

Міністерство освіти і науки України
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

**Професійне мислення як фактор становлення
сучасного правника**

Навчальний посібник

Чернівці
Мехнодрук

2021

УДК 347.96:159.955](075.8)

Ч-493

*Друкується за ухвалою Вченої ради Чернівецького
національного університету імені Юрія Федьковича
Протокол № 6 від 27 травня 2021 р.*

Рецензенти:

1. Марчак Віталій Ярославович – доктор юридичних наук, професор, заступник голови Чернівецького апеляційного суду

2. Кудерміна Олена Іванівна – доктор психологічних наук, професор, завідувач кафедри юридичної психології Національної академії внутрішніх справ

Автори: Черновський Олексій Костянтинович, д. ю. н., доцент, заслужений юрист України; Меленко Оксана Володимирівна, к. ю. н., доцент кафедри публічного права Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича; Гриндей Любов Михайлівна, к. м. н., доцент кафедри кримінального права Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Ч-493 Професійне мислення як фактор становлення сучасного правника: навч. посібник/ Черновський О.К., Меленко О.В., Гриндей Л.М. Чернівці: Технодрук, 2021. 220 с.

ISBN 978-617-8034-07-8

Навчальний посібник, підготовлений у відповідності до робочої програми навчальної дисципліни «Юридична психологія», включає три блоки: критичне мислення; аналітичне мислення; логічне мислення. Містить теоретичний матеріал, тестові завдання, психологічні тести, глосарій та перелік питань для самоконтролю. Може використовуватися для підготовки здобувачів до практичних занять, вивчення питань самостійного опрацювання, підготовки до поточного та підсумкового контролю.

Навчальний посібник адресований здобувачам закладів вищої освіти, фахівцям в галузі права, а також всім, хто цікавиться розвитком і удосконаленням професійного мислення.

УДК 347.96:159.955](075.8)

ISBN 978-617-8034-07-8

© Чернівецький нац. ун-т, 2021
© Черновський О.К., Меленко О.В., Гриндей Л.М, 2021
© ПБКФ «Технодрук», 2021

ЗМІСТ

Вступ	5
Критичне мислення правника	8
Тема 1. Критичне мислення в професійній діяльності правника	8
Тема 2. Критичне мислення та читання.....	24
Тема 3. Професійна майстерність юриста у постановці запитань.....	33
Тема 4. Розуміння та конструювання аргументованих висловлювань у юридичній діяльності.....	39
Тема 5. Уміння і навички юриста брати участь у дискусіях та дебатах.....	50
Аналітичне мислення правника	58
Тема 6. Сутність аналітичного мислення в роботі юриста.....	58
Тема 7. Аналіз отриманої інформації за допомогою аналітичного мислення.....	71
Тема 8. Розуміння можливостей застосування системи відносин для виконання поставленого завдання в юридичній діяльності.....	82
Тема 9. Міркування в юридичній діяльності.....	94
Логічне мислення правника	99
Тема 10. Правила та закони, які удосконалюють аргументацію в юридичній діяльності... ..	99
Тема 11. Критика – складова логічного мислення юриста.....	117
Тема 12. Логічне доведення в юридичній діяльності.....	123
Тема 13. Судження в юридичній діяльності.....	133

Додаток 1. Питання для самоконтролю	149
Додаток 2. Глосарій.....	153
Додаток 3. Тестові завдання для самоконтролю.....	157
Додаток 4. Психологічні тести.....	208
Список використаних джерел	209

ВСТУП

Важливе значення мислення в житті кожної людини полягає в тому, що воно дає можливість наукового пізнання світу, передбачення і прогнозування розвитку подій, практичного оволодіння закономірностями об'єктивної дійсності. Мислення є основою свідомої діяльності особистості. Рівень розвитку мислення визначає, якою мірою людина здатна орієнтуватися в оточуючому світі, як вона панує над обставинами і над собою.

Мислення породжує інтелектуальну діяльність, об'єктом розумової діяльності завжди є найактуальніші проблеми, породжені сучасністю.

Мислення завжди є у фокусі дослідження в галузі лінгвістики, філософії, нейронауки, біології, соціології, психології, в тому числі і юридичної психології, яка вивчає мислення через аналіз психології юридичної діяльності.

Так, аналізуючи психологічні аспекти юридичної діяльності, важливим є розуміння її пізнавальної, комунікативної, конструктивної та організаційної складової, які відображаються в безпосередній реалізації професійних обов'язків правника. Саме через пізнавальну діяльність, яка починається з сприйняття, наприклад, інформації про зовнішні властивості та особливості об'єктів, які фіксуються в її свідомості, пам'яті у формі звукових, слухових, дотикових та інших уявлень, особа відчуває необхідність в практичному і всебічному знанні про об'єкт, з якими вона стикається. А це можливо виключно за допомогою мислення людини.

Мислення є не тільки засобом, а й належною умовою виконання в тому числі й практичної діяльності: правоохоронної, адвокатської, прокурорської, судової.

Специфіка професійної діяльності зумовлена особливостями завдань, що їх виконують фахівці в галузі права, якість їх професійної діяльності або рівень професіоналізму залежить від типу мислення. І саме високий рівень професіоналізму правника пов'язаний з рівнем критичного, аналітичного та логічного мислення. Адже ефективність діяльності правника та якісна реалізація ним фахових обов'язків прямо залежить від його вміння оперативно та чітко реагувати на практичні проблеми та професійно їх вирішувати, аналізувати, оцінювати, аргументувати.

Професійне мислення правника базується на законах логіки та на розумінні психологічних процесів, які протікають у людській свідомості. Бути інтелектуально незалежним, вміти уникати чи протистояти маніпуляціям процесам, ставити влучні питання, будувати доведення, спростування, проводити аналогію, висувати гіпотези, здійснювати пояснення, знаходити та усувати помилки в своїх та чужих міркуваннях, бути непереможним в дискусіях та полеміці – це ті вміння та навички, які кожен набуває в процесі навчання, і потім удосконалює протягом життя. Тому, саме розвитку цих вмінь, які потім трансформуються у фахові компетентності, і слід навчати в юридичних вишах, адже все це робить майбутніх фахівців успішними, конкурентоздатними в повсякденному житті та юридичній практиці.

Навчальний посібник «Професійне мислення як фактор становлення сучасного правника» покликаний

забезпечити здобувачів необхідними теоретичними знаннями та практичними навиками в напрямку розвитку професійного мислення.

Навчальний посібник структуровано в блоки, які логічно пов'язані між собою. Перший блок охоплює актуальні питання, пов'язані з критичним мисленням, в другому блоці розглядається така правнича компетентність, як аналітичне мислення, третій блок присвячений розвитку логічного мислення у здобувачів.

Навчальний посібник вміщує тестові завдання, які припускають одну із запропонованих варіантів відповіді. Такі тести передбачають не тільки відтворення теоретичних знань, але й творчого, нестандартного підходу до вирішення складних практичних кейсів. Тестові завдання можуть застосуватися для реалізації як навчальної, так і контролюючої функції.

В структуру навчального посібника включено: перелік питань для самоконтролю, перелік платформ, де розміщені психологічні тести, глосарій та список літератури.

Навчальний посібник може бути використаний як для поточного навчання, самоконтролю знань, так і для підготовки до тестування на загальні навчальні правничі компетентності.

КРИТИЧНЕ МИСЛЕННЯ ПРАВНИКА

Тема 1. Критичне мислення в професійній діяльності правника

1.1. Критичне мислення правника: поняття та структура.

1.2. Особливості професійної діяльності юриста.

1.3. Принципи юридичної діяльності.

1.4. Компроміс як складова юридичної діяльності.

1.5. Загальні здібності та спеціальні компетентності правника.

1.6. Уміння спостерігати як фахова компетентність правника.

1.7. Комунікативна позиція та точка зору в юриспруденції.

1.1. Критичне мислення: поняття та структура

Загальна характеристика мислення людини, яке є предметом вивчення філософії, психології, логіки, визначає однакові для кожного різновиду мислення ознаки; специфічні ж риси професійного мислення правника, підґрунтя виникнення та розвитку такого мислення є спеціальна сфера діяльності фахівця – правова. Саме в процесі правової діяльності юриста розвивається професійна інтуїція, професійний інтелект, професійне мислення як єдність практичного та теоретичного розуму, що сприяє раціональному, системному, послідовному вирішенню задач та проблем, пов'язаних з професійною діяльністю.

Мислення, як процес діяльності суб'єкта, що взаємодіє з об'єктивним світом, як процес відображення об'єктивної реальності, що становить вищий рівень людського пізнання, як пошук і відкриття істотно нового, формує світогляд, поведінку, характер людини, впливає на її психічні стани, визначає місце особи в суспільстві, її середовище та оточення. Таким чином, розвиваючи в професії критичне, аналітичне, логічне мислення, правник «опиняється» в природному для нього стані – стані повної взаємодії з суспільством та світом у процесі досягнення справедливості та законності.

Під «**критичним мисленням**» розуміють здатність особистості неупереджено пізнавати та відчувати навколишню дійсність, виходити за традиційні рамки і можливості світосприйняття.

Критичне мислення дозволяє не тільки самостійно переосмислити наявну інформацію, а й перевірити на практиці достовірність отриманих даних.

Відповідно, критичне мислення є і оціночним мисленням також, оскільки втілюючи засвоєні знання на практиці, людина оцінює не лише якість цих знань, а і результати своєї діяльності.

Критичне мислення є елементом структури мислення загалом, яка складається із:

- загального мислення – безперервного процесу пізнання та узагальненого відображення дійсності, основу якого становить накопичення усієї вхідної інформації, вироблення нових суджень, умовиводів, понять тощо;
- предметного мислення як зосередження на пізнанні предмета як частини дійсності, перетворення наявної інформації в нову під час послідовного

застосування методологічних способів та прийомів його дослідження;

– критичного мислення як процесу пізнання дійсності, що спричинений результатами перебігу загального та предметного мислення.

Виділяють п'ять основних характеристик критичного мислення:

1. Вільне та самостійне мислення.
2. Мотивацією мислення є інформація, в т. ч. теоретичні знання.
3. Вміння формулювати питання (виявляти проблему, виробляти завдання, припущення, висувати гіпотезу тощо).
4. Здатність до переконливої аргументації стосовного того чи іншого способу розв'язання проблеми, вирішення завдання.
5. Соціальна природа мислення, яка характерна для певного соціуму.

Виділяють наступні етапи критичного мислення:

- I. Формулювання проблеми та постановка завдання.
- II. Реалізація поставленого завдання щодо вирішення проблеми за допомогою системи наукових методів пізнання.
- III. Розробка шляхів реалізації завдання, вироблення нового знання.
- IV. Аргументоване обґрунтування результатів критичного мислення та напрацювання можливостей практичного застосування нового знання в соціумі.

Розвинене критичне мислення виступає значною передумовою формування професійної компетентності майбутнього юриста.

Особливістю цієї професії виступає те, що обставини, в яких застосовується та чи інша правова норма, як правило, являють собою унікальну (нетипову) ситуацію, яку неможливо передбачити завчасно. Тому вміння критично мислити дозволяє оцінювати реальну ситуацію з різних позицій, виявляти протиріччя, встановлювати необхідну правову норму.

Таким чином, під «критичним мисленням правника» розуміють особливий вид розумової діяльності юриста, основою для якої виступають його індивідуально-особистісні якості, а також різноманітні юридичні навички та інтелектуальні здібності, що забезпечують фундамент для самостійного прийняття рішень в різноманітних ситуаціях, що виникають у правовій сфері.

1.2. Особливості професійної діяльності юриста

Безсумнівно, у своїй професійній діяльності юрист завжди має керуватися чинним законодавством і виключно ним.

Разом з тим, складність професії юриста полягає у тому, що в рамках закону неможливо вмістити безліч людських ситуацій та подій. Це свідчить не лише про нереальність будь-коли і в будь-якій країні мати «ідеальне законодавство» в принципі, тобто таке, яке здатне істотним чином задовольнити у правовий спосіб усі можливі правові спори, з якими зіштовхуються люди, а й про те, що людина в принципі змінюється, з'являються нові технології, що разом узяті змінюють майже не щодня існуючі «правила гри».

Як відомо, офіційні «правила гри» (законодавство) змінюються набагато повільніше, ніж неофіційні «правила гри» (сучасні правила взаємодії між людьми, етика поведінки в суспільстві, нові звичаї та норми), а юрист, спираючись лише на офіційні «правила гри», буде виглядати по меншій мірі неадекватним, якщо він не братиме до уваги неофіційні «правила гри».

Отже, складність роботи юриста полягає у тому, щоб адекватно офіційним та неофіційним (неформальним) «правилам гри» вирішувати складні правові проблеми, з якими зіштовхуються його клієнти. Адже бувають випадки, коли за неформальними нормами істина знаходиться на боці людини, а за офіційними – ні.

І якщо офіційні «правила гри» усім юристам відомі, то обізнаність щодо неофіційних «правил гри», а головне – уміння їх адекватно ситуації використовувати, впливає із фахових здібностей юриста, що ґрунтуються на його культурі правового мислення.

Отже, якщо юрист зіткнеться з необхідністю розв'язати проблему, він повинен комунікувати з іншими спеціалістами, добре опанувати мистецтво переконувати людей, які його оточують, або ж бути готовим боротися з негараздами самостійно з урахуванням професіоналізму та життєвого досвіду, в симбіозі з психологічними особливостями кожного індивіду.

1.3. Принципи юридичної діяльності

Під принципами юридичної діяльності слід розуміти усі орієнтири, головні засади, стрижневі положення, на які спирається у своїй роботі юрист.

Передусім варто зазначити, що, головним принципом юридичної діяльності є принцип права.

Усі інші принципи юридичної діяльності є похідними від головного принципу – принципу права. Вони несуть другорядну роль, адже їх завданням є поглиблення, деталізація, конкретизація принципу права.

Отже, основними принципами юридичної діяльності є: «верховенство права, законність діянь юриста та його рішень; рівність суб'єктів перед законом і правом; незалежність юриста при веденні юридичної справи від власних інтересів і зовнішнього тиску; неупередженість; обґрунтованість рішень; професіоналізм (компетентність); справедливість; гуманізм; повага до особи, її прав і свобод, права в цілому; поєднання гласності і конфіденційності».

На думку д. ю. н. Гусарева С.Д., «принципи юридичної практичної діяльності конкретизують принципи права стосовно професійної діяльності юристів:

- у концентрованому вигляді визначають її основні властивості;
- відбиваються і конкретизуються у нормативно-правових актах, професійних деонтологічних кодексах, правосвідомості юристів і суспільства в цілому;
- є критеріями оцінки власне самої діяльності, її результатів, рівня професійної культури юристів, основою їх юридичного професійного практичного мислення;
- забезпечують результативний, ціннісно орієнтаційний, інформаційний, психологічний вплив на процес взаємовідносин юристів з іншими суб'єктами, ведення юридичних справ, прийняття рішень, особливо у випадках, які не врегульовані правовими, корпоративними, деонтологічними та іншими професійними нормами».

Головною метою юридичної діяльності є «захист прав, свобод і законних інтересів суб'єктів права; сприяння визнанню й домінуванню загальнолюдських цінностей та права у суспільстві; забезпечення законності діянь суб'єктів права й охорона правопорядку».

До загальних обов'язків, що висуваються до суб'єктів юридичної діяльності, відносяться: «дотримання вимог Конституції України, міжнародних договорів та угод, які ратифіковані в установленому порядку, законів України, підзаконних нормативно-правових актів і принесеної присяги; забезпечення повного, всебічного та об'єктивного ведення юридичних справ у встановлені строки; нерозголошення відомостей, що становлять державну, військову, службову, комерційну та банківську таємницю, таємницю нарадчої кімнати, відомостей про особисте життя громадян та інших відомостей, про які вони дізналися під час ведення юридичної справи; не допускати вчинків, що порочать професію юриста, можуть викликати сумнів у його об'єктивності, неупередженості та незалежності; використання всіх передбачених законодавством та правом засобів захисту прав, свобод і законних інтересів суб'єктів права; дотримання заборони використання власних повноважень на шкоду суб'єкта права, в інтересах якого здійснюються юридичні дії; відмови від узятого на себе захисту підозрюваного, обвинуваченого, заяви самовідводу за наявності передбачених законодавством підстав, які виключають їх участь у справі».

Головними функціями (функціональними елементами), що здійснює юрист в процесі юридичної діяльності, є юридичні процедури, засоби та прийоми.

1.4. Компроміс як складова юридичної діяльності

Компроміс (грец. *compromissum* – угода, згода) – згода з кимось у чомусь, що досягається взаємними поступками заради досягнення мети.

Науковці підкреслюють, що ідеї компромісу сприяють синергетиці суспільних відносин і стабілізації громадянського суспільства, розповсюдженню демократії, зміцненню законності та правопорядку, упорядкуванню різноманітних сфер людської життєдіяльності – соціально-економічної, політико-правової, культурної, наукової, демографічної тощо.

