

Плани семінарських занять

Семінар 1. ПРЕДМЕТ ТА ІСТОРІЯ ЕРИСТИКИ

1. Суперечка як предмет еристики
2. Учасники суперечки
3. Позитивні та негативні точки зору
4. Типи суперечок
5. Стадії суперечки
6. З історії еристики
7. Сучасний стан розвитку мистецтва суперечки
8. Конференції, симпозіуми, наукові співтовариства, періодичні видання

Семінар 2. АНАЛІЗ АРГУМЕНТАЦІЇ

1. Поняття про аргументацію
2. Складники аргументації
3. Контекст аргументації
4. Алгоритм аналізу аргументації

Семінар 3. ФОРМА АРГУМЕНТАЦІЇ

1. Поняття про форму аргументації
2. Поняття про дедуктивне міркування. Дедуктивна аргументація
3. Форми дедуктивних міркувань
4. Приклади дедуктивної аргументації
5. Поняття про правдоподібне міркування. Правдоподібна аргументація
6. Форми індуктивних міркувань
7. Правила побудови індуктивної аргументації
8. Форми міркувань за аналогією
9. Правила побудови аргументації за аналогією
10. Приклади правдоподібної аргументації
11. Алгоритм визначення форми аргументації

Семінар 4. СТРУКТУРА АРГУМЕНТАЦІЇ

1. Поняття про структуру аргументації
2. Підрядна аргументація
3. Сурядна аргументація
4. Множинна аргументація
5. Рівні складності структури аргументації
6. Алгоритм визначення структури аргументації

Семінар 5. ПРАВИЛА ТА ПОМИЛКИ В СУПЕРЕЧЦІ

1. Правило свободи. Типові помилки
2. Правило тягаря доведення. Типові помилки
3. Правило обґрунтування точки зору. Типові помилки
4. Правило критики точки зору. Типові помилки
5. Правило обґрунтування аргументів. Типові помилки
6. Правило заборони неправдивих аргументів. Типові помилки
7. Правило релевантності аргументації. Типові помилки
8. Правило подання аргументації. Типові помилки
9. Правило логічності. Типові помилки
10. Правило завершення суперечки. Типові помилки

Семінар 6. ПРИЙОМИ ВПЛИВУ В СУПЕРЕЧКАХ

1. Поняття про прийом впливу в суперечці. Коректні та некоректні прийоми
2. Прийоми мовного впливу
3. Софізми в суперечках
4. Тактичні прийоми впливу в суперечках
5. Психологічні прийоми впливу в суперечках
6. Невербальні прийоми впливу в суперечках