитні модулі	Усього		Розподіл навчального часу за видами занять				Семестрова атестація
		кредитів	годин	Лекції	Семінарські заняття	Контрольна робота	СРС	
Денна		2	60	18	16	(2)	26	залік

3. Зміст навчальної дисципліни

Змістовний модуль 1. Поняття еристики та його характеристика

Тема 1. Еристика як мистецтво суперечки

Історія мистецтва суперечки. Походження терміну "еристика". Модель суперечки в майєвтиці Сократа. Модель суперечки у давньогрецьких софістів. Поняття суперечки в творах Аристотеля. Мистецтво суперечки за часів Середньовіччя і Відродження. Новий час і мистецтво суперечки. Еристика за часів Просвітництва. Еристична діалектика А. Шопенгауера. Вчення про суперечку С. Поварніна. Сучасні підходи до еристики як мистецтва суперечки.

Значення еристики для юристів.

Судові дебати як вид суперечки та їх особливості.

Тема 2. Види суперечок та їх характеристика

Визначення суперечки. Учасники суперечки: пропонент, опонент, аудиторія.

Види суперечок. Види суперечок за формою: дискусія, полеміка, диспут, дебати. Види суперечок за метою: суперечка заради істини, суперечка заради переконання, суперечка заради перемоги, суперечка заради суперечки. Види суперечок за кількістю осіб: суперечка-монолог, суперечка-діалог, суперечка-полілог. Види суперечок за способом проведення: усна суперечка, письмова суперечка.

Тема 3. Аргументація і критика

Поняття про аргументацію. Емпірична та теоретична аргументація. Структура аргументації: аргументи, теза, демонстрація (форма).

Форма аргументації. Дедуктивна аргументація та її характерні ознаки. Основні схеми дедуктивних аргументацій. Недедуктивна (правдоподібна аргументація) та її характерні ознаки. Види недедуктивної (правдоподібної аргументації). Помилки, що припускаються в недедуктивних (правдоподібних) аргументаціях.

Види аргументації. Доказова аргументація. Недоказова аргументація. Види недоказової аргументації.

Пряма аргументація. Непряма аргументація. Види непрямой аргументації: апагогічна аргументація, розділова аргументація.

Поняття про критику. Структура критики: аргументи, теза, демонстрація (форма). Спростування як окремий випадок критики.

Види критики. Критика тези. Види критики тези: пряма та непряма критика тези. Критика аргументів. Критика форми.

Особливості аргументації і критики в юридичній практиці.

Тема 4. Правила та помилки в аргументації та критиці

Типи правил в аргументації та критиці. Правила щодо тези. Правила щодо аргументів. Правила щодо форми.

Основні правила щодо тези. Правило чіткості та ясності. Причини, що сприяють його порушенню. Визначення термінів, що застосовуються в аргументації / критиці. Правила та помилки у визначеннях.

Правило незмінності. Помилки, що припускаються при порушенні цього правила. Помилка *ignoratio elenchi* та її різновиди: "втрата тези", "підміна тези".

Основні правила щодо аргументів. Правило чіткості та ясності. Правило обґрунтованості. Помилки, що припускаються при порушенні цього правила. Помилка "необґрунтований аргумент" та її різновиди. Помилка "хибний аргумент". Помилка "випередження основи".

Правило достатності. Помилка "надмірне обґрунтування", що виникає при порушенні цього правила.

Правило відповідності. Помилки, що виникають при порушенні цього правила. Помилка "безпідставні аргументи". Помилка "надмірний сумнів". Помилка "надмірна точність".

Правила та помилки щодо форми. Помилка "не підтверджую", що виникає при порушенні цього правила.

Змістовний модуль 2. . Прийоми маніпулювання в суперечках та їх нейтралізація

Тема 5. Прийоми маніпулювання в суперечках

та їх класифікація. Вербальні прийоми

Поняття про маніпулювання. Поняття про прийом маніпулювання. Коректні та некоректні прийоми маніпулювання. Види маніпулювання у суперечках.

Мовне маніпулювання. Прийоми мовного маніпулювання. Прийом "плавна зміна смислового значення виразу". Поняття про предметне і смислове значення мовного виразу. Евфемізм. Пейоративний вираз.

Прийом "розмивання смислу". "Лозунгові слова". "Пусті формули".

Прийом "синтаксичне перетворення". Прийом "маніпулювання агентом дії".
Прийом "емоційний вплив".

Софізми в суперечках. Види софізмів в суперечках.