Стосовно правової сфери, компроміс може і повинен розглядатись в якості специфічного правового феномену.

Компроміс як складова юридичної діяльності – допустима норма права угода суб'єктів права про систему взаємних прав і юридичних обов'язків, яка фіксує досягнутий ними баланс інтересів, що погоджує конфлікт або визначає процедуру його вирішення.

Загальнотеоретичне розв'язання проблеми юридичного компромісу дасть можливість оптимізувати механізм правового регулювання за рахунок попередження юридичними нормами потенційних соціальних протиріч, конфліктів з метою завчасного їх усунення.

Усунення існуючих розбіжностей залишається сферою домовленості учасників, а коли це неможливо – сферою органів влади, які розглядають спори

1.5. Загальні здібності та спеціальні компетентності правника

Для оцінки проблем, які виникають у практичній діяльності, юрист має проявляти здібності та професійні компетентності.

Загалом, під «здібністю людини» у широкому розумінні мають на увазі такий набір її фізичних, розумових, психологічних та інших властивостей, що якісно (помітно, яскраво) виділяють її серед інших людей у певній діяльності. Під «здібністю людини» у вузькому розумінні мають на увазі результат процесу соціально-культурного виховання людини, що вплинув на оволодіння нею тими чи іншими функціональними властивостями (писати, читати, вчитися, мислити, розмовляти і т.д.).

Під «обдарованістю людини» розуміють такі здібності чи здібність людини, які у демографічно-статистичному вимірі зустрічаються дуже рідко.

Вищим проявом обдарованості є талант, що допомагає людині творчо виконувати складні завдання, створювати нове, знаходити нестандартні розв'язки складних проблем.

У структурі здібностей у «вузькому розумінні» виокремлюють:

- загальні здібності – система здібностей, доступних для оволодіння середньостатистичною людиною (здібності до навчання, мислення, оволодіння навиками соціальної комунікації);
- спеціальні (професійні) здібності – система здібностей, здатних ефективно здійснювати процеси в тій чи іншій професійній діяльності.

Інтегральною компетентністю правника, передбаченого стандартом підготовки правника, є здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у галузі професійної правничої діяльності, що передбачає застосування правових доктрин, принципів і правових інститутів і характеризується комплексністю та невизначеністю умов. Таким чином, реалізація фахових компетентностей може здійснюватися незалежно від сфери діяльності, її спеціалізації, способів і методів роботи, сектору праці (державного чи приватного). Реалізація кожної з фахових компетентностей буде пов'язана із прийняттям рішень в професійній діяльності, яке залежатиме в найбільшій мірі від рівня професійного мислення правника.

Вибір прийнятих рішень являє собою складний психологічний процес, у якому логічні побудови нерідко служать суто зовнішнім відображенням більш глибоких, прихованих не тільки від стороннього спостереження, але і від самого суб'єкта психічних явищ, що впливають на вибір ним тих чи інших прийомів і методів прийняття рішень.

До найбільш поширеного методологічного інструментарію, що дозволяє правнику приймати правильні рішення включають:

Анкетний метод – спосіб отримання інформації на основі спеціально розроблених анкетних питань, адресованих експертам чи суб'єктам права.

Метод інтерв'ю – проведення розмови між правником та експертами (представники юридичних професій) чи-то суб'єктами права, на основі наперед розробленого плану за принципом «питання-відповідь».

Метод контрольних питань – отримання інформації на основі спеціально побудованого списку питань за принципом психологічної активації експерта чи-то суб'єкта права. Контрольні питання спрямовують, підказують різні шляхи розвитку майбутніх подій.

Метод «дерева цілей» – отримання інформації на основі використання ієрархічної структури цілей (за принципом від головного до другорядного; ціль вищого порядку відповідає вершині дерева), на основі якої прораховуються варіанти настання тих чи інших подій по ходу досягнення підцілей, проміжних цілей і т.д.

Сценарний підхід – отримання інформації на основі попереднього аналізу складу правовідносин, проектування майбутніх сценаріїв врегулювання правовідносин із врахуванням їх внутрішньої логіки розвитку та зовнішніх чинників, що на них впливають.

Метод «комісій» – група експертів багаторазово зустрічається для обміну думками стосовно певного складу правовідносин, при цьому попередньо ознайомившись із програмою обговорення, вони мають змогу додатково проконсультуватись з іншими фахівцями, здійснити індивідуальний прогноз розвитку майбутніх подій.

Метод мозкового штурму (мозкової атаки) – група експертів на протязі певного періоду часу інтенсивно висказується (за принципом чим більше, тим краще) на рахунок складу правовідносин, інколи продукуючи неймовірні пропозиції, з яких потім відбираються найбільш оптимальні.

Метод «конференції ідей» – спільне обговорення експертами конкретного складу правовідносин за наступними правилами: забороняється оцінка

пропонованих ідей, обмежується час виступу одного експерта, хоча дозволяється багаторазовий підхід до «трибуни» одним експертом, пріоритет в доступі до «трибуни» має той експерт, що продовжує розвивати ідею попереднього експерту. Після того, всі висловлені ідеї на конференції обов'язково фіксуються та узагальнюються.

Метод «обличчя до обличчя» – одноразове групове опитування експертів, при якому кожен експерт привселюдно пропонує свої оцінки майбутнього розвитку подій, після чого всі разом схиляються до узагальнюючого прогнозу.

Метод «Делфі» – на основі багаторазового та анонімного опитування експертів робиться низка висновків після кожного раунду опитування. Ці проміжні висновки доводяться до відома експертів з метою формулювання неупередженої оцінки чи тенденцій розвитку того чи іншого явища.

Метод правового моделювання – конструювання штучних умов, в яких імітується нереальна, але така, що може бути в результаті успішного результату, правова дійсність, в межах якої перевіряється правова поведінка. Правове моделювання може виконуватись різноманітними суб'єктами (органи державної влади і місцевого самоврядування, наукові, консультативно-аналітичні, правозахисні та інші недержавні організації). Об'єктом правового моделювання є певна частина дійсності, в межах якої моделюється правова поведінка. Предметом правового моделювання є частина об'єкта, на який спрямований дослідницький інтерес (проекти законодавчих норм та положень, інші підзаконні акти, інструкції та положення, що тим чи іншим чином впливають на правову поведінку,

формулюючи дозвільні, заборонні, зобов'язуючі поведінкові акти).

1.6. Уміння спостерігати як професійна компетентність правника

Психологія індивіда, її складові та особливості є підґрунтям будь-якого роду людської діяльності. Саме психологія впливає на всі елементи, які є складовими діяльності людини. Природно, що здійснення запобігання, розкриття, розслідування злочинів не може проводитися без урахування психології її учасників, позаяк між ними відбувається різноманітний інформаційний обмін.

Загальновідомо, що судити людей, не враховуючи їх психологію, – значить судити не живих осіб, а «штучних», тому кожен правник повинен не тільки знати закон, але і вміти спостерігати та розбиратися у душевному стані людини.

Не розуміючи психологічних особливостей людини, психологічних чинників людських дій і відносин, неможливо прийняти правове вірне рішення. Тому психологічні знання є обов'язковою складовою будь якого провадження, в тому числі в частині фіксації невербальної інформації.

Уміння спостерігати в діяльності правника означає застосування різноманітних технік та технологій спостереження, а також психологічних трактувань поведінкових реакцій осіб, кваліфікування їх за психотипами та розуміння їх психологічної природи. Зазначене дає змогу виявляти задалегідь в людині ті чи

інші риси та моделі поведінки, притаманні, скажімо, суспільно небезпечним особам.

Наприклад, при проведенні допиту слідчий, окрім з'ясування фактів у справі, фіксує особливості поведінки та проявів психіки допитуваного.

1.7. Комунікативна позиція правника

Загалом, під терміном «комунікативність» розуміють здатність та спроможність до комунікації, під якою в загальному розумінні мається на увазі процес передавання інформації між індивідами.

Під комунікативною поведінкою розуміють поведінкові норми, стереотипи та реакції, які проявляє людина в процесі спілкування.

Юристам, як суб'єктам із правовим мисленням, притаманна особлива, правова комунікативна поведінка, яка вміщує в себе певний рівень розвитку мовної та комунікативної грамотності, а також комунікативної позиції.

Мовна грамотність визначається рівнем безпомилковості та розвиненості апарату мовлення.

Комунікативна грамотність визначається рівнем оволодіння людиною мовленнєвого етикету, знанням норм поведінки в суспільстві, здатністю застосовувати ефективні правила взаємодії в нестандартних ситуаціях.

Комунікативна позиція того, хто говорить, є важливим теоретичним поняттям науки про мовний вплив.

Під «комунікативною позицією того, хто говорить» розуміють ступінь (міру) впливовості, авторитетності

суб'єкта мовлення до об'єкта (суб'єктів) мовлення, тобто до того, хто слухає.

Отже, ефективний юрист має передусім постійно розвивати та удосконалювати комунікативні навички та вміння, які лежать в основі правової комунікативної поведінки, в тому числі:

- ораторського мистецтва, щоб переконливо завойовувати прихильність аудиторії;

- створення своєю поведінкою позитивного культурно-етичного враження з боку співрозмовників, в тому числі уважно стежити за усіма реакціями слухачів, відноситись до них з зацікавленістю та з високим рівнем поваги, враховувати психологічний тип співрозмовника (домінантний, недомінантний, мобільний, регідний, екстравертний, інтравертний);

- викликати емпатію (якщо це необхідно), впливаючи певним чином на волю, свідомість та почуття тих, хто слухає;

- завойовувати високий рівень довіри з боку співрозмовників;

- послаблювати комунікативну позицію співрозмовника, якщо це необхідно, тим самим підвищуючи авторитетність власної комунікативної позиції за принципом «коромисла».

У ході професійної діяльності юристам, незалежно від їх спеціалізації, постійно доводиться спілкуватися з різними людьми, підтримувати з ними на належному рівні психологічний контакт, справляючи в необхідних випадках керуючий вплив на розвиток комунікативних процесів. Щоб ефективно брати участь у міжособистісних відносинах, плідно вести діалог, необхідно враховувати

закономірності соціальної комунікації. Небезпідставно, сьогодні **комунікативну компетентність юриста** визначають найголовнішою його якістю, адже розуміння закономірностей соціальної комунікації, вільне володіння навичками спілкування складає міцний фундамент довіри та співробітництва між юристом та суб'єктами, що отримують юридичні послуги.

Точка зору – світобачення конкретної людини в системі його міжособистісних відносин. Будь-яка людина, залучена в ті чи інші суспільні відносини, в певних життєвих обставинах, ситуаціях відіграє (виконує) різні, заздалегідь запропоновані, її соціальні ролі (функції). А та чи інша соціальна роль формує у навколишніх у відношенні її носія, наділеного певними правами й обов'язками, систему ролевих очікувань, які реалізуються в конкретних комунікативних ситуаціях, у тому числі правничій діяльності.

Істотний вплив на якість, повноту точки зору справляє стан емоційної напруженості, в якому перебуває людина.

Тема 2. Критичне мислення та читання

2.1. Аналіз і синтез у юриспруденції.

2.2. Розуміння інформації та її оцінка юристом.

2.3. Оцінювання фактів і доказів у юридичній діяльності.

2.4. Знаходження, упізнання й оцінка інформації в тексті.

2.5. Пояснення, аргументація та доведення в юриспруденції.

2.6. Перешкоди у критичному мисленні юриста.

2.1. Аналіз і синтез у юриспруденції

Аналіз – метод дослідження правових явищ, в основі якого лежить процес умовиводу від «загального» до «конкретного» (метод **дедукції**), шляхом розукрупнення, розкладання цілого на його частини, з метою найкращого їх вивчення на низовому рівні та створення таким чином цілісної картини правового явища, а також структур і чинників, що впливають на нього.

Оберненим до методу аналізу є метод синтезу.

Синтез – це метод наукового пізнання, в основі якого лежить процес умовиводу від «конкретного» до «загального» (метод **індукції**), шляхом складання низових системоутворюючих елементів того чи іншого правового явища в єдину систему, з метою найкращого вивчення закономірностей прояву того чи іншого правового явища чи процесу та ролі у ньому його системоутворюючих елементів.

Співвідношення синтезу є певним процесом. У його змісті лежить зв'язок абстракцій, в яких здійснюється мислення.

Структурно єдність аналізу та синтезу означає взаємозалежність знань (аналітичного і синтетичного) чи завдань дослідження, і характеристику способу здійснення кожної з них окремо.

Індукція і дедукція. Це також парні, взаємопов'язані методи наукового пізнання. Різниця між ними ґрунтується на існуванні різних типів умовиводів – дедуктивного та індуктивного.

Велику роль індукція відіграє в емпіричному (дослідному) пізнанні:

- за її допомогою утворюються юридичні поняття, терміни й категорії;
- вона слугує основою для формулювання різноманітних структур і класифікацій;
- вона використовується в процесі з'ясування причинно-наслідкових закономірностей і гіпотез;
- вона є одним із методів підтвердження й обґрунтування емпіричних законів.

2.2. Розуміння інформації та її оцінка юристом

У сучасному світі відбуваються значні перетворення в інформаційній та комунікативній сфері, зумовлені розвитком науково-технічного прогресу саме в інформаційній сфері, передусім це пов'язано із появою глобальної мережі Інтернет та необмеженого доступу до інформації. Зростання обсягів інформації, ускладнення інформаційних процесів, пришвидшення обігу інформації,

перенесення значної частини паперового інформаційного масиву у цифровий та онлайнвий свідчать про посилення інформаційної складової в культурі сучасного суспільства загалом, і окремих його індивідів, зокрема.

Сьогодні інформаційна культура стала невід'ємною і важливою складовою у кожній галузі суспільної діяльності, у тому числі правової.

Сучасний юрист, спілкуючись з людьми професійно, використовує цілий арсенал психологічних та комунікативних технік та технологій, що включає в себе аналіз психологічних, психофізичних, психоемоційних, соціально-культурних, етнічно-релігійних, вербальних та невербальних поведінкових реакцій і властивостей.

Основою правової культури у професійній діяльності юриста виступає інформаційна культура, яка забезпечує:

– сучасний тип спілкування, що забезпечується необмеженим доступом до інформації на всіх рівнях її розповсюдження (локальному, регіональному, глобальному);

– сучасний тип мислення, базований на широкому заміщенні процесів рутинної людської діяльності на технології комп'ютерного програмування, орієнтований на безперервне удосконалення та розвиток методів, способів, прийомів пізнання.

Ефективного юриста завжди цікавитиме будь-яка інформація стосовно сфери права, яка з'являється в інформаційному просторі, на передній план висувається і добросовісна конкуренція серед правників, яку вже неможливо приховати в наш час завдяки інформаційній відкритості. Саме глибокі знання з права (фундаментальні

та спеціалізовані), щоденна кропітка робота над удосконаленням своїх навичок та вмій, пошук нової інформації та запровадження найкращих практик світу в свій робочий арсенал сьогодні стали звичними вимогами до фахівця в галузі права.

2.3. Оцінювання фактів і доказів у юридичній діяльності

Юридична діяльність вміщує в себе відносно відокремлені юридичні дії (процедури), які здійснюються в процесі виконання професійних функцій різними категоріями юристів.

1. Ведення юридичної справи

Установлення фактичних обставин

Установлення фактичних обставин справи являє собою підготовчу стадію у процесі провадження справи, основу якої складає аналіз основної фактичної бази, яка після цього використовується в її вирішенні.

Доказування

Доказування – це розумова та юридична діяльність суду й інших учасників процесу (суб'єктів доказування), що спрямована на встановлення фактів (обставин), які мають значення для справи, вирішення спору між сторонами.

Вибір і аналіз правових норм

Дії щодо вибору й аналізу правових норм можуть бути поділені на такі основні групи:

- вибір правової норми, яка підлягає застосуванню;
- перевірка чинності норми.

2. Правова кваліфікація

Юридична оцінка усіх фактичних обставин справи шляхом віднесення того чи іншого випадку до певних юридичних норм.

3. Вирішення юридичної справи

Вирішення юридичної справи займає центральне положення в процесі її ведення.

4. Виконання рішення з юридичної справи

Виконання рішення з юридичної справи передбачає добровільні дії щодо втілення прав і обов'язків, конкретизованих у ньому.

2.4. Знаходження, упізнання й оцінка інформації в тексті

Мова права розглядається як стильовий різновид літературної мови. Виникнення мови права зумовлене певними мовними потребами, з якими зіштовхнулись суб'єкти правової сфери (юридична термінологія, документообіг, процедурний порядок та стиль тощо).

Під «мовою права» слід розуміти підсистему літературної мови з особливим набором характерних рис та ознак (стиль, жанр, структура, лінгвістика тощо), зумовлених особливостями юридичної сфери.

Розмаїття стилів та жанрів юридичної мови зумовлене розгалуженістю правової сфери на такі галузі, як нотаріат, судочинство, адвокатура, прокуратура, медіація, законотворчість, юридична наука тощо.