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

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

Прийоми щодо тези і форми аргументації / критики. Прийом "вимога надмірного уточнення тези". Прийом "умисне нерозуміння тези". Прийом "необгрунтоване звинувачення в неясності". Прийом "нечітке формулювання тези". Прийом "підміна критики тези критикою аргументів". Прийом "набір фраз, що не мають смислу".

Тема 6. Невербальні прийоми маніпулювання в суперечках

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

Мова простору (проксемика). Дистанція, її види і значення в комунікації. Правила розумного використання дистанції в спілкуванні.

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

Тема 7. Психологічні прийоми маніпулювання в суперечках. НЛП

Різноманітність психологічних прийомів впливу на співрозмовника (еріксоніанський гіпноз, психоаналіз, діанетика, нейролінгвістичне програмування тощо).

Сутність нейролінгвістичного програмування. Застосування НЛП в комунікації, бізнесі, освіті, терапії, рекламі.

Принципи встановлення контакту зі співрозмовниками у НЛП. Встановлення рапорту, приєднання і ведення партнера в комунікації. Типологія людей за особливостями сприйняття оточуючого світу та репрезентативними системами: візуали, аудіали, кінестатики.

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

Значення НЛП для ефективної та успішної комунікації. Можливості застосування НЛП в професійній діяльності юристів.

Тема 8. Тактичні прийоми маніпулювання в суперечках

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

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

Тактика судових дебатів. Основне завдання судових дебатів та основні правила підготовки судової промови.

4. Рекомендована тематика семінарських занять

Змістовний модуль 1. Поняття еристики та його характеристика

Тема 1.1. Еристика як мистецтво суперечки

Тема 1.2. Види суперечок та їх характеристика

Тема 1.3. Аргументація і критика

Тема 1.4. Правила та помилки в аргументації і критиці

Змістовний модуль 2. Прийоми маніпулювання в суперечках та їх нейтралізація

Тема 2.1. Класифікація прийомів маніпулювання в суперечках. Вербальні прийоми

Тема 2.2. Невербальні прийоми маніпулювання в суперечках

Тема 2.3. Психологічні прийоми маніпулювання в суперечках. НЛП

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

1. Контрольна робота

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

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

Виконання МКР полягає у письмовій відповіді на 10 теоретичних питань по змісту вивчених тем. Приблизні питання на МКР наводяться у додатку до Робочої

програми кредитного модуля.

2. Рекомендовані індивідуальні завдання

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

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

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

Після підготовки реферату студент має його захистити. Приблизна тематика рефератів наводиться у додатку до Робочої програми кредитного модуля.

7 Рекомендована література

1. Акофф Р. Искусство решения проблем. – М., 1982.
2. Алдер Д. НЛП: современные психотехнологии. – Санкт-Петербург, 2000.
3. Алексеев А.П. Аргументация. Познание. Общение. – М., 1991.
4. Алексеев Н.С., Макарова З.В. Ораторское искусство в суде. – Л., 1989.
5. Алешина И. Паблик рилейшнз для менеджеров и маркетеров. – М., 1997.
6. Аллен Дж. Ф., Перро Р. Выявление коммуникативного намерения, содержащегося в высказывании // Новое в зарубежной лингвистике. Теория речевых актов. – М., 1986. – Вып. 17. С. 322-362.
7. Аристотель. О софистических опровержениях. – Соч.: В 4-х т., Т. 2. – М., 1978. – С. 533-593.
8. Аррендондо Л. Искусство деловой презентации. – Челябинск, 1998.