До будь-якого юриста (теоретика чи практика) висувається вимога щодо знаходження, впізнання та оцінки в тексті інформації, а саме – правової інформації.

Правова інформація володіє такими рисами та ознаками, як однозначність, однорідність, стислість (точність), офіційність, загальність вичерпність (повнота змісту), зрозумілість, логічність, аргументованість, нормативність, стандартизованість, нейтральність (емоційна, індивідуальна, образна), директивність (настановчий характер).

Мова юридичної науки – це мова, якою висвітлена наукова література в правовій науці (статті, тези, монографії, посібники, підручники та ін.), ведуться наукові лекції, семінари, дискусії, конференції, вчені ради тощо. Мові юридичної науки притаманні усі риси та ознаки правової інформації.

Мова закону – це мова, якою написані закони та підзаконні акти, офіційні правові документи, видані державними органами влади. Мова закону ґрунтується на певній системі прийомів та засобів **законодавчої стилістики**, що дозволяє формулювати закони та підзаконні акти у найкращий спосіб для сприйняття та використання як спеціалістами з права, так і звичайними громадянами.

2.5. Пояснення, аргументація та доведення в юриспруденції

Пояснення є набором тверджень, зазвичай побудованих для опису набору фактів, у яких уточнюються причини, контекст і наслідки цих фактів. Цей опис може встановлювати правила або закони та роз'яснювати наявні правила і/або закони у відношенні до об'єктів та явищ, які розглядаються.

Аргументація є важливою складовою юридичної практики; її зміст полягає у виробленні системи способів та прийомів переконання, здатних за допомогою аргументів (істинних тверджень) довести чи спростувати той чи інший тезис (нейтральне твердження, істинність чи хибність якого виявляється в результаті доведення).

Категорії «доведення» та «спростування», що беруть свій початок з науки «Логіка», нині широко використовуються як у численних суспільних науках, так і у буденній практиці.

Термін «**доведення**» має кілька значень:

1. Доведенням називають факти, за допомогою яких устанавлюється істинність певного положення.

2. Доведенням називають документи, що підтверджують докази (листи, щоденники, розписки, фотографії, архівні довідки тощо).

Структура доведення складається із:

- тези – твердження, правдивість якого передбачено довести;

- аргументів – правдивих тверджень (факти, закони, норми, правила, аксіоми, дефініції, доведені положення), на які спираються при доведенні правдивості тезису;

- демонстрацій – способів та прийомів побудови логічного зв'язку між тезою та аргументами; демонстрація як процес обґрунтування правдивості тези за допомогою аргументів завжди має форму умовиводу.

Термін «**спростування**» є оберненим за своїм змістом до терміну «доведення»; його зміст полягає у застосуванні аргументів, спрямованих проти тезису, з метою встановлення його хибності.

2.6. Перешкоди критичного мислення юриста

Критичне мислення – (від давньогрецького критική τέχνη – мистецтво розмірковувати) – здатність особистості неупереджено пізнавати та відчувати навколишню дійсність, виходити за традиційні рамки і можливості світосприйняття.

Уміння критично мислити – це навичка з великою практичною цінністю для юриста.

Критичне мислення – це здатність особи чітко та раціонально думати про те, що робити та у що вірити.

Особа, яка здатна мислити критично, має такі можливості:

- розуміння логічних зв'язків між ідеями опонента;
- визначення, побудова й оцінка аргументів;
- виявлення невідповідності й помилки у своєму міркуванні та в думках опонента;
- визначення актуальності та важливості теми спору, ідей;
- правильна реакція на контраргументи опонента, вміння прислуховуватися до його власних переконань і цінностей.

Основні види припущень:

- ствердження факту та думок;
- оціночні судження;
- прогнози;
- гіпотези.

Для подолання бар'єра, який заважає критично мислити, необхідно перебороти стереотип «побутової критики», коли хтось вважає тільки свою думку правильною. Найчастіше прояви такого «псевдо-

критичного мислення» або «побутового критика» пов'язані з тим, що людина використовує аргумент до невігластва: інший не може бути правим, тому що він занадто молодий, або занадто старий, або «ще не доцент і не професор» тощо. Здатність людини робити правильні висновки не залежить від віку чи соціального статусу, критика відсутності якихось таких якостей у науці не можлива як аргумент.

Невміння розмірковувати над тим, як здобуто ті чи інші знання, як ці знання «особисто я можу використати для власних потреб», «чи цікаві і потрібні мені ці відомості», «як перевірити достовірність отриманої інформації» є перешкодою на шляху до критичного мислення юриста.

Тема 3. Професійна майстерність юриста у постановці запитань

3.1. Мета і причини постановки запитань.

3.2. Уточнюючі запитання в роботі юриста.

3.3. Постановка та розв'язання проблемних питань в діяльності правника.

3.4. Виявлення деталей, важливих для розуміння правової позиції

3.5. Ідея та позиція в професійній діяльності правника.

3.1. Мета і причини постановки запитань

При першій зустрічі із клієнтом головним завданням юриста є налагодження комунікативного зв'язку, формування у клієнта довіри.

Відповідно, усі поведінкові реакції юриста повинні бути націлені на створення якомога комфортнішого середовища існування для клієнта. Останній повинен почуватися у безпеці, відчувати атмосферу взаєморозуміння, щирості та поваги.

Звісно, комфортними умовами є розмова віч-на-віч, за столом, за чашкою кави чи то інше.

Для встановлення взаєморозуміння, налагодження комунікативного зв'язку необхідно деякий час розмовляти з клієнтом на загальні теми, не прив'язуючись до теми зустрічі, адже клієнт, не знаючи юриста, може бути не готовий розкриватись у повній мірі.

Коли клієнт почав відкриватись, можна переходити до теми зустрічі (проблеми). Спершу юрист може

нейтрально оцінити проблему, з огляду володіння первинною інформацією, яку надав клієнт, навівши варіанти її вирішення у той чи інший правовий спосіб.

По мірі пропонування варіантів вирішення проблеми, клієнт самий буде схилитись до найкращого для нього варіанту, повідомляючи аргументи на користь свого вибору. В процесі вибору способу вирішення своєї проблеми клієнт може наводити додаткові аргументи на свій захист, додаючи більше відомостей юристу для повнішого формування та розкриття справи.

По ходу наступних зустрічей із клієнтом, юрист має готувати перелік наскрізних відкритих питань, спонукаючи клієнта давати широкі повні відповіді по суті своєї справи.

3.2. Уточнюючі запитання в роботі юриста

У свідомості юриста безліч запитань. Тим часом думати ніколи, до нього прийшли за порадою по конкретній справі, за розв'язком життєво важливої проблеми. Не можна показати невпевненість, безпорадність, відсутність професіоналізму. На першій стадії, іменованій **інтерв'юванням, інформація здебільшого транслюється від клієнта до юриста.** На рівні буденного сприйняття ця інформація переводиться юристом у правову площину.

У процесі стадії опитування клієнтів у тому числі уточнюються конкретні деталі:

1) стадія підготовки до опитування (формується сприятливі, комфортні умови для проведення опитування; налагоджується комунікативний зв'язок та психоемоційний контакт із клієнтом);

2) стадія опитування (надається можливість клієнту у довільній формі розповісти суть справи, обставин проблеми; з боку юриста задаються уточнюючі питання по суті справи з метою отримання якомога більшої інформації);

3) узагальнення отриманої інформації;

4) завершення опитування.

3.3. Постановка та розв'язання проблемних питань в діяльності правника

У незалежній Україні Конституція є основним законом суспільства і держави, який закріплює державний та суспільний лад у країні, порядок організації та здійснення народовладдя, державної влади та місцевого самоврядування, визначає офіційні «правила гри» у суспільстві, а також порядок створення, функції та компетенції державних органів влади, принципи взаємовідносин особи і держави, і в такий спосіб: установлює принципи регулювання суспільних відносин. Вона посідає особливе місце в системі національного законодавства – слугує базою для всіх інших законодавчих актів держави.

Як відомо, законодавство є цілісною інтегративною системою, якій в ідеалі має бути притаманна така риса, як послідовність та сумісність усіх норм і правил, які його конституують. Але на практиці, законодавству більшість країн притаманні певного роду неузгодженості. Зокрема, це стосується законодавчих колізій, суперечностей правових норм одна одній.

Для запобігання законодавчим колізіям, їх або виявляють та усувають (знімають чи видаляють, або виправляють), або усувають через механізм нормотворення та застосування правових положень.

У структурі колізій виділяють:

- темпоральні (часові) колізії, які виникають тоді, коли для вирішення одного питання в різний часовий період було сформовано декілька норм права, що суперечать одне одному;

- ієрархічні (субординаційні) колізії, які виникають через неузгодженість правових норм різної юридичної сили (наприклад, коли на конкретне суспільне питання, проблему чи порядок відносин претендують одразу дві правові норми вищого і нижчого рівня юридичної сили, що мають різні приписи та настанови);

- змістовні колізії, які виникають між загальними (регулюють рід суспільних відносин, тобто суспільні відносини в цілому) і спеціальними (регулюють вид суспільних відносин, тобто частину суспільних відносин) нормами права.

Для подолання темпоральних колізій до аналізу беруться такі показники, як момент набуття норм права, момент та порядок припинення дії норм права, а також підстава припинення дії норм права.

Для подолання ієрархічних колізій використовується принцип римського права, за яким норми вищої юридичної сили переважають над нормами нижчого порядку.

Для подолання змістовних колізій використовують правило, за яким спеціальна норма відмінює дію загальної норми.

3.4. Виявлення деталей, важливих для розуміння правової позиції

Під правовою позицією розуміють усвідомлене, аргументоване, мотивоване, декларативне (офіційно оприлюднене) переконання суб'єкта права в істинності своєї точки зору на ту чи іншу правову проблему, дійсність, а також шляхів її подолання чи вирішення.

Юридична сила правових позицій впливає з юридичної сили актів, зокрема Конституційного Суду України (КСУ).

Як відомо, акти Конституційного Суду носять загальнообов'язковий характер, тобто є директивними для всіх (органи державної влади, населення), в тому числі і для КСУ. Останнє свідчить про те, що формулюючи нову правову позицію з того чи іншого питання КСУ керується вже існуючими правовими позиціями КСУ, з метою недопущення правових суперечностей між правовими позиціями минулого і сьогодення.

Для формулювання правової позиції, КСУ керується такими правовими джерелами, як закони та підзаконні акти, різноманітні юридичні доктрини, а також чисельним арсеналом наукових методів та підходів щодо правотворчості та правозастосування.

Правова позиція КСУ є колегіально прийнятою, відповідно правова позиція окремого судді КСУ не тотожна правовій позиції КСУ, як колегіального органу, і не набуває офіційного характеру.

До прикладу, до загальнообов'язкових правових позицій, що виносяться рішеннями Конституційного суду належать:

- 1) тлумачення принципу верховенства; поділу влади; державної мови;
- 2) прав і свобод людини (виборче право; права на життя; на особисте життя; на судовий захист, незворотної сили законів; місця проживання тощо);
- 3) інститутів безпосередньої демократії;
- 4) статусу органів державної влади;
- 5) статусу Автономної Республіки Крим;
- 6) місцевого самоврядування;
- 7) узгодження правової термінології.

3.5. Ідея та позиція в професійній діяльності правника

Ідея (грец. – початок, принцип) – є поняттям, уявою, що відображає дійсність у свідомості людини, виражає її відношення до цієї дійсності чи прагнення до її зміни. Ідею ще розглядають як основний принцип світогляду, як початок мислення.

Отже, мислення ґрунтується на ідеях, які, відображуючи дійсність, дозволяють спершу конституювати поняття, що описують дійсність, а потім вже ними оперувати, щоб її видозмінювати чи впливати на неї.

Позиція в найбільш широкому розумінні є точкою зору на ту чи іншу проблему, тему, подію, обставину тощо.

В професійній діяльності юриста професій (правові) ідеї і позиції виступають стрижневими структурами, на які спирається фундамент професійного успіху правника.

В загальному, юридична діяльність є видом соціальної діяльності, що спрямована на збереження чи удосконалення механізму правового регулювання суспільних відносин, в тому числі правотворчості, правозастосування, державного примусу.

Тема 4. Розуміння та конструювання аргументованих висловлювань у юридичній діяльності

4.1. Аргумент. Побудова юристом «сильного» аргументу.

4.2. Використання індуктивної аргументації в юридичній діяльності.

4.3. Ефективне спростування аргументів опонентів.

4.4. Спростування та аргументація в юридичній діяльності.

4.5. Уникнення помилок в аргументації під час здійснення професійної діяльності.

4.6. Психологія маніпуляцій в юридичній діяльності.

4.1. Аргумент. Побудова юристом «сильного» аргументу

Аргумент (від лат. – *atrgumentum*) – положення, що слугує доказом іншого положення (твердження).

В якості аргументів можуть використовуватись:

– факти (події) – те, що є чи відбулось в минулому, є відображенням реальності, а не вигадки;

– «правила гри» – поділяються на *формальні* (закони, підзаконні акти, інструкції, настанови, розпорядження тощо) та *неформальні* (релігійні канони, правила поведінки, етичні правила, традиції, культурні норми, звичаї тощо);

– авторитетні особи, їх судження;

– здоровий глузд;

– аксіоми та інтуїція – положення, очевидність істинності яких настільки висока, що вони не потребують додаткових доведень;

– дефініції – змістовні характеристики того чи іншого правового явища, що відображені в нормативно-правових актах і дають змогу відносити той чи інший об'єкт правової дійсності під ту чи іншу правову категорію.

Аргументація – це приведення доводів, з метою зміни переконання (чи позиції) іншої сторони.

Під *аргументацією* розуміють не тільки сукупність аргументів, а й систему засобів, спрямованих на підтримку якогось аргументу.

Найбільш важливою в теорії аргументації є категорія «переконання».

Аргументувати – значить переконувати!

Переконання – одна з центральних категорій людської життєдіяльності. Поведінка людини виходить з наявних в неї переконань. Отже, зміна переконань напряму впливає на зміну поведінки людини.

Вперше на категорію «переконання» звернув увагу Аристотель, який навів такі засоби переконань:

- характер джерела інформації (ethos);
- емоції аудиторії (pathos);
- думка, слово (logos).

При цьому Аристотель наголошував на важливості обґрунтування суджень, їх правильне використання в процесі міркувань і достовірність виводу одних суджень з інших.

4.2. Використання індуктивної аргументації в юридичній діяльності

Індуктивна аргументація заснована на побудові викладу від фактів до висновку. Наводяться конкретні факти, а на завершення оратор робить з них загальний висновок.

Часто для реалізації індуктивної аргументації використовують метод аналогій, коли властивості одного явища і процесу пристосовуються (переносяться) на інше явище чи процес, а умовивід базується на визначальній схожості ряду рис між цими предметами.

Форми міркувань за аналогією:

– аналогія відношень – коли об'єктом аналогії є схожі внутрішні чи зовнішні відносини предметів з мікро- чи макросередовищем, а ознакою, що переноситься з одного предмету на інший, є властивість одного з предметів;

– аналогія властивостей – коли об'єктом аналогії є схожі властивості у предметів, а ознакою, що переноситься з одного предмета на інший, є відносини одного з предметів з мікро- чи макросередовищем.

4.3. Ефективне спростування аргументів опонентів

Важливою складовою ораторського мистецтва є доведення в процесі дискусії чи полеміки хибності тези противника, іншими словами – її спростування.

Під спростуванням розуміють процедуру руйнування доказу противника, процес установлення

безпідставності, або хибності положення, що висувається як теза.

Спростуванням називається логічна операція установлення хибності або необґрунтованості положення, висуненого як теза.

Способи спростування:

- спростування тези – встановлення хибності тези на основі доведення антитези чи доказу того факту, що пропонується теза суперечить дійсності;
- спростування демонстрації – встановлення хибності процесу умовиводу шляхом виявлення помилок у побудованому зв'язку тези та її підстав;
- критика аргументів – встановлення хибності аргументів, що наводяться в якості доказу тези.

4.4. Спростування та аргументація в юридичній діяльності

Спростуванням є позитивний результат *суперечки* (спору), що виникає під час процедури аргументації.

Жодна аргументація неможлива без спростування аргументів опонента. Отже, мистецтво ведення суперечки, яке називають *евристикою*, є стрижневим елементом аргументації.

Суперечка (спір) – це зіткнення позицій, в процесі якого сторони наводять аргументи на захист своїх тез чи критикують тези іншої сторони, намагаються спростувати тези одна-одної.

Суперечку можна розглядати як гостру форму аргументації.

Характерні риси суперечки:

- 1) протилежність позицій *пропонента* (від лат. – пропонує) та опонента (від лат. – заперечує);
- 2) захист власних позицій;
- 3) критика позицій протилежної сторони.

В разі відсутності будь-якої з вищенаведених ознак, немає й суперечки (спору) як особливого випадку аргументації.

Різновиди спору:

– **дискусія** – спір, з використанням делікатних прийомів доведення істини, в результаті чого протилежні сторони мають змогу краще зрозуміти один-одного та дійти певної згоди;

– **полеміка** – спір, з використанням коректних прийомів, але з метою одержання цілковитої перемоги над протилежною стороною;

– **софістика** – спір, з використанням коректних та некоректних прийомів, з метою доведення до перемоги власної позиції.

Загальні вимоги до суперечки:

1. Якщо є хоч одна можливість досягти згоди без спору, то варто нею скористатись.

2. Кожен спір має мати свій предмет чи-то тему спору, зрозумілий для учасників спору і такий, що «розводить» сторони на протилежні позиції.

3. Не дивлячись на протилежні позиції, в обох сторін спору має бути спільний вихідний базис, основа на якій побудовані протилежні тези, що дає змогу сторонам мати спільний інтерес у пізнанні чи доведенні істини.

4. Забороняється підміна предмету спору в процесі спору.

5. Спір може бути можливий лише за умови, що знання з предмету спору є неповними, що дає змогу сторонам дійти в результаті спору до істини, що вимагає ретельного та умілого використання апарату логічного мислення.

6. Професійні опоненти в процесі спору поведуться вільно, жартують, формують комфортну атмосферу, де перемога буде на боці того, хто запропонує найкращий варіант вирішення предмету спору, проявить ефективну роботу по доведенню істини власної позиції.

Коректні прийоми спору:

- перехоплення ініціативи;
- наступ як стратегія захисту;
- використання ефекту раптовості шляхом винесення несподіваних доказів у непередбачуваний момент спору;
- відволікання уваги протилежної сторони;
- висунення наперед хибних аргументів, але таких, що важко спростовуються, а їх доведення перекласти на протилежну сторону, тим самим забравши в неї час на формування власної сильної позиції;
- відтягування моменту спростування аргументів противника з метою підбору фактів доведення хибності його позиції (в цей час можна задавати противнику загальні питання по темі, навідні чи зустрічні питання);
- не займати однобоку позицію від початку спору, адже її легко спростувати (позиція має бути «розмита», щоб було більше маневрів для її захисту);
- залишити за собою останнє слово, в якому у розгорнутому вигляді підсумувати увесь перебіг спору на свою користь.

Некоректні прийоми спору:

- некоректне ставлення до протилежної сторони (демонстрація зневаги, підвищення голосу, перебивання противника під час його аргументації, виведення противника зі стану психоемоційної рівноваги тощо);
- вихід зі спору посеред спору;
- підключення до спору «своїх слухачів» (команду підтримки), що відкрито демонструють свою прихильність одній стороні;
- застосування підміни, або завідомо неправдивої інформації;
- вчинення тиску на протилежну сторону за допомогою застосування неправдивої інформації про неї, що спростовує її реноме (репутацію);
- важкий спосіб демонстрації власної позиції (нелогічний, швидкий виклад, застосування складної термінології чи іноземних слів тощо) з метою заплутати противника.

4.5. Уникнення помилок в аргументації під час здійснення професійної діяльності

Аргументацію називають коректною, якщо в ході її реалізації не порушуються вимоги до неї (процедури обґрунтування, логічні умовиводи, процеси комунікації та демонстрації аргументів).

В інакшому випадку, аргументацію називають **некоректною**.

До основних помилок некоректної аргументації відносяться некоректні докази, тобто докази, в яких присутня логічна помилка, яка може бути пов'язана як із

самою тезою (наприклад, її підміною чи втратою), так і з аргументом чи демонстрацією.

Підміною тези (софізм) називають свідому заміну раніше висловленої тези на іншу, подібну до неї, але таку, що піддається кращому доведенню ніж початкова теза.

Втратою тези (паралогізм) називають несвідому втрату тези, відхід від неї через вчинення при її обґрунтуванні логічної помилки, що призвело до помилкового висновку та переходу до іншої тези.

Існує також помилка **звуження тези** – коли по суті було наведено так мало аргументів на її захист чи вони усі були несуттєві, що вона залишилась недостатньо доведеною.

Оберненою до цієї помилки є помилка **розширення тези** – коли з доведення випливає не тільки вихідна теза, а й попутно незначимі чи хибні доводи («хто доводить дуже багато, той нічого не доводить»).

Як відомо, в традиційній логіці аргументи розподіляються на :

– **аргументи ad rem** (відносяться до речі, змісту справи) – мають пряме відношення до питання, що обговорюється, спрямовані на доведення хибності положення, що висувається опонентом;

– **аргументи ad hominen** (відносяться до людини) – не відносяться до тези, як предмету обговорення, використовуються для того, щоб створити видимість доказовості і отримати перемогу.

Основні помилки з аргументами ad rem:

– *хибність використовуваного аргументу* (наприклад, теза про те, що «тільки бджоли літають» є хибною, адже є ще пташки, літаки тощо);

– *коло в доведенні* – коли істинність одного тезису доводиться тим самим тезисом, висловленим в іншій формі;

– *протиріччя в аргументах* – логічна помилка, коли аргументи, що висуваються в якості доведення, суперечать одне одному.

Основні помилки з аргументами *ad hominen*:

– аргумент до аудиторії (замість того, щоб обґрунтувати істинність тези, робиться спроба вплинути на думки, почуття, настрої аудиторії);

– аргумент до особи (робиться аналіз не тези, а самої особи, яка висунула цю тезу в якості аргументу; при цьому цій особі-опоненту приписуються реальні і нереальні недоліки);

– аргумент до мас (робиться спроба нав'ючити широкий круг людей, використовуючи їх груповий егоїзм чи групові інтереси, расові чи національні теми, надаючи хибні обіцянки);

– аргумент до марнославства (висловлювання на адресу опонента великої кількості похвал, в надії на те, що він стане лояльнішим);

– аргумент до авторитету (використання в якості аргументу судження відомих людей, адже не всі їх висловлювання є істиною);

– аргумент до сили (використання загрози про настання несприятливих наслідків);

– аргумент до незнання (надання в якості аргументів таких даних, які широкому загалу невідомі, або такі, що їх неможливо перевірити; при цьому опонента обвинувачують у некомпетентності);

– аргумент до жалості (дії, спрямовані викликати в опонента відчуття жалості та співчуття).

Також в аргументації не припустимими є такі помилки, як відхід від теми, довгі монологи про речі, що не мають прямого стосунку до питання, спроби заплутати основу думку непотрібними деталями та дрібницями.

Помилками демонстрації є помилки, пов'язані із порушеннями законів логіки, зокрема принципів умовиводу (похибка «не впливає», похибка «хибного слідування»). Так, наприклад, деякі правники вважають, що якщо вони зв'язали кілька речень такими словами, як «з цього випливає», «відповідно», «а отже», «тому», «значить» і тому подібне, то це автоматично встановило логічний зв'язок між ними. Такий прийом не є побудований на логічних зв'язках, він підмінений психологічними асоціаціями.

4.6. Психологія маніпуляцій в юридичній діяльності

Маніпуляція – це мотивований вплив однієї людини чи групи осіб на підсвідомість іншої людини, наслідком чого є застосування нею певних дій, що визначально не входили в сферу її інтересів чи бажань.

Виділяють два основних види маніпуляцій:

- 1) маніпуляції масовою свідомістю;
- 2) міжособистісні .

Причинами маніпуляцій є:

- 1) розвиток інформаційних технологій, що дає можливість розширеного психологічного впливу на масову та індивідуальну свідомість;

2) усі сучасні ЗМІ – ділові підприємства, які отримують доходи від торгівлі своїм часом;

3) зіткнення інтересів і мотивацій різних індивідів, груп, владних структур і громадянського суспільства у всіх сферах суспільного життя.

Способами захисту від маніпуляцій є:

1) відхід від спілкування;

2) збільшення дистанції в спілкуванні маніпулятора;

3) блокування психологічного впливу шляхом ігнорування або надягання «маски» спілкування.

Тема 5. Уміння і навички юриста брати участь у дискусіях та дебатах

5.1. Складання інформаційного тексту в професійній діяльності юриста.

5.2. Участь юриста в дискусії.

5.3. Дебати в юридичній діяльності. Підготовка юриста до дебатів.

5.4. Психологічні методи впливу в юридичній діяльності.

5.1. Складання інформаційного тексту в професійній діяльності юриста

Складання юридичних документів являє собою перенесення в текстову форму їх правового змісту. Правила складання різних юридичних документів різні, проте є можливість виділити щось спільне, незалежне від виду документа.

Будь-який документ повинен бути оформлений юридично грамотно і містити правильні відомості про всі події, які висвітлює автор, який його склав. Документ необхідно складати на спеціальних бланках або стандартних аркушах паперу. У разі виправлення в документах робиться спеціальне застереження «Виправленому вірити», який завіряється підписом і печаткою. При перекресленні необхідно, щоб виправлений текст був видний.

Вимоги до тексту юридичного документа:

- 1) директивність і офіційність;
- 2) логічна повнота і закінченість тексту;

- 3) точність і визначеність юридичної форми;
- 4) максимальна економність;
- 5) спокій і неупередженість;
- 6) культура стилю і мови документа;
- 7) використання легально певних юридичних термінів для позначення понять, невідомих у звичайній мові.

Виклад матеріалу має здійснюватися логічно цілісно, послідовно, відповідно до загальних правил логіки.

Найбільш відома логічна схема складання правозастосовних та ініціюючих юридичних документів, у якій виділяються частини:

- вступна (визначення суб'єктів, що створюють документ, об'єкта і характеру розкритих у документі правовідносин);
- описова (визначення фактичних обставин справи, що є підставою для видання документа);
- мотивувальна (посилання на норми права, що, на думку авторів документа, є регуляторами певних в описовій частині суспільних відносин);
- резолютивна (визначення суб'єктивних прав і обов'язків конкретних учасників правовідносин установлюваних або ініційованих).

Професійна робота юриста з документами передбачає їх використання для визначення, підтвердження та реалізації юридичних прав і обов'язків учасників правовідносин, які містяться в цих документах.

При тлумаченні юридичних документів можуть застосовуватися такі основні методи.

- Граматичний.

- Логічний.
- Систематичний.
- Спеціально-юридичний.
- Телеологічний.

5.2. Участь юриста в дискусії

Дискусія – метод знаходження істинного знання чи вирішення проблеми в результаті колективного обговорення спірного положення чи існуючої проблеми.

Зміст дискусії полягає в обміні думками з певної теми (проблеми, питання) між зацікавленими сторонами, чи індивідами, втягнутими у дискусію.

Виділяють такі види дискусії:

- «побіжна» (виникає стихійно під час розгляду й обговорення складних питань, які цікавлять більшість);
- дискусія, спрямована на формування переконань;
- справжня дискусія (спеціально організовується для розгляду важливої дидактичної проблеми).

Методика проведення дискусії передбачає три етапи:

- актуалізація теми дискусії, з'ясування її важливості для вирішення тієї чи іншої потреби;
- обговорення спірних питань, висловлювання шляхів вирішення проблеми, пошук компромісних варіантів;
- обговорення результатів дискусії та формулювання висновків.

Правила ведення дискусії:

- точна постановка проблеми;

- відкрите та вільне висловлювання власної позиції з предмету дискусії будь-яким з учасників дискусії;
- при обговоренні предмету дискусії учасниками використовуються науково обґрунтовані методи та прийоми вирішення проблеми;
- при обґрунтуванні власної позиції учасниками використовуються коректні методи аргументації;
- усі учасники дискусії демонструють взаємоповагу та бажання встановлення істини.

5.3. Дебати в юридичній діяльності. Готування юриста до дебатів

Дебати (від фр. – *débat*) – це різновид дискусії, активними учасниками якої є дві сторони з різними точками зору, які в процесі публічного висловлювання власної позиції намагаються привернути на свій бік прихильність третьої, пасивної сторони (слухачів).

Головною метою активних учасників дебатів є не стільки спростування позиції протилежної сторони, скільки привернення на свій бік якомога більше уваги та прихильників.

Основними елементами дебатів є:

- критерії, за якими вимірюється істинність тієї чи іншої позиції;
- аргументи;
- докази;
- перехресне опитування, в результаті якого виявляється прихильність слухачів до тієї чи іншої позиції активних учасників дебатів.

Основні підходи для вибору теми дебатів:

- вона має збуджувати інтерес;
- вона має бути суперечливою;
- вона має бути зрозумілою;
- вона має бути придатною до пізнання та вивчення;
- вона має широкий спектр варіантів вирішення.

Навички проведення дебатів у професійній діяльності.

Не викликає жодних сумнівів ефективність проведення дебатів. Зокрема, для юриста взагалі досвід участі у дебатах необхідний, адже завдяки цьому він набуває велику кількість навичок, таких як:

- вміння захищати свою думку;
- пошук доказів на підтвердження власних суджень (удосконалення роботи з аргументами, контраргументами та їх ефективному застосуванні в якості доказів);
- досвід публічного виступу;
- налаштування темпу та емоційності промови;
- засіб для збагачення знань і не тільки з права;
- навчання тому, щоб своєю промовою викликати довіру, прихильність слухачів;
- навчання у тому, щоб логічно вибудовувати та захищати свою думку тощо).

Часто в правових школах застосовують «гру у дебати» для розвитку відповідних навиків та здібностей. Участь у дебатах для майбутнього фахівця-правника завжди несе позитивне забарвлення, адже у будь-якому випадку (програш/виграш у дебатах) особа збагачує свій досвід.

Готуючись до дебатів, учасники разом з колегами дізнаються так багато нового, щоб віртуозно оперувати

знаннями і в подальшій діяльності завжди користуватися новими навичками.

Щоб самостійно опанувати ефективну участь у дебатах використовується такий технічний прийом, зміст якого зводиться до того, що людина обирає тему, що відповідає вимогам дебатів, а потім захищає її з позиції одного її суперечливого боку, а потім з іншого, напрацьовуючи при цьому систему доказів, аргументів і контраргументів.

Дебати як спосіб встановлення істини зустрічається дуже часто саме у юридичній сфері. Зокрема у суді обидві сторони (позивач, відповідач, або сторона захисту та сторона обвинувачення), прагнуть захистити свою позицію, аргументуючи факти, спростовуючи чи підтверджуючи докази. Таким чином, кожна сторона, маючи протилежні інтереси, розраховує на об'єктивний розгляд справи, та має право вимагати повного, об'єктивного розгляду справи.

Участь у дебатах – це можливість розширити світогляд, навчитися бачити проблему з кількох сторін, критично мислити, аналізувати інформацію, аргументовано і толерантно відстоювати свою думку.

Отже, навчання ефективній участі у дебатах є неодмінною передумовою успіху у правовій діяльності.

5.4. Психологічні методи впливу а юридичній діяльності

Переконання – це один із способів впливу на особистість, прийом впливу на свідомість, почуття і волю вихованця з метою розвитку свідомого ставлення до

навколишньої дійсності. Потрібно диференціювати переконання як: 1) психічну властивість особистості і 2) метод впливу на свідомість і волю вихованця, кінцевою метою застосування якого і є формування переконання в першому значенні.

Метод переконання формує погляди людини, мотиви поведінки і дій. Важливо зрозуміти, чим людина керується при прийнятті рішень, наскільки усвідомлено відбувається цей вибір. Завдання юриста за допомогою психологічних знань допомогти сформувати правильні переконання. За допомогою цього методу розкриваються норми поведінки, доводиться необхідність правильної поведінки, показується значимість для особистості тих чи інших норм поведінки.

Метод переконання сприяє виробленню у людини впевненості у правильності того чи іншого знання, затвердження, думки. Отже, використовуючи цей метод потрібно передати і закріпити у свідомості вихованця певну інформацію, сформувати впевненість по відношенню до неї. Переконаність у правильності ідеї формується у процесі практичної діяльності людини.

Бесіда – це питально-відповідний метод активної взаємодії вихователя і вихованців. Для ефективності результату вихователю важливо продумати систему питань, що підводить вихованця до правильних висновків. Зазвичай намічаються головні, додаткові і уточнюючі питання. Якщо у процесі бесіди від приватних питань переходять до загальних висновків, бесіда носить евристичний характер. Переконує сенс бесіди тим більше, чим більше використовується опора на власний досвід

вихованця. Розрізняють розмови: естетичні, політичні, етичні, пізнавальні, про спорт, працю та ін.

Пропаганда (від лат. *propago* – «поширюю») – як елемент маніпуляції є формою впливу на свідомість людей, формування у них певних поведінкових реакцій чи стереотипів, через сформований для цих цілей механізм поширення спеціальної інформації.

Розрізняють позитивний (конструктивний) та негативний (деструктивний) види пропаганди.

Під позитивною пропагандою мається на увазі пропагування (поширення) ідей соціальної єдності, згуртованості, суспільної гармонії, а також гуманістичних чи екологічних ідей тощо. Позитивна пропаганда виконує виховну, навчальну та гуманітарну функції розвитку суспільства.

На відміну від позитивної пропаганди, негативна пропаганда спрямована на формування в суспільстві таких поведінкових стереотипів, реакцій, панівних установок, які б відповідали інтересам не всього суспільства, а лише його окремої частини чи групи осіб. Більше того, негативна пропаганда може призвести до руйнування основних прав і свобод громадян. Негативна пропаганда завжди несе в собі елементи маніпуляції.