9. Атватер И.Я. Я вас слушаю: советы руководителю, как правильно слушать собеседника. – М., 1988.
10. Бауэр В. и др. Энциклопедия символов. – М., 1995.
11. Безменова Н.А. Очерки по теории и истории риторики.
12. Берн Э. Игры, в которые играют люди, люди, которые играют в игры. – СПб., 1992.
13. Блажнов Е.А. Паблик рилейшнз. – М, 1994.
14. Блэк С. Паблик рилейшнз? Что это такое? – М., 1990.
15. Блэк С. Введение в паблик рилейшнз. – Ростов-на-Дону, 1998.
16. Бондаренко П.С. Судова промова. – Львів, 1972.
17. Браун Л. Имидж – путь к успеху. – СПб., 1996.
18. Борисов А. Роскошь человеческого общения. – М., 1998.
19. Бройнинг Г. Руководство по ведению переговоров. – М., 1996.
20. Брутян Г. А. Аргументация. – Ереван, 1984.
21. Брутян Г.А. Новая волна интереса к философской аргументации // Философия и культура. – М., 1987.
22. Ван Еемерен Ф.Х., Гроотендорст Р. Аргументация, коммуникация и ошибки. – СПб., 1992.
23. Введенская Л.А., Павлова Л.Г. Культура и искусство речи. – Ростов-на-Дону, 1995.
24. Введенская Л.А., Павлова Л.Г. Человеческое слово могуче... – М., 1984.
25. Венедиктова В.И. Деловая репутация. – М., 1996.
26. Венедиктова В.И. О деловой этике и этикете. – М., 1994.
27. Викентьев И.Л. Приемы рекламы и public relations. – СПб., 1995.
28. Винокур Т.Д. Говорящий и слушающий: Варианты речевого поведения. – М.: Наука, 1993.
29. Войтасик Л. Психология политической пропаганды. – М., 1981.
30. Гарифуллин Р. Энциклопедия блефа. Манипуляционная психология и психотерапия. – Казань, 1995.
31. Гиргинов Г. Диалог: философско-политический анализ. – М., 1989.

32. Гольдин В.Е. Речь и этикет. – М., 1983.
33. Гольдинер В.Д. Защитительная речь. – М., 1970.
34. Гойхман О.Я., Надеждина Т.М. Основы речевой коммуникации. – М., 1997.
35. Гордон Д., Лакофф Дж. Постулаты речевого общения // Новое в зарубежной лингвистике. Лингвистическая прагматика. – М.: Прогресс, 1985. – Вып.16. – С. 276 – 302.
36. Горелов И.Н. Невербальные компоненты коммуникации. – М., 1980.
37. Грановская Р.М. Элементы практической психологии. – Л., 1988.
38. Грачев Ю.Н. Ведение переговоров с инофирмами. – М., 1997.
39. Гуревич П.С. Приключения имиджа: типология телевизионного образа и парадоксы его восприятия. – М., 1991.
40. Давыдов Г.Д. Искусство спорить и острить. – М., 1983.
41. Данкел Ж., Парнхэм Э. Ораторское искусство – путь к успеху. – СПб, 1997.
42. Дебольский М. Психология делового общения. – М., 1992.
43. Дейвиз Ф. Ваш абсолютный имидж. – М., 1997.
44. Дейк Т.А. ван. Язык. Познание. Коммуникация. – М., 1989.
45. Деловой протокол и этикет. – М., 1992.
46. Дерябо С., Ясвин В. Гроссмейстер общения. Иллюстрированный самоучитель психологического мастерства. – М., 1996.
47. Дзюбенко О.Г., Присяжный Т.В. Культура дискуссий. – К., 1990.
48. Дилтс Р. Изменение убеждений с помощью НЛП. – М., 1997.
49. Дмитриев А.В. и др. Неформальная политическая коммуникация. – М., 1997.
50. Добрович А. Общение: наука и искусство. – М., 1996.
51. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. Феномены, механизмы, защита. – М., 1996.
52. Доти Д. Паблсити и паблик рилейшнз. – М., 1996.
53. Дридзе Т.М. Язык и социальная психология. – М., 1980.

54. Дэна Д. Преодоление разногласий. Как улучшить взаимоотношения на работе и дома. – СПб, 1994.
55. Дюбуа Ж., Эделин Ф, Клинкаенберг Ж.М. Общая риторика. – М., 1986.
56. Ерастов Н.П. Культура мышления лектора. – М., 1989.
57. Журавлев А.П. Звук и смысл. – М., 1981.
58. Жмыриков А.Н. Как победить на выборах. – М., 1995.
59. Зарецкая Е.Н. Логика речи для менеджера. – М., 1997.
60. Зворыкин Ю.Н. Юмор в публичном выступлении. – М., 1977.
61. Зигерт В., Ланг Л. Руководить без конфликтов. – М., 1990.
62. Имидж лидера. Психологическое пособие для политиков. – М., 1994.
63. Искусство дипломатических переговоров. – Международная жизнь, 1989, №8.
64. Ивакина Н.Н. Культура судебной речи. – М., 1995.
65. Ивакина Н.Н. Основы судебного красноречия (риторика для юристов). – М., 1999.
66. Иванова С.Ф. Вместе искать истину. – М., 1989.
67. Ивин А.А. Искусство правильно мыслить. – М., 1990.
68. Ивин А.А. Основы теории аргументации. – М., 1997.
69. Ивин А.А. Логика. – М., 1999.
70. Ишмуратов А.Т. Конфлікт і згода. – К., 1996.
71. Кирсанов А.В. Полемика служит убеждению. – М., 1980.
72. Киселева Л.А. Вопросы теории речевого воздействия. – Л., 1978.
73. Ключев Е.В. Речевая коммуникация. – М., 1998.
74. Колшанский Г.В. Паралингвистика. – М., 1974.
75. О'Коннор Дж., Сеймор Дж. Введение в нейро-лингвистическое программирование. – Челябинск, 1998.
76. Корнелиус Х. и др. Выиграть может каждый. Как разрешать конфликты. – М., 1992.
77. Крижанская Ю.С., Третьяков В.П. Грамматика общения. – Ленинград, 1990.

78. Кроль Л.М., Михайлова Е.Л. Человек-оркестр: микроструктура общения. – М., 1993.
79. Культура парламентской речи. – М., 1994.
80. Кузнецов М., Цыкунов И. Как позволить другим делать по-вашему. Речевые и поведенческие стратегии журналиста. – М., 2000.
81. Курбатов В.И. Социально-политическая аргументация: логико-методологический аспект. – Ростов-на-Дону, 1991.
82. Ладанов И.Д. Мастерство делового взаимодействия. – М., 1989.
83. Леонтьев А.А. Психология общения. – Тарту, 1974.
84. Лотман Ю.М. Внутри мыслящих миров. Человек-текст-семиосфера-история. – М., 1996.
85. Мартин Д.М. Манипулирование встречами. – Минск, 1997.
86. Мелибруда Е.Я. Я-ты-мы. Психологические возможности улучшения общения. – М., 1986.
87. Михайловская Н.Г., Одинцов В.В. Искусство судебного оратора. – М., 1981.
88. Михальская А.К. Основы риторики. Мысль и слово. – М., 1996.
89. Михальская А.К. Русский Сократ. Лекции по сравнительно-исторической риторике. – М., 1996.
90. Мищич П. Как проводить деловые беседы. – М., 1991.
91. Молдован В.В. Судова риторика. – К., 1998.
92. Национальная культура и общение. – М., 1977.
93. Национально-культурная специфика речевого общения. – М., 1977.
94. Невзлин Л.Б. "Паблик Рилейшнз" – кому это нужно? – М., 1993.
95. Нергеш Я. Поле битвы – стол переговоров. – М., 1989.
96. Ниренберг Дж. Маэстро переговоров. – Минск, 1996.
97. Ножин Е.А. Мастерство устного выступления. – М., 1989.
98. Об искусстве полемики. – М., 1982.
99. Оптимизация речевого воздействия. – М., 1990.
100. Основы теории речевой деятельности. – М., 1974.

101. Павлова К.Г. Искусство спора: логико-психологические аспекты. – М., 1988.
102. Павлова К.Г. Психология спора: логико-психологические аспекты. – Владивосток, 1988.
103. Павлова Л.Г. Спор. Дискуссия. Полемика. – М., 1991.
104. Панасюк А. Как победить в споре или искусство убеждать. – М., 1998.
105. Пиз А. Язык телодвижений. – Нижний Новгород, 1992.
106. Поварнин С.И. Спор. О теории и практике спора. – СПб., 1996.
107. Почепцов Г.Г. Имиджмейкер. – К., 1995.
108. Почепцов Г.Г. Паблик рилейшнз. – К., 1996.
109. Почепцов Г.Г. Символы в политической рекламе. – К., 1997.
110. Проблемы эффективности речевой коммуникации. – М., 1989.
111. Прошунин Н.Ф. Что такое полемика? – М., 1985.
112. Психология цвета. – М.-К., 1996.
113. Речевое воздействие. Проблемы прикладной психолингвистики. – М., 1972.
114. Речевое воздействие в сфере массовой коммуникации. – М., 1990.
115. Родос В.Б. Теория и практика полемики. – Томск, 1989.
116. Родос В.Б. Спор и полемика. – М., 1985.
117. Роль дискуссий в развитии естествознания. – М., 1986.
118. Романов А.А. Грамматика деловых бесед. – Тверь, 1995.
119. Рузавин Г.И. Логика и аргументация. – М., 1997.
120. Рузавин Г.И. Методологические проблемы аргументации. – М., 1996.
121. Рюкле Х. Ваше тайное оружие в общении. Мимика, жест, движение. – М., 1996.
122. Сабат Э. М. Бизнес-этикет. – М., 2000.
123. Селекьюз Дж. Секреты заключения международных сделок. Мастерство ведения переговоров. – М., 1994.
124. Слемнев М.А., Васильков В.Н. Диалектика спора. – Минск, 1990.
125. Сергеич Искусство речи на суде. – М., 1960.