Перевірка засвоєння матеріалу блоку «Критичне мислення». Тестові завдання:

1,3,4,5,6,7,33,34,35,36,37,38,39,40,41,43,44,56,62,63,84,90,97, 98,124,125,132,135,136,137,140,148,151,155,156,157,160,161

АНАЛІТИЧНЕ МИСЛЕННЯ ПРАВНИКА

Тема 6. Сутність аналітичного мислення в роботі юриста

6.1. Здатність юриста розуміти суть ситуації, проблеми та завдання.

6.2. Прогнозування розвитку ситуації.

6.3. Уміння структурувати й оцінювати інформацію.

6.4. Доведення, переконання, преференція, провокування в юридичній діяльності.

6.5. Дедуктивні та індуктивні міркування у правовій діяльності.

6.1. Здатність юриста розуміти суть ситуації, проблеми та завдання

Юристові, як і будь якій людині, притаманний цілий спектр різноманітних та полярно забарвлених емоцій (радість-злість, впевненість-розгубленість, гордість-сором, любов-ненависть тощо), які класифікують на позитивні і негативні, прості та складні, активні (стенічні) та пасивні (астенічні) тощо.

Така емоційна нестабільність істотним чином може вплинути на негативні наслідки професійної діяльності.

Відповідно, постає питання у формуванні професійної емоційної стабільності, управлінні власними емоціями, спрямуванні їх у потрібне русло задля ефективної юридичної діяльності.

Професійна емоційна стабільність юриста полягає у виробітку та активному збудженні таких емоційних станів

та відчуттів, які формують його *професійний емоційний стан*, зокрема:

- відчуття законності, професійного обов'язку;
- відчуття відповідальності;
- відчуття толерантності;
- доброзичливості;
- милосердя;
- емпатії;
- справедливості та пошуку істини будь за що.

Нерідко зустрічається висока ступінь емпатії між юристом і клієнтом, що супроводжується відчуттями хвилювання, співпереживання та бажання захистити особу у неправомірний спосіб, що скоїла правопорушення, що негативно впливає на професійну репутацію юриста.

Зрозуміло, що така поведінка юриста, коли його клієнт «виводить» його з фази емоційної стабільності, пов'язана із тим, що, як правило, люди звертаються за правничою допомогою у «пікові» моменти свого життя, коли сплеск емоцій знаходиться на високому рівні, що не може не відчути юрист як і будь-яка інша людина. **Однак юрист повинен стримувати свої емоції.**

Як відомо, професійна діяльність юриста відбувається у три етапи:

- ознайомлення зі справою (збір та вивчення інформації);
- аналіз інформації (підвищена увага до кожної деталі, що відноситься до справи, формування об'єктивної оцінки стану справи);
- винесення рішення по справі (саме на цьому етапі емоційна стабільність юриста перебуває у ризиковій

фазі, адже винесення вироку може бути необ'єктивним у разі порушення емоційного балансу).

Слабкий емоційний профіль юриста призводить до порушення службової дисципліни, втрати професії, порушення психічного та фізичного стану здоров'я.

Отже, професійна емоційна стабільність юриста із притаманним набором психоемоційних якостей формують поняття емоційної культури юриста.

Емоційна культура юриста передбачає управління своїм емоційним станом, безперервний контроль за емоціями та спрямування їх у професійне русло, утримування емоції у межах професійного емоційного стану в процесі виконання професійних обов'язків.

Для підвищення стійкості емоційної культури юриста необхідні:

- 1) емоційні тренування;
- 2) навчання (заздалегідь проговорити із собою можливі діалоги із клієнтом, уявити собі можливі його реакції і бути готовим об'єктивно і неупереджено на них реагувати).

Емоційні тренування повинні досягати наступних цілей:

- емоційна рівновага (юрист, який допускає підвищені емоції, не заслуговує поваги і довіри у клієнтів);
- штучний прояв позитивних емоцій, якщо природно вони не проявляються (наприклад, для отримання необхідних відомостей в ході допиту);
- копіювання емоційного стану клієнта, щоб останній відчував безпеку і міг повноцінно відкрити усі деталі по справі.

Найвищою метою тренування емоційного стану юриста є формування гнучкого, піддатливого способу прояву емоцій під кожен потрібну фазу співпраці із клієнтом. В даному випадку не завадить вивчення основ акторського мистецтва.

Проблеми – складні теоретичні або практичні питання, що потребують розв’язання, вивчення, дослідження.

Завдання – є спонукальним наслідком проблеми, яку необхідно вирішити через ряд послідових етапів, що впливають із кінцевої мети. В більш вузькому сенсі завданням називають також цю саму мету, що дана в рамках проблемної ситуації, тобто те, що необхідно виконати.

У першому значенні завданням можна назвати, наприклад, ситуацію, коли необхідно дістати предмет, що знаходиться занадто високо.

У вузькому значенні, завдання іманентне вказівці – іншими словами наказ до виконання («Ваше завдання – дістати цей предмет»).

6.2. Прогнозування та психологія розвитку ситуації

Характерна особливість професійної діяльності майбутнього юриста полягає у тому, що головними об’єктами пізнання виступають не лише події, що відбуваються у теперішній час, а ті, що були у минулому чи можуть відбутись у майбутньому.

Успіх пізнавальної діяльності юриста зумовлений, передусім, надійністю прогнозів, які він сформулює.

Прогнозування – це сукупність методів передбачення майбутнього на основі побудови прогнозів. Як правило, при побудові прогнозів використовуються бази даних (статистичні, аналітичні дані про об'єкт прогнозування, дані експертів та фахівців тощо), а також різноманітні техніки прогнозування, у тому числі ймовірнісний аналіз.

Прогнозування може бути як прямим, коли формується розвиток майбутніх подій на основі застосування тих чи інших рішень і дій сьогодні, так і оберненим (ретропрогнозування), коли робиться висновок про зміну сьогоднішніх подій у результаті зміни того чи іншого фактора у минулому, є інструментом проектування минулого.

Здійснюючи свою професійну діяльність юрист повинен завжди прогнозувати її результат і передбачати хід майбутніх подій.

Елементи передбачення в роботі юриста вбудовані в саму її структуру, яка має такі етапи:

1) поставка правових цілей і завдань (усвідомлення конкретного завдання, передбачення результату);

2) планування роботи та відбір способів досягнення цілей (розбивка мети на окремі етапи правового процесу та виділення під кожен з них засобів та ресурсів; розподіл часу юридичної діяльності);

3) зведення отриманих результатів роботи, їх перевірка на відповідність сформульованим критеріям ефективності тощо;

4) оцінка результатів діяльності (передбачення можливих відхилень і небажаних явищ);

5) співставлення отриманих результатів із запланованими, врахування ймовірності небажаних відхилень, внесення певних коректувань у роботу.

Іншими словами, юрист на початку справи робить свій особистий прогноз щодо результатів її вирішення, але по ходу роботи із справою, заглиблення у деталі, його прогноз може змінитись.

У значній мірі ефективність роботи юриста визначається його здатністю діяти на випередження, що вимагає від нього володіння такими навиками і вміннями: аналітичні, діагностичні, оціночні, ризикологічні, рефлексивні, результуючі, корекційні тощо.

Прогностичні уміння в професії юриста:

Адвокат – передбачати можливі результати й інтерпретації наданих фактів, прогностичний вибір інформації, сприятливої для підзахисного.

Слідчий по справах неповнолітніх – прогнозувати варіанти розвитку особистості підлітка, попереджувати правопорушення.

Інспектор ДПС – вміння передбачати аварійну ситуацію по деяким непомітним ознакам (наприклад, по руху автомобіля, за кермом якого може бути неповнолітня, нетвереза чи хвора людина; по зміні дорожнього покриття).

Інспектор митниці – вміння миттєвої попередньої оцінки ситуації, прийняття попереджувальних оперативних рішень, на основі проникливості і професійного чуття/інтуїції.

Інспектор карного розшуку – розробка мір і заходів, які б могли виключити здійснення злочинів конкретними особами.

Нотаріус – вміння попереджати наслідки здійснюваних нотаріальних дій для клієнтів.

Слідчий – вміння здійснювати ретропрогнози (відновлювати картини минулого за тими доказами і відбитками, що залишилися у теперішньому).

Співробітник по боротьбі з економічною злочинністю – вміння прогнозувати як злочинні схеми і механізми, так і ймовірних злочинців.

Суддя – визначає прогноз впливу судового вироку чи рішення на такі аспекти суспільної думки, як формування у громадян правосвідомості, створення атмосфери невідворотності покарання, створення атмосфери морального осуду навколо злочинця, інтегрування в суспільну думку переліку причин і умов, що ведуть до злочинів.

Юрисконсульт – прогнозує успішність судових справ і мирових угод.

Кримінолог – передбачення основних змін (тенденцій, закономірностей) розвитку злочинності чи ймовірності здійснення злочину конкретними особами в недалекому майбутньому.

Здатність діяти на випередження відносно очікуваних подій в психології отримала назву **антиципації**.

До юристів висуваються окремі, психологічні вимоги щодо роботи з людьми в процесі розвитку правової ситуації. Так, на них лягає значна доля відповідальності за психологічний стан клієнтів (підзахисних).

Отримавши професію юриста, людина бере на себе зобов'язання захищати, оберігати людей від

несправедливості та протиправ'я, не дивлячись на їх правовий статус.

Володіючи прогностичними навиками, юристи багато у чому можуть запобігти настанню небажаних подій, застерегти людей від протиправного поступку, спрямувати їх у правове поле.

6.3. Уміння структурувати й оцінювати інформацію

Зазвичай під інформацією мають на увазі дані, знання, відомість про когось (щось), повідомлення, звістку та ін.

Під інформацією розуміється «документовані або публічно оголошені відомості про події та явища, що відбуваються у суспільстві, державі та навколишньому природному середовищі». Тут мова йде про інформацію у соціальному, суспільному значенні. Юристи, як правило, мають справу із правовою інформацією.

Під «правовою інформацією» як різновиду суспільної інформації розуміють масив правових актів і тісно пов'язаних з ними довідникових, нормативних матеріалів, що охоплюють усі сфери правової діяльності.

Структура правової інформації:

– *Офіційна правова інформація* (її джерелом є відомості, закони, нормативно-правові акти, підзаконні акти), що формуються органами державної влади; вона спрямована на регулювання суспільних правовідносин).

– *Інформація індивідуально-правового характеру* (інформація, що виходить від суб'єктів права, що не мають

владних повноважень; вона спрямована на створення (зміну, припинення) конкретних правовідносин).

– *Неофіційна правова інформація* (система даних, яка не несе правових наслідків).

Офіційна правова інформація поділяється на:

– нормативну (закони, підзаконні акти, міжнародні угоди, внутрішньодержавні угоди);

– іншу офіційну правову інформацію (акти загального характеру, акти офіційних пояснень, правозастосовні акти).

Інформація індивідуально-правового характеру поділяється на:

– договори (наприклад, договір поставки);

– скарги, заяви, що породжують юридичні наслідки.

Неофіційна правова інформація поділяється на:

– матеріали підготовки, обговорення та прийняття за основу проектів законів та підзаконних актів;

– неофіційні збірники нормативно-правових актів;

– статистика правових даних по тому чи іншому відділу правової діяльності (статистика злочинів, дані на злочинців тощо);

– зразки та копії ділових паперів;

– коментарі авторитетних науковців на ті чи інші законодавчі акти, реформи тощо.

Інформаційна культура правника полягає у ефективному використанні правової інформації, правильному підборі різноманітних джерел інформації, згідно з потребами реалізації конкретної правової діяльності, безперервному саморозвитку та самонавчанні

на базі необмеженого доступу до суспільної інформації загалом, постійному поглибленні знань з права (фундаментальних, спрямованих на вивчення усіх закономірностей держави і права; спеціалізованих, спрямованих на вивчення конкретних юридичних знань в окремих галузях юридичної науки).

6.4. Доведення, переконання, преференція, провокування в юридичній діяльності

Будь-яке твердження, до тих пір, поки воно не буде доведе як хибне чи істинне, є просто твердженням (або нейтральним твердженням).

Доведення – це розумовий процес, побудований на законах логіки, зміст якого полягає у встановленні істинності чи хибності твердження (положення, судження) на основі використання тверджень, істинність яких була доведена раніше.

В юридичній науці і практиці поряд із категорією «доведення» використовують і споріднену до неї категорію «судовий доказ».

Судовий доказ – це діяльність, що одночасно включає в себе і пізнання істини, і доведення, що розгортається в період розгляду судової справи. Як видно, судовий доказ вміщує в себе процедуру доведення, але є більш трудомісткою справою, адже вміщує в себе:

- збирання інформації;
- перевірку інформації;
- розробку системи оцінки інформації;
- формулювання доказів.

Судовий доказ здійснюється не лише на основі законів логіки, а і підлягає дії юридичних законів.

Переконання – метод управління, зміст якого полягає у використанні різноманітних методик впливу на свідомість людини через механізм активної комунікації з метою зміни принципової позиції об'єкта переконання на потребу суб'єкта переконання.

До основних засобів переконання належать пропаганда, агітація, виховання, роз'яснення, навчання та обмін досвідом.

Преференції (від лат. preferential – перевага) – сукупність певних послаблень чи пільг, створення окремих умов, задля ефективного забезпечення певних цілей.

Провокація – сукупність певних дій чи заходів, спричинених для ініціювання однієї подій чи ланцюгу подій, наперед запланованих ініціаторами провокації (провокатором). Як правило, провокація планується з негативними наслідками для об'єкта провокації.

6.5. Дедуктивні та індуктивні міркування у правовій діяльності

В загальному розумінні, під дедукцією мається на увазі метод пізнання дійсності від загального до часткового, шляхом проникнення у внутрішню сутність предмета пізнання на основі відсікання чогось непотрібного та несуттєвого і з'ясування стрижневих, визначальних елементів, чинників та факторів пізнаваного предмету.

Дедукція буває:

– пряма – коли відразу відбувається перехід від засновків до висновків (наприклад, якщо іде дощ, то будуть добре рости квіти);

– непряма – коли істинність тези (висновку) доводиться через її заперечення, або зведення до абсурду (наприклад, якщо іде дощ, то квіти будуть погано рости, а відтак ми спостерігаємо, що дощі ідуть, квіти не загинули, а навпаки ще краще розквітли, значить коли іде дощ, квіти добре ростуть).

Дедуктивне міркування – це метод міркування, результатом якого є логічний висновок, істинність якого гарантується правдивістю засновків.

У процесі здійснення аналітичного мислення виділяють дедуктивні міркування, в яких ураховують структуру складних і простих висловлювань, що входять до їхнього складу.

Розрізняють велику кількість логічних форм (схем) дедуктивних міркувань. Проте серед усієї множини таких схем виділяються найтипівіші, які люди використовують переважно в процесах мислення та спілкування. Саме на них зосереджується увага.

Індукція – це метод дослідження, зміст якого полягає у формулюванні загальної картини предмета дослідження на підставі ретельного аналізу його складових частин. Іншими словами, висновок про цілісне (велике – закономірності) робиться на основі висновків про часткове (мале – факти, спостереження).

Індуктивний метод дослідження найбільш природний для людини у процесі пізнання дійсності, адже на підставі спостереження люди роблять певні

узагальнення, формулюючи таким чином цілісну картину світу.

Розрізняють повну та неповну індукцію.

Повна індукція – це коли закономірність, яка притаманна цілісній системі, так само притаманна і кожній структуроутворюючій частині (елементу) цієї системи, що доводиться в результаті проведеної оцінки.

Неповна індукція – це коли цілісній системі приписується властивість чи закономірність, притаманна більшій частині її складових елементів (наприклад, людству притаманна властивість до синергії, що проявляється у появі дітей, це означає, що більшість сімей прагнуть і здатні до відтворення, але цей висновок є результатом неповної індукції).

Тема 7. Аналіз отриманої інформації за допомогою аналітичного мислення

- 7.1. Розбиття інформації на складові частини.
- 7.2. Аналіз частин та інформації в цілому.
- 7.3. Окреслення ймовірних варіантів виконання завдань у діяльності юриста.
- 7.4. Обрання оптимального рішення.
- 7.5. Конфліктогенна тактика в роботі юриста.

7.1. Розбиття інформації на складові частини

Інформація в загальному розумінні – це система даних, відомостей, значень, що описують стан та характеристики тих чи інших об'єктів дійсності. Інформацію поділяють на вхідну, що надходить із зовнішнього по відношенню до суб'єкта інформації середовища, та вихідну, що повідомляється самим суб'єктом у зовнішній світ (іншим суб'єктам інформації).

Інформацію поділяють на відкриту (доступ до якої гарантується законом і є рівним для усіх верств населення) та закриту (доступ до якої регламентується для певного кола осіб).

Однією з форм інформації є документ, в якому міститься певна система знань та відомостей. Завдяки матеріальній формі зберігання інформації в документі (листи, літописи, книги, фото, відео, USB-флеш-накопичувач тощо) існує можливість зберігати, розповсюджувати, обробляти та відтворювати інформацію.

Інформаційний продукт як матеріальний носій інформації створюється з метою задоволення

інформаційних потреб суспільства та слугує визначальній суспільній цілі – інформаційному (науковому, культурному, соціальному, моральному, гуманістичному, екологічному, економічному, правовому) розвитку.

Інформаційна послуга – вид діяльності, спрямований на задоволення інформаційних потреб громадян, шляхом створення та реалізації серед населення інформаційного продукту.

Правова інформація – це сукупність знань, відомостей, що описують чи регламентують суспільно-правові відносини. Матеріальною формою правової інформації, що описує суспільно-правові відносини виступають юридичні факти, правопорушення, правова статистика, наукові видання тощо. Матеріальною формою правової інформації, що регламентує суспільно-правові відносини виступають закони, підзаконні акти, договори, інструкції, настанови тощо.

Інформаційний запит – форма реалізації інформаційної потреби громадян, яка полягає у їх законному праві на задоволення інформаційної потреби через регламентований механізм отримання інформації від розпорядника інформації (запит в архівну службу, запит в податкову службу, запит в статистичну службу тощо). В Україні механізм інформаційного запиту регламентується законом «Про доступ до публічної інформації» (від 13.01.2011 № 2939-VI) [36]. В зазначеному законі визначено строки підготовки відповіді на інформаційний запит, порядок оплати за надання інформації, процедури відмови чи відтермінування щодо надання інформаційної послуги тощо.

Можна зробити висновок, що інформаційна культура юриста призначена, перш за все, для розвитку його професійної культури. Адже вміння володіти інформацією сприяє професійній діяльності, дає можливість правильно приймати відповідні юридичні рішення, передбачати різноманітні ситуації, прогнозувати роль та значення правоохоронної діяльності.

7.2. Аналіз частин та інформації в цілому

Аналізувати, пізнавати інформацію можна за допомогою певних методів пізнання.

Метод в загальному розумінні – це шлях, спосіб пізнання будь-якого явища чи процесу, а у вузькому – прийом, техніка чи технологія пізнання.

Усі методи правового дослідження поділяються на загальнонаукові та конкретно-юридичні.

До загальнонаукових методів пізнання можна віднести: дедуктивний, індуктивний, синергетичний, діалектичний, статистичний методи, а також методи наукової абстракції, поєднання логічного та історичного, аналізу та синтезу, спостереження, формалізації, аксіоматичний метод.

Синергетичний метод дослідження – вивчення закономірностей розвитку права в цілому, а також його підсистем, частин і компонентів, що взаємодіють між собою, породжуючи нові виклики і нові способи взаємодії між суб'єктами права.

Метод діалектики – пізнання правових явищ і процесів у їхньому загальному зв'язку і взаємозалежності, в стані безперервного розвитку, джерелом якого є єдність і

боротьба протилежностей, переродження кількості у якість, відбракування та добір форм та властивостей явищ і процесів у ході їх історичної генези тощо.

Дедуктивно-індуктивний метод. Як правило, юристи використовують методи дедукції та індукції одночасно, у їх нерозривному взаємозв'язку, адже індукція дозволяє просуватись по лінії «факти-висновки», тоді як дедукція – по лінії «гіпотеза – експериментальні факти».

Дедукція – це метод, який дозволяє проникнути у внутрішню сутність явища шляхом відсікання чогось другорядного, несуттєвого, а саме: можна зробити висновок про внутрішні закономірності правового явища, вивчаючи його зовнішні прояви – на основі великого робимо висновок про мале.

Індукція – навпаки, аналізуючи внутрішній прояв правових явищ робиться прогноз про їх зовнішні (опис поверхневих форм) – на основі малого робимо висновок про велике.

Статистичний аналіз – це аналіз даних, що дають кількісну характеристику стану та розвитку того чи іншого об'єкту дослідження.

Метод наукової абстракції – метод пізнання дійсності, шляхом абстрагування (відсікання) від несуттєвих ознак явища чи процесу по ходу заглиблення у його внутрішні стрижневі зв'язки та властивості. Як правило, метод абстрагування використовують у законотворчому процесі, при побудові системи взаємозв'язків між явищами і процесами, формулюванні науково-категорійного апарату, створенні моделей, сценаріїв, планів тощо.

Метод аналізу і синтезу. Юрист, як правило, одночасно використовує обидва цих методи при дослідженні правових явищ і процесів. Так, під аналізом розуміється розкладання цілого на частини, а під синтезом – інтегрування частин в єдине ціле. Як видно, метод аналізу та синтезу подібний до методу дедукції та індукції, позаяк метод аналізу та синтезу частіше асоціюють із застосуванням методів математичного, статистичного аналізу, що дозволяють якісні характеристики об'єктів пізнання вибудовувати крізь призму аналізу кількісних даних.

Метод порівнянь – метод пізнання, в основі якого лежить отримання відомостей про об'єкт дослідження крізь призму його співвідношення із іншими об'єктами даної системи чи інших систем. Порівнюючи властивості (ознаки) досліджуваного об'єкту із властивостями інших об'єктів визначається місце даного об'єкту в системі, його спільні та відмінні риси із іншими об'єктами системи, його функції у тій чи іншій системі тощо.

Посвідчення історичного і логічного методів. Юрист у своїй практиці, як правило, одночасно використовує обидва ці методи пізнання дійсності. Адже, скажімо, історичний метод пізнання дозволяє простежити хронологію розвитку того чи іншого правового явища чи процесу, тоді як логічний метод дозволяє виявити причинно-наслідкові зв'язки появи тих чи інших явищ і процесів, а також з'ясувати чинники розвитку досліджуваного об'єкту за тією траєкторією, що історично мала місце.

Спостереження – найприродніший метод пізнання дійсності, який вбудований у свідомість людини від

народження. Спостерігаючи за тим чи іншим правовим явищем чи процесом, юрист накопичує певний багаж знань, що дозволяє йому розуміти досліджуваний об'єкт адекватно тому, як він багаторазово проявляв себе на очах у дослідника.

Формалізація. Це метод, при якому інформацію стискають у символи, терміни, формули, моделі, тобто теоретичну форму перетворюють у символічну конструкцію, яка не потребує великих обсягів описового характеру.

Аксиоматичний метод. Дозволяє будувати теоретичні дослідження, розробляти нові правові положення на базі аксіом (тверджень, що не потребують доведення), використовуючи основні закони логіки. Як правило, аксиоматичний метод використовують при формулюванні нових термінів і понять, усуненні правових колізій тощо.

До спеціальних методів дослідження відносять: кліометричний метод, експеримент, ретроспективний метод.

Кліометричний метод – вивчення передумов формування, а також особливостей розвитку інституційно-правової системи суспільства.

Експеримент – метод пізнання, для реалізації якого створюється гіпотеза, для перевірки істинності якої формуються штучні (експериментальні) умови, в які передбачено помістити об'єкт дослідження.

Ретроспективний метод – вивчається правовий досвід минулого з перспективою прогнозування майбутнього. Ретроспективний метод аналізує правові явища і процеси *після* того як вони відбулися. Головний

недолік ретроспективного методу в тому, що неможливо виправити вже існуюче положення. З його допомогою можна оцінювати вже ті аспекти права, що відбулися в минулому, наприклад: визначити частоту виникнення тих чи інших правових явищ і процесів, порівнювати юридичну практику минулого і сьогодення тощо.

Ці та інші методи (наприклад, соціологічні, психологічні) допомагають проникнути в суть правових явищ та дають їх цілісну характеристику.

7.3. Окреслення ймовірних варіантів виконання завдань у діяльності юриста

У своїй роботі юрист керується вимогою постановки та виконання завдань.

Як правило, *постановка завдання* впливає з потреби вирішення тієї чи іншої правової проблеми, ситуації, дилеми. Сам факт наявності правової потреби формує і мету завдання – вирішення проблеми.

Виконання завдання – це сукупність методів, засобів, заходів та прийомів, спрямованих на ефективне досягнення поставленої мети, вирішення наявної правової потреби.

Виконанню завдання передую складний розумовий процес, адже досягти поставленої цілі завжди можна різними шляхами, кожен з яких вимагає властивих йому витрат (людських, часових, матеріальних, психоемоційних тощо).

Ефективність юриста на шляху вибору того чи іншого варіанту виконання завдання полягає:

– по-перше – у вмінні розробляти кілька сценаріїв виконання завдання з деталізацією витрат по кожному з них;

– по-друге – у вмінні правильно відібрати найкращий з існуючих сценаріїв виконання завдання, а також запасний сценарій, що можна використовувати за умови настання найбільш ймовірної події по найкращому сценарію, що унеможливить його подальшу реалізацію.

Сценарний підхід у роботі юриста є неодмінною передумовою його ефективної діяльності, адже робота юриста повинна здійснюватись планомірно, по найкращій траєкторії досягнення поставленої мети.

Для побудови ефективних сценаріїв розвитку подій чи досягнення мети юрист постійно вдосконалює такі техніки та прийоми, як тайм-менеджмент, прогнозування, ймовірнісний аналіз, щоденна аналітика та накопичування інформації по наявній проблемі, правове моделювання, правове мислення тощо.

7.4. Обрання оптимального рішення

Як відомо, оптимум являє собою найкращий варіант з існуючих, наявних.

Оптимальним рішенням є таке рішення, реалізація якого, з одного боку, найбільш ефективним чином задовольняє потребу (вирішує проблеми), а з іншого – супроводжується низьким рівнем витрат (матеріальних та нематеріальних).

Скажімо, проблему перенаселення планети можна вирішити дуже швидко, але ціною великих людських жертв, що буде не лише неоптимальним рішенням, а й

таким, що йде в розріз із гуманістичною природою людини.

Отже, обранню оптимального рішення передують ряд таких процедур і правил:

- розробка багатьох рішень та підрахунків по кожному з них вигод і втрат;

- вибір оптимального рішення крізь призму його відповідності правовим, гуманістичним, культурним, етичним, релігійним, екологічним правилам та нормам;

- процес прийняття рішення та його наступна реалізація мають бути вчасними, адже оптимальне рішення може в мить перетворитись на неоптимальне, якщо на його реалізацію було витрачено час і хід подій вже змінився;

- оптимальне рішення – це рішення яке приймається повільно, наперед, із використанням усіх необхідних методів та приймів (швидкі, непідготовлені, необґрунтовані, незаплановані рішення вкрай рідко бувають оптимальними);

- професійна інтуїція, її розвиток здатні істотним чином позитивно вплинути на вибір оптимального рішення, що вимагає постійного заглиблення у професійні інтереси, напрацюванню великого багажу імовірнісних варіантів розвитку тих чи інших правових явищ і процесів.

7.5. Конфліктогенна тактика в роботі юриста

Юридичний конфлікт як різновид соціального конфлікту являє собою непримиренні правові позиції між його учасниками. Як правило, учасники юридичного конфлікту (дві чи більше сторін) сперечаються між собою

з приводу реалізації тих чи інших юридичних прав чи зобов'язань.

Конфліктогенна тактика в роботі юриста – застосування певних інструментів, засобів та дій, спрямованих на недопущення, погашення чи нівелювання юридичного конфлікту.

Основними інструментами та засобами, що використовуються у конфліктогенній тактиці юриста є:

- переконання за схемою «увага – інтерес – бажання вирішити конфлікт – дія»;
- манера спілкування (уважне стеження за жестами та позами супротивника, демонстрація спокою, відкритості та дружелюбності);
- управління емоційним станом (самоконтроль емоцій, недопущення емоційного зриву).

Основні конфліктогенні тактики:

наступ – якщо протилежна сторона пішла «у наступ», то найкращою тактикою у такому випадку є демонстрація спокою, твердий та переконаний захист своєї позиції, дати противнику зрозуміти, що односторонніх поступок у цій справі не буде і запропонувати компромісний варіант вирішення конфлікту;

поступлення – якщо супротивник у конфлікті швидко погоджується на запропоноване вами вирішення конфлікту, яке навіть суперечить його власним інтересам, то найкращою тактикою у такому випадку є виявлення ступеню зацікавленості сторони у вирішенні конфлікту, продемонструвати їй вигоди, які вона може понести від застосування того чи іншого варіанту вирішення конфлікту;

уникнення – якщо супротивник з будь-якої причини (почуття провини, страху, дискомфорту) намагається уникнути вирішення конфлікту, то найкращою тактикою у такому випадку є прояв ініціативи та наполегливості, активності у відстоюванні позиції, вимога продовження обговорення конфлікту з метою зацікавлення противника у результатах вирішення конфлікту, які можуть його задовольнити;

нехтування – якщо супротивник вважає, що конфлікт може вирішитись сам по собі і намагається всіляким чином уникнути розмови із протилежною стороною, то найкращою тактикою у цьому випадку є наступна: демонструвати складності та небезпечності наявної проблеми, проявляти ініціативу у вирішенні проблеми, пропонувати оптимальні шляхи вирішення проблеми, створювати сприятливу атмосферу переговорів.

Тема 8. Розуміння можливостей застосування системи відносин для виконання поставленого завдання в юридичній діяльності

8.1. Абстрагування, ідеалізація та конкретизація в юридичній діяльності.

8.2. Факт, аксіома, постулат.

8.3. Твердження, судження, істина.

8.4. Вплив емоцій на прийняття рішень.

8.5. Тренінг та інтелект у діяльності юриста.

8.6. Розвиток аналітичного мислення юриста

8.7. Системне мислення.

8.1. Абстрагування, ідеалізація та конкретизація в юридичній діяльності

Абстрагування (від лат. abstrahere – «відволікати») – змістова операція, філософський і логічний метод «відволікання», що дає змогу переходити від конкретних предметів (елементів) до загальних понять і законів розвитку. Аристотель розглядав абстрагування як процес, у результаті якого відкидається усе часткове, випадкове, другорядне і виділяється загальне.

Абстрагування у юридичній діяльності слугує засобом відсікання несуттєвих ознак, притаманних тому чи іншому юридичному явищу чи процесу, з метою концентрування уваги на значимих властивостях, виділення в них суттєвих сторін прояву досліджуваного об'єкту. За допомогою абстракції видається за можливе моделювати правові явища та процеси, здійснювати

законотворчу діяльність, виявляти правові потреби та проблеми медіанного громадянина.

Ідеалізація – це побудова ідеальних моделей, що у дійсності не мають чи наразі не можуть мати аналогів, але такі моделі виступають зразком, панівною ідеєю, до якої слід прагнути, з метою побудови кращого майбутнього варіанту світоустрою.

Ідеалізація у юридичній діяльності слугує засобом для розробки ефективних суспільно-правових відносин, в яких комплексно задовольняються правові потреби усіх громадян, є праобразом ідеального законодавства, норм та «правил гри». Вчені різних часів та народів багато уваги приділяли розробці моделі ідеальної держави (наприклад, Платон в праці «Держава», Томмазо Кампанелла в праці «Місто Сонця» тощо). Зазначені праці лягли в основу формування сучасного типу демократичних та соціально-орієнтованих моделей державного ладу.

Конкретизація – є способом пізнання дійсності, шляхом всебічної оцінки усіх систем та елементів, що їх утворюють, з метою точкового застосування отриманих даних у подальшій реорганізації та удосконаленні систем.

Конкретизація у юридичній діяльності зумовлює практичне застосування отриманих нових знань про правові явища та процеси у юридичний обіг, привернення уваги до деталей, виявлення та нівелювання правових суперечностей та удосконалення правових практик у специфічних, вузьких сферах права.

8.2. Факт, аксіома, постулат

Факт (від лат. *factum* – зроблене) – поняття, яке описує справжню подію або наслідок діяльності (онтологічний аспект), і що вживається для вираження особливого різновиду емпіричного знання, яке, з одного боку, здійснює вихідні емпіричні узагальнення, будучи безпосередньою основою теорії або здогадки, а з другого – несе у своєму змісті сліди семантичного впливу останніх (логіко-гносеологічний аспект).

Юридичні факти – це конкретна обставина, життєва подія, яку можна ідентифікувати із певною юридичною нормою та, відповідно, класифікувати із певними юридичними наслідками, які спричинюють ці обставини чи події. Юридичні факти відбуваються незалежно від законодавства, але ідентифікація їх за правовими наслідками дає змогу їх регулювати та впорядковувати.

Класифікація фактів на позитивні і негативні не варто змішувати з їхнім розподілом на правостановлюючі та правоприпиняючі.

Правові аксіоми (від грец. *аксіома* – твердження, що не потребує доведення) – це сукупність правових положень, догм та понять, очевидність істинності яких не викликає жодних сумнівів. Аксіоми, як правило, отримують офіційне закріплення і слугують фундаментом для формування тверджень, положень, теорій, гіпотез тощо.

Постулат (від лат. *postulatum* – умова, позов) – є у більшості випадків синонімом аксіоми, він, як і аксіома, не потребує доведення та впливає з фактичних даних. Але на відміну від аксіоми, постулат має бути сумісним (не

заперечувати дію) не лише інших постулатів (аксіом), а й отриманих нових експериментальних даних. В інакшому випадку постулат спростовується.

8.3. Твердження, судження, істина

Твердження – це положення, яке слугує спробою доведення істинності якоїсь думки, ідеї, що лежить в його основі. У мовленні відображається у формі стверджувального речення. У деяких випадках може виступати як синонім поняття «судження».

Судження – є формою мислення, результатом якого є встановлення чи відкидання наявності зв'язку між предметами судження, а також між предметами та їх ознаками, а також взагалі ставиться питання про наявність самого факту існування предмету чи його ознак. У мовленні відображається у формі оповідального речення.

Судження – це зв'язок понять. До складу судження входять: суб'єкт, предикат, зв'язка, воно виражається логічною схемою:

S - P,

де S – суб'єкт судження; P – предикат; «-» – зв'язка.

Суб'єктом судження називають предмет судження. предикатом – поняття про ознаку судження. Зв'язка виражає відношення між суб'єктом (S) і предикатом (P). Суб'єкт і предикат називають термінами судження. У деяких судженнях є квантори, що виражають кількість «всі», «кожен», «всілякий», «тільки», «жоден» тощо).

Наприклад, у судженні: «Всі студенти ЧНУ є активними учасниками наукових конференцій», як суб'єкт (S) виступає поняття «студенти ЧНУ», як предикат (P) –

поняття «активні учасники наукових конференцій». Зв'язка в даному прикладі – слово «є», квантор – «всі».

Зв'язки і відносини виражаються в судженні за допомогою ствердження (наприклад, «Всі угоди, які не відповідають вимогам закону, є недійсними») або заперечення (наприклад, «Деякі угоди не є законними»).

Істина – є перевірена часом (практикою, досвідом) інформація по відношенню до того чи іншого об'єкту дійсності, яку погоджуються класифікувати як правдиву.

Встановлення істини, скажімо, на стадії досудового та судового розслідування кримінального провадження є однією з цілей, без досягнення якої стає неможливим прийняття законного та справедливого рішення судом, яке б відповідало принципам верховенства права.

8.4. Вплив емоцій на прийняття рішень

Емоції – тимчасові, суб'єктивні переживання людини, які вона відчуває у різні важливі для неї моменти життя. Найбільш поширеними емоціями людини є гнів, радість, страх, відчай, інтерес, здивування, зневага, сором тощо.

Емоції становлять мотиваційну основу діяльності людини і відіграють важливу роль у її житті.

Професія юриста вимагає від людини прийняття швидких і правильних рішень в нестандартних ситуаціях. Суспільству потрібен спеціаліст, що вміє самостійно і критично мислити, здатний бачити проблему і творчо її вирішувати. А тому підвищуються вимоги щодо психологічних характеристик майбутніх юристів, рівня їх професійності та психологічної готовності.

Сьогодні поряд із розумовим інтелектом ведуть мову про обов'язковий розвиток емоційного інтелекту.

Під «**емоційним інтелектом**» розуміють здатність людини до ефективної комунікації за рахунок розуміння емоцій оточуючих і вміння підлаштовуватись під їх емоційний стан. Все це вимагає від фахівця в правовій сфері розвитку здібності гнучко змінювати власний емоційний стан, активно ним управляти, правильно оцінювати і розуміти свої емоції та емоції інших людей.

Юрист постійно професійно спілкується з клієнтами різного віку, статі, різних релігійних та культурних традицій, темпераментів, статусу тощо. Він має професійно та швидко при першій же розмові зчитувати усі невербальні знаки, які демонструє чи приховує клієнт.

Для успішної діяльності юриста одного лише розумового інтелекту недостатньо. Розвинений емоційний інтелект забезпечує юристу ефективну комунікацію, задля якої він інтуїтивно підбирає оптимальну форму спілкування, вистроює адекватні поведінкові та емоційні моделі відносин із клієнтами.

Емоційний інтелект розвивається не тільки під час вивчення психологічних особливостей комунікації людей, а, передусім, під час щоденної практики спілкування з різними людьми. Результатом успішного спілкування завжди виступають дружні, поважні, легкі, довірливі відносини. Люди, як правило, тягнуться до людини з розвиненим емоційним інтелектом, що напряду впливає на розширення клієнтської бази, успіху у професії.

8.5. Тренінг та інтелект у діяльності юриста

Тренінг – є однією з форм навчання як у сфері розвитку своїх когнітивних (знанневих) потужностей, так і у сфері розвитку особистих якостей, рис характеру, способів комунікації тощо.

Інтелект (від лат. *intellectus* «поняття», «розуміння», «раціональне пізнання») – це інформаційний потенціал знань конкретної особистості, в тому числі і правника, отриманий у результаті функціонування свідомості, мислення та розуму людини. По відношенню до суспільства використовуються терміни: «інтелект нації», «інтелект країни», «інтелект установи» і тому подібне.

Нерідко синонімом інтелекту виступає поняття «розум». Відповідно, виділяють:

– широко мислячу людину (широкий інтелект) – здатність піднятися над проблемою, побачити її в цілому, з усіма факторами та зв'язками, що на неї впливають, усвідомлення усіх вхідних та вихідних параметрів та розробка комплексного рішення по ній;

– вузько мислячу людину (вузький інтелект) розуміння проблеми на суб'єктивному рівні, винесення суб'єктивного рішення по ній.

У науковій літературі виділяють два фактори, що впливають на ступінь розвитку інтелекту – генетика та соціум. При цьому, соціальне середовище називають визначальним фактором для формування інтелекту людини (її статус, місце проживання, освіта, друзі, сім'я, культура, релігія тощо).

У вітчизняному суспільстві в якості основних факторів, що дозволяють визнати людину як

високоінтелектуальну, називають ефективність вирішення нею завдань, працездатність та вміння планувати і прогнозувати. В Японії головним фактором інтелекту виступає здатність до соціальної комунікації. У Китаї також фактор «соціального навику» є головним, але разом з тим важливими факторами є безпомилковість рішень і дій, відповідальність. В Австралії головним критерієм інтелекту виступає здатність до критики, пошуку нового та соціальної комунікації, а також вміння логічно мислити, мати вищу освіту та успіх у суспільстві. Американці пов'язують високий інтелект людини з її здатністю вільно спілкуватись, мати успіх у суспільстві, правильно говорити та справляти сприятливе враження.

Іншими факторами інтелекту називають пам'ять, уяву, творче вираження.

Інтелектуальна людина – це людина, що вміє думати, мислити, самостійно розмірковувати про ті чи інші речі, факти, події, правильно оцінювати вчинки інших людей. Очевидно, що людина, яка не вміє діставати, зберігати, аналізувати та адекватно відтворювати інформацію, не володіє розвиненим інтелектом.

Інтелект юриста передусім пов'язують із здатністю успішно справлятися із завданнями, алгоритми рішення яких йому не відомі. Мова йде про ефективне розв'язання проблемних ситуацій.

Інтелектуальну культуру юриста як комплекс знань та вмінь в правовій сфері пов'язують із такими факторами, як знання та використання законів логіки, вміння опрацьовувати та адекватно використовувати інформаційні джерела у правовій діяльності, здатність до успішної комунікації та аргументації.

8.6. Розвиток аналітичного мислення юриста

Професійне мислення юриста являє собою особливу форму розумової діяльності, своєрідність якої визначається специфікою завдань, які стоять перед фахівцем.

Професійній діяльності юриста притаманні такі риси правового мислення:

- витончена спостережливість;
- вміння сконструювати версію причин виникнення проблемної ситуації;
- слідування принципу об'єктивності під час формування висновків, гіпотез;
- широкий апарат використовуваних методів пізнання;
- вміння розгледіти особливе і одиничне в проблемній ситуації, відокремити головне від другорядного;
- вміння швидко переходити від мислення до дій і навпаки;
- вміння швидко переключатись на нові способи дослідження проблеми, якщо використовувані завели у «глухий кут»;
- вміння бачити проблему і швидко виходити з проблемних ситуацій.

При цьому під аналітичним мисленням юриста розуміють процес безперервного вирішення професійних завдань.

Для розвитку аналітичного мислення юристам необхідний міцний запас знань та готовність до їх застосування.

Головними рисами юриста щодо розвитку аналітичного мислення виступають: ненаситна допитливість, невтомлюваність у процесі постійного накопичення, аналізу та відтворення знань (теоретичних та практичних).

Аналітичне мислення юриста не є продуктом його «природної сили», а є результатом щоденних тренувань, зокрема під час:

- виконання завдань на порівняння тих чи інших правових явищ і процесів;

- здійснення аналізу (розкладання правових явищ на сегменти) та синтезу (узагальнення отриманих даних від сегментування) правових явищ і процесів;

- виявлення взаємозв'язків між явищами і процесами, складання сценаріїв їх розвитку у майбутньому;

- заглиблення у мотиви тих чи інших правових явищ і подій, абстрагуючись від фактів тощо.

У будь-якій аналітичній роботі можна виділити наступні етапи:

- збір інформації;

- розробка, відсів, добір, оцінка інформації;

- осмислення проблеми, виявлення фактів і тенденції її розвитку;

- формування результатів аналітики.

Результати аналітичного мислення завжди носять оціночний характер, вони не описують проблему, а дають правильне розуміння витоків та причин проблеми, що є неодмінною передумовою для напрацювання шляхів виходу із неї.

Аналітичне мислення юриста-науковця відрізняється від аналітичного мислення юриста-практика, оскільки перший відштовхується від фактичних даних і резюмує проблеми у теоретичних знаннях, а другий – навпаки, відштовхуючись від теорії, класифікує ті чи інші правові факти як проблемні, що потребують вирішення.

8.7. Системне мислення

В буденній практиці часто зустрічаються такі поняття, як «сонячна система», «нервова система», «система рівнянь», «правова система», «політична система» тощо. Усі вони уособлюються із поняттями системності, системи.

Будь-яка діяльність людини, в тому числі розумова, носить системний характер.

Система – сукупність взаємопов'язаних елементів, що утворюють цілісність, виконують певні системні функції, спрямовані на отримання певного корисного результату.

Системний підхід – метод пізнання дійсності, який спирається на вивчення елементів системи у нерозривному їх зв'язку, розкриття функціональних зв'язків між системними компонентами та закономірностей функціонування системи як на рівні її складових, так і в цілому.

Системне мислення – розумова діяльність, що побудована на застосуванні системного підходу до аналізу явищ і процесів і скерована певними принципами системності.

Основні принципи системності:

- цілісний характер систем;
- взаємозв'язок в системі цілого і частин;
- примат цілого над частинами;
- ієрархічність структури системи;
- взаємодія будь-якого об'єкта системи з множиною інших;
- наявність цілісного зовнішнього середовища та його вплив на властивості системи;
- динамізм систем, їх структури, характеристик елементів;
- неоднозначність у майбутньому можливого стану і поведінки зовнішнього середовища і системи, що досліджується;
- стійкість і/чи адаптація систем по відношенню до невідомого;
- орієнтація на високу ефективність реалізації системами їх функцій із урахуванням всіх основних видів системних ефектів (внутрішніх, зовнішніх, синергетичних).

Системне мислення в професії юриста є необхідним, адже завдяки цьому пізнавальний інтерес охоплює не лише горизонтальні зв'язки між досліджуваними правовими об'єктами та явищами (зв'язки, що формуються між об'єктами на одному рівні), а й вертикальні зв'язки, що формуються між об'єктами, що функціонують на різних рівнях системи.

Тема 9. Міркування в юридичній діяльності

9.1. Міркування в юридичній діяльності.

9.2. Визначення тверджень, які можуть або повинні бути істинними для заданих фактів і правил.

9.3. Мислення і мова юристів.

9.4. Міркування юриста.

9.1. Міркування в юридичній діяльності

Міркування – зіставлення думок, пов'язання їх задля відповідних висновків, аналітичного мислення для подальшої реалізації в практичній юридичній діяльності.

Міркування можна також розглядати як процедуру логічного виводу одного висловлювання на підставі іншого, або інших.

Міркування в юридичній діяльності дає змогу заповнювати інформаційні пустоти, формулювати цілісну картину перебігу юридичних фактів, комплексно підходити до вирішення правових проблем, розуміти причини та наслідки правових явищ і процесів тощо.

Основні ознаки міркування:

– чіткість та зрозумілість висловлювань, ясність та недвозначність трактування їх змісту;

– послідовність – нові висловлювання будуються не на пустому місці, а на основі інших істинних тверджень, що дає змогу формулювати багатоелементний ланцюг логічних умовиводів та здійснювати ефективне прогнозування та формулювання гіпотез;

– доказовість – будь-які умовиводи у процесі міркування мають відповідати основним законам логіки,

інакше процес міркування перетвориться на хаотичний відбір висловлювань, що не мають нічого спільного із істинним знанням.

9.2. Визначення тверджень, які можуть або повинні бути істинними для заданих фактів і правил

Твердження – це положення, яке слугує спробою доведення істинності якоїсь думки, висловлювання, ідеї, що лежить в його основі. На практиці відображається у формі стверджувального речення. У деяких випадках може виступати як синонім понять «судження», «висловлювання». Строго сформульоване твердження має назву «предикат».

Твердження класифікують як:

- істинні, що побудовані на істинних твердженнях;
- кривдні, що побудовані на неістинних твердженнях із порушенням законів логіки.

Формулювання тверджень, як правило, відбувається на підставі елементарних фактів, висловлювань про ті чи інші об'єкти дійсності, їх властивості чи зв'язки між ними.

Розглянемо факти, на основі яких побудовано твердження:

1. Земля кругла. Тут Земля є об'єктом твердження, а «кругла» – її властивістю. Дане твердження є істинним, адже побудовано на інших істинних твердженнях, доказом яких є фото та відеоматеріали нашої планети.

2. Чернівецька область є найбільшою областю України. В даному твердженні описано відносини між областями України, серед яких стверджується, що

Чернівецька область найбільша. Дане твердження є хибним, адже географічні карти, де Чернівецька область є найменшою за розміром областю України, свідчать про протилежне твердженню положення.

9.3. Мислення і мова юристів

Як відомо, сферу професійної юридичної діяльності становлять технології вичерпання соціальних конфліктів у галузі законодавства, управління, судочинства, а також у приватному житті. Юрист перебуває в постійному пошуку розумних і мирних способів подолання протиріч, узгодження інтересів і позицій. У будь-якому суспільстві саме юристи покликані забезпечити розробку, застосування і виконання певних правил, єдиних для всіх і визнаних більшістю обов'язкових моделей поведінки.

Юридичне мислення завжди виражається в мові «за необхідності складній і риторичній», тому що потрібно точно передати багато деталей і подробиць людських відносин, вказати шлях до справедливого погашення спорів з урахуванням життєво важливих інтересів особи і суспільства в цілому. По суті, в юридичній мові має бути зафіксована професійна картина світу – «правова система у формі загальних принципів, а також загальних і спеціальних понять, які існують у певному підпорядкуванні один одному».

Подібна неоднозначність вираження, множинність думок обов'язково враховуються юридичним мисленням, яке якраз і спрямоване на усунення виникаючих невизначеностей, на узгодження позицій і компроміс

інтересів. Завдяки цьому і вирішуються конкретні питання багатогранного життя суспільства.

Юристи використовують два логіко-методологічних стандарти:

1) юридичне міркування на основі додатка відомих норм закону до різноманітних фактів (цей стандарт історично склався в системі романо-германського права);

2) юридичне міркування з використанням прецеденту (даний тип мислення характерний для системи англосаксонського права).

Під юридичним міркуванням тут мається на увазі «послідовність констатацій, що мають значення і чітко з'єднаних один з одним згідно з певними принципами; послідовність, яка дозволить дійти висновків і рішень.

9.4. Міркування юриста

Міркування юриста є його професійною рисою, адже без побудови логічних умовиводів у процесі міркування, досягти поставлених цілей, виконання завдань видається нереальною справою.

Юрист у своїй роботі повинен керуватися такими принципами міркування, як:

- стратегічність;
- оперативність (швидкість);
- точність;
- логічність.

Як відомо, швидкість прийняття рішення напряму впливає на його якість. Як правило, швидкі рішення за якістю поступаються виваженим рішенням. Проте у багатьох сферах діяльності правника саме швидкість

прийняття рішення в ризикових (критичних) ситуаціях подекуди має життєво важливе значення.

Це, в свою чергу, висуває до юриста такі особливі вимоги, як напрацювання варіантів прийняття рішень в ризикових ситуаціях, що вимагає проведенням ним у вільний чи спокійний час додаткових міркувань з приводу тактики й стратегії поводження у нештатних ситуаціях.

Розумова діяльність та постійні тренінги є звичною роботою юриста у вільний від роботи час, адже на ньому лежить висока відповідальність за прийняті доленосні рішення.

Поряд з цим, процес міркування юриста залежить від його індивідуально-психологічних рис та ознак, зокрема: ширина та глибина поглядів, критичність та самостійність мислення, гнучкість та послідовність мислення тощо.

Мудрі рішення приймаються юристом, який володіє розвиненим апаратом міркування, має великий практичний досвід, постійно удосконалює власні індивідуально-психологічні ознаки, тренує логічне мислення.

Перевірка засвоєння матеріалу блоку «Аналітичне мислення». Тестові завдання: 2,14,16,17,19,30,32,42,45,46,47,48,53,54,55,57,58,59,60,61,65 88,91,117,139,146,154,158,159,162

ЛОГІЧНЕ МИСЛЕННЯ ПРАВНИКА

Тема 10. Правила та закони, які удосконалюють аргументацію в юридичній діяльності

10.1. Логічне мислення юриста.

10.2. Логічна структура аргументації.

10.3. Система правил аргументації.

10.4. Основні різновиди доведення в логіці висловлювань юриста.

10.5. Визначення впливу нових фактів або норм на тактику аргументації.

10.1. Логічне мислення юриста

Логічне мислення – це системна психічна функція, яка полягає в управлінні суб'єктом своєю увагою в процесі міркування таким чином, щоб прийти від істинних передумов до істинних висновків.

Логічне мислення є системною функцією, оскільки являє собою впорядковану, узгоджену роботу цілого ряду психічних функцій (що виступають у ролі елементів системи), в першу чергу функцій:

- уваги;
- рефлексії,
- волі,
- змістоутворення і самосвідомості (самосвідомості в значенні самоідентифікації, самовиявлення себе в якості джерела будь-якого роду активності).

Для того, щоб управляти своєю **увагою** в процесі міркування, перш за все потрібно рефлексувати, тобто усвідомлювати, що відбувається у власному мисленні в кожен момент часу, безперервно. Без такого самоспостереження за процесом мислення логічне мислення неможливе.

При цьому **рефлексія** може здійснюватися на кількох рівнях, переміщатися між якими можна, змінюючи позицію спостерігача за допомогою питань, заданих самому собі, а саме:

1. *Що я роблю?* (Цим питанням можна активізувати рефлексію і перейти з позиції «включеного діяча», який «розчинився» в тому, що він робить, на рівень «спостерігача»).

2. *Як я інтерпретую те, що спостерігаю?* (Цим питанням ми піднімаємося з рівня «спостерігача» до рівня «дослідника», на якому можливо усвідомлювати те, які теорії або установки ми використовуємо для інтерпретації, перебуваючи в позиції спостерігача).

3. *Чому я вибираю саме такі інтерпретації?* (За допомогою цього питання можна допомогти собі сфокусуватися на усвідомленні того, які пізнавальні стратегії ми використовуємо для вибору наявних теорій або створення нових, необхідних для інтерпретацій, таким чином, з позиції «дослідника» піднімаючись на рівень «методолога»).

4. *Які інтерпретації були б більш доречні, виходячи з моїх цінностей?* (Це питання дозволяє піднятися до позиції «змістоутворювача», на якій можливо віддавати собі звіт у тому, навіщо вибирати ту чи іншу пізнавальну стратегію, можливо створити зміст, який відповідає на

питання, заради чого використовувати або створювати будь-які теорії).

Логічне мислення неможливе без утримання в фокусі уваги предмета мислення, в ролі якого в кінцевому рахунку виступає завжди зміст (сенс).

Якщо людина може один і той самий зміст висловити різними словами, значить вона може утримувати увагу на ньому без допомоги прив'язки до конкретних слів або образів (зображення, звуку або відчуття). Такий зміст називають **амодальним**, тобто не проявленим ні в якій з модальностей. На амодальному рівні ми розуміємо терміни, категорії, поняття.

Чим кращу увагу людина утримує на амодальних змістах, тим кращим в неї є логічне мислення, тим легше вона буде помічати порушення законів логіки.

Інакше кажучи, якщо людина не здатна утримувати у фокусі уваги амодальний сенс, то вона не зможе використовувати жоден із законів логіки.

Таким чином, вміння фокусувати увагу на амодальному змісті є вихідною (необхідною) передумовою логічного мислення.

Вправа для тренування уваги на амодальному змісті: *Прояснити в свідомості сенс будь-якого конкретного або абстрактного поняття, а потім домогтися того, щоб у свідомості на 3-5 хвилин ясно інтелектуально крутився тільки сам сенс, без появи допоміжних «милиць» у вигляді картинок, слів, звуків, тілесних переживань і інших асоціацій.*

Прояснимо зміст кожного з чотирьох основних законів логіки.

Перший закон, закон тотожності, – застосування його забезпечує визначеність і саму можливість логічного мислення. Будь-які висловлювання повинні мати предмет, а судження «ні про що» – безглузді і не допускаються в якості предмета мислення. Але також важливо і не втрачати предмет в процесі логічного мислення. Чудово сенс цього закону висловив Аристотель у формулі: «Мати не одне значення – значить не мати жодного значення». Дійсно, якщо термін в процесі дискусії несанкціоновано змінює своє значення, то дискусія втрачає будь-який сенс – почали про Фому, а вийшло про Ярему.

Другий закон, закон суперечності, – забезпечує несуперечність висловлювань і умовиводів і полягає в тому, що два протилежних один одному судження не можуть бути одночасно істинними. Принаймні одне з них – помилкове. Можуть бути помилковими і обидва судження, але мінімум одне – обов'язково хибне. Сократ великий або Сократ низький? Якщо у нас виникають сумніви, значить, потрібно повернутися до першого, найважливішого закону тотожності і визначити терміни, зокрема, що ми будемо мати на увазі під словом «великий» – фізичний зріст, вплив на культуру, або щось інше?

Третій закон, закон виключеного третього, – забезпечує послідовність висловлювань, їх зв'язок з вихідними передумовами. Цей закон вказує на те, що з двох суджень, де одне прямо заперечує інше, одне обов'язково є істинним, третього не дано! Сократ смертний або не будуть вони забуті?

Якщо виникають сумніви, значить, потрібно знову повернутися до закону тотожності і уточнити, що мається на увазі під «Сократом» – конкретний біологічний об'єкт

або персонаж, фігура культури, і що мається на увазі під «смертний» – припинення автономного існування біологічного об'єкта, припинення впливу ідей або щось іще.

Четвертий закон, закон достатньої підстави, – забезпечує обґрунтованість висловлювань, висновків та прийнятих рішень. Цей закон вимагає того, щоб кожен висновок спирався на докази – на встановлені факти і перевірку наслідків з отриманих висновків. Закон достатньої підстави також вимагає не ігнорувати вже доведене. Вже доведене, достовірне знання повинно використовуватися (в тому числі при аналізі протирічної інформації і, звичайно, при прийнятті рішень) або ж це знання повинно обґрунтовано ставитися під сумнів, перевірятися і спростовуватися цілком або в якійсь частині (в цьому випадку статус «доведеного», «істинного» з цього твердження знімається).

Врахування та повсякчасне використання законів логіки у буденному та професійному житті ефективно розвивають логічне мислення.

10.2. Логічна структура аргументації

Аргументація є важливою складовою юридичної практики; її зміст полягає у виробленні системи способів та прийомів переконання, здатних за допомогою аргументів (істинних тверджень) довести чи спростувати ту чи іншу тезу (нейтральне твердження, істинність чи хибність якого виявляється в результаті доведення).

Теза (від грец. – положення) – твердження, яке оратор висуває на розгляд аудиторії, і яке прагне довести.

Аргумент (від лат. – довід) – твердження, яке доведене як істинне. За допомогою аргументів, оратор доводить свою тезу.

Зв'язок тези і аргументів є *схемою (формою) аргументації*.

Структура та види аргументації:

I. В залежності від характеру аудиторії, на яку розрахована аргументація:

A) **Універсальна аргументація** – підходить для будь-якої аудиторії. До її видів відносять:

1) *емпіричну аргументацію*, в якості способів якої використовують емпіричне спростування, або емпіричне підтвердження; виділяють:

- пряме (емпіричне) підтвердження – в якості наочних аргументів виступають фотографії, ілюстрації, приклади, які описують досвід, фактичні дані;

- непряме емпіричне підтвердження, зокрема, підтвердження наслідків, що логічно випливають із наданих фактів (наприклад «всі знають правила поведіння в громадському транспорті»);

2) *теоретичну аргументацію* – при аргументації, оратор посилається не на досвід, а на логічні міркування; при цьому використовується:

- дедуктивна аргументація – вивід твердження, що обґрунтовується із раніше доведених тверджень (рух думки від загального до одиничного; наприклад «якщо всі люди помирають, то і громадянин X, будучи людиною, також помре»);

- системна аргументація – обґрунтування твердження, шляхом його включення в якості елемента в систему тверджень (теорію), якість та характеристики якої

підтверджені (наприклад, на рекламі пива має бути посилення про його шкідливість, оскільки пиво є алкогольним продуктом і підлягає дії закону «Про рекламу»);

- методологічна аргументація – це обґрунтування твердження за допомогою того чи іншого методу, який найкращим чином його доведе (наприклад, твердження про те, що два плюс два дорівнює чотири, найкраще довести математичним методом складання).

Б) **Контекстуальна аргументація** – підходить для конкретної аудиторії; оратор, звертаючись до аудиторії, в якості аргументів використовує:

- традиції;
- авторитет;
- інтуїцію;
- віру;
- здоровий глузд;
- смак.

10.3. Система правил аргументації

Сучасна теорія аргументації вивчає засоби (правила, прийоми) впливу на переконання людини.

Суб'єктами дискусії, в межах якої розгортається аргументація, є:

- пропонент – той, хто доводить твердження;
- опонент – той, хто заперечує або спростовує пропоноване твердження;
- аудиторія – колективний учасник дискусії, уподобання якого передбачає схилити на свій бік і пропонент, і опонент.

В теорії аргументації виділяють наступні **типи опонентів**:

– «сварливий опонент, нігіліст» – часто виходить за рамки професійного ведення аргументації, в ході дискусії поводить себе квапливо і усім своїм виглядом демонструє непогодження із усім, що висуває пропонент;

– «позитивний опонент» – найприємніший тип опонента, що дозволяє спільно підбивати підсумки аргументації і спокійно і обґрунтовано розглядати пропонувану тезу;

– «опонент-всезнайка» – він про себе думає, що він все знає, в курсі всіх проблем; демонструє свою думку з приводу і без;

– «опонент-бовтун» – часто безтактно і без жодної видимої причини перериває хід аргументації, не звертаючи уваги на час, який витрачає на свої випадки;

– «опонент-боягуз» – відрізняється недостатньою впевненістю в своїх можливостях; він готовий промовчати, боячись сказати що-небудь таке, що, на його думку, може виглядати смішно або навіть безглуздо;

– «холоднокровний, неприступний опонент» – зазвичай замкнутий, часто почувається поза часом і простором, а також поза темою і ситуацією конкретної аргументації, яка здається йому негідної його уваги і зусиль;

– «незацікавлений опонент» – незацікавлений в процесі аргументації і охочіше провів би час згідно власних бажань; подібних людей образно називають «пофігістами»;

– «опонент-важливій птах» – не виносить критики, ні прямої, ні опосередкованої; він уявляє себе

особистістю, яка стоїть вище пропонента в усіх відношеннях, і веде себе відповідним чином;

– «опонент-чомучка» – націлений на те, щоб складати і ставити питання незалежно від того, чи мають вони під собою реальну основу чи надумані, при цьому відповіді на них його практично не цікавлять.

Рекомендації по роботі з «опонентом-нігілістом»:

а) до початку дискусії дізнатися позицію щодо пропонованого питання;

б) бути готовим компетентно розглянути доводи і заперечення опонента;

в) стежити за тим, щоб по можливості в аргументації рішення формулювалися словами опонента;

г) поговорити з таким опонентом віч-на-віч, щоб дізнатися справжні причини його позиції;

д) при письмовій аргументації бажано уникати категоричних суджень і рекомендацій.

Рекомендації по роботі з «позитивним опонентом»:

а) разом завершити розгляд окремих положень тези;

б) стежити за тим, щоб позитивний підхід в конкретній аргументації був збережений;

в) при розгляді важких і спірних питань, і в складних ситуаціях активно використовувати реальні факти, кількісні та якісні показники;

г) при відкритій взаємодії посадити співрозмовника там, де є вільне місце.

Рекомендації по роботі з «опонентом-всезнайкою»:

а) не давати йому можливості і приводу висунути проти вас серйозні факти;

б) час від часу нагадувати, що й інші теж можуть мати справжні за змістом і доказові за формою судження щодо висунутої тези;

в) дозволяти йому в процесі аргументації формулювати проміжні узагальнення, робити несуттєві висновки;

г) для припинення «абстрактних розмов і монологів не по темі» ставити перед опонентом складні, спеціальні питання, на які в разі потреби може відповісти пропонент;

д) при письмовій аргументації прагнути до чіткого і короткого викладу доводів.

Рекомендації по роботі з «опонентом-бовтуном»:

а) посадити його в таке місце, щоб він не відчував підтримки оточуючих;

б) в ситуації відхилення в бік від пропонованої тези, необхідно максимально тактовно його зупинити;

в) в разі необхідності обмежити обсяг і зміст аргументації;

г) стежити, щоб опонент не перевертав зміст проблеми «з ніг на голову» тільки для того, щоб подивитися на неї під новим кутом зору;

д) при письмовій аргументації прагнути викладати основний зміст тези в перших фразах тексту.

Рекомендації по роботі з «опонентом-боягузом»:

а) не показувати йому, що відчуваєте його невпевненість;

б) рішуче відсікати будь-які спроби будь-кого з присутніх пошуткувати над ним;

в) спеціально дякувати йому за будь-який внесок у процес аргументації, але не робити це «звисока»;

г) розмістити його так, щоб він не відчував дискомфорту при спілкуванні з пропонентом;

д) при письмовій аргументації уникати категорично примусових висновків і рекомендацій, кожне проміжне судження обґрунтовано доводити.

Рекомендації по роботі з «неприслупним опонентом»:

а) попередньо постаратися дізнатися про цінності й інтереси, якими він керується в житті;

б) будь-яким способом зацікавити його значимістю і змістом самого процесу аргументації;

в) використовувати з повним навантаженням значущі факти в обґрунтуванні тези, продемонструвати прикладне значення її реалізації;

г) залучати для обґрунтування тези порівняння, зіставлення доводів з цінностями, до яких він прагне і якими він в житті керується;

д) при письмовій аргументації виклад слід починати з фактів, що перетинаються з інтересами опонента.

Рекомендації по роботі з «незацікавленим опонентом»:

а) попередньо зробити рекламу цього процесу, довірливо довівши до опонента інформацію про те, що його чекає, наприклад, важлива подія у відносинах;

б) надати аргументації цікаву і привабливу форму, зробивши її динамічною, але не швидкою;

в) наповнити процес аргументації емоційно привабливими фактами, але не перетворити дискусію на розвагу;

г) намагатися повідомляти опонентові в першу чергу те, що його може найбільше цікавити;

д) при письмовій формі слід починати виклад матеріалу з тривожно-значущих наслідків, які можуть мати місце, якщо проблема не буде розглянутою і теза не отримає свого життєвого втілення.

Рекомендації по роботі з «опонентом-важливим птахом»:

а) не допускати, щоб опонент відчув себе в ролі судді або незалежного експерта;

б) не використовувати ніякої критики на його адресу і на адресу інших осіб, пов'язаних з ним по темі аргументації;

в) пам'ятати і розуміти, що ви є ініціатором аргументації і маєте соціальний статус не нижче, ніж у опонента;

г) рекомендується використовувати метод «так ..., але ...»;

д) при письмовій аргументації використовувати можливість з'єднати проблеми, що його хвилюють із пропонованою тезою.

Рекомендації по роботі з «опонентом-чомучкою»:

а) постаратися спрогнозувати можливі питання інформаційного характеру і заготовити на них однозначні відповіді;

б) в процесі аргументації не проявляти емоцій і актуалізувати своє міркування на раціональних доказах;

в) при письмовій аргументації відразу ж позначити межі і поле обґрунтування тези.

До основних правил успішної аргументації належать:

- правильне складання тези (ясність, чіткість, логічна визначеність);
- поважне, коректне відношення до опонента;

- темп і форма аргументації мають відповідати темпераменту опонента;
- поняття мають адекватно відображати події (недопустимими є підміни понять);
- необхідно уникати наукоподібних і загальних виразів (аргументи повинні зрозуміти усі, тому ясність висловлювань є важливою);
- під час викладення аргументів слід застосовувати більше образності та наочності (ділові папери, скриншоти, презентації, фотографії, брошури, публікації тощо).

До основних засобів аргументації належать:

I. Риторичний – передбачає хороші, доброзичливі відносини між опонентами, базується на логічно обґрунтованих судженнях. Основними прийомами цього засобу є:

- *пряме звернення до опонента* (тут очевидними перевагами буде володіння масивами даних, цифрами, статистичними фактами і т.д.);
- *критика* – заперечення доводів опонента