126. Скотт Д.Г. Конфликты, пути их преодоления. – К., 1991.
127. Скотт Д.Г. Сила ума. – Л., 1991.
128. Смолярчук Г.И. Гиганты и чародеи слова. Русские судебные ораторы 19 - начала 20 века. – М., 1984.
129. Соловьев Э.Я. Современный этикет. Деловой протокол. – М., 2000.
130. Соколов А.Н. Проблемы научной дискуссии. – Л., 1980.
131. Сопер П. Основы искусства речи. – Ростов-на-Дону, 1995.
132. Сперанский М.М. Правила высшего красноречия. – М., 1973.
133. Спиллейн М. Создайте свой имидж. Руководство для женщин. – М., 1996.
134. Спиллейн М. Создайте свой имидж. Руководство для мужчин. – М., 1996.
135. Стешов А.В. Как победить в споре. О культуре полемики. – Л., 1991.
136. Таннен Д. Ты меня не понимаешь! – М., 1996.
137. Тимченко Н.И. Искусство делового общения. – Харьков, 1992.
138. Чихачев В.П. Лекторское красноречие русских ученых 19 века. – М., 1987.
139. Чихачев В.П. Речевое мастерство пропагандиста. – М., 1987.
140. Ушакова Т.Н. и др. Ведение политических дискуссий. Психологический анализ конфликтных выступлений. – М., 1995.
141. Фаст Дж., Язык тела. Холл Э. Как понять иностранца без слов. – М., 1995.
142. Федоренко Е.А. Формирование приемов получения выводных знаний. – К., 1998.
143. Философские проблемы аргументации. – Ереван, 1984.
144. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражений. – М., 1990.
145. Фишер Р., Эртель Д. Подготовка к переговорам. – М., 1996.
146. Фоли Дж. Энциклопедия знаков и символов. – М., 1996.
147. Формановская Н.И. Речевой этикет и культура общения. – М., 1989.

148. Холорова Т.И., Лебедева М.М. Протокол и этикет деловых людей. – М., 1994.
149. Хоменко І.В. Еристика: мистецтво полеміки: Навч. посіб – К.,2001.
150. Хоменко І.В. Еристика: мистецтво полеміки: Навч. посіб – К.,2007.
151. Хофф Р. Я вижу вас голыми. Как подготовится к презентации и с блеском ее провести. – М., 1996.
152. Шепель В.М. Имиджелогия. – М., 1996.
153. Шерковин Ю.А. Психологические проблемы массовых информационных процессов. – М., 1973.
154. Шмидт Р. Искусство общения. – М., 1992.
155. Шопенгауэр А. Эристика и искусство спорить. – СПб., 1990.
156. Эрнст О. Слово предоставлено вам. Практические рекомендации по ведению деловых бесед и переговоров. – М., 1988.
157. Этнические стереотипы поведения. – Л., 1985.
158. Юри У. Преодолевая "нет", или переговоры с трудными людьми. – М., 1993.
159. Юридическая конфликтология. – М., 1995.
160. Язык и моделирование социального взаимодействия. – М., 1987.
161. Якокка Л. Карьера менеджера. – М., 1990.
162. Яскевич Я.С. Аргументация в науке. – Минск, 1991.

8 Засоби діагностики успішності навчання

Залік. Залікові білети з теоретичними та практичними завданнями, ситуаційні завдання, тести.

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

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

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

Система рейтингових (вагових) балів та критерії оцінювання:

1. Робота на практичних заняттях

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

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

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

За результатами пройденого модульного матеріалу проводяться експрес-тестування.

Критерії оцінювання:

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

4 – добрий рівень підготовки. Вміння аналізувати;

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

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

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

Заохочувальні та штрафні бали за:

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

+ **10 балів** – активну участь на практичних заняттях, у підготовці

додаткових наукових та практичних матеріалів.

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

2.Індивідуальна робота (реферат) – максимальний **бал – 10**.

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

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

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

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

Умови позитивної проміжної атестації

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

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

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

Критерії екзаменаційного оцінювання: виходячи з розміру шкали $R_E = 50$, складаються критерії 4-5 рівнів.

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

Таблиця переведення рейтингової оцінки з навчальної дисципліни RD

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

9. Методичні рекомендації

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

вивчення і кращого засвоєння матеріалу дисципліни в процесі самостійної роботи студента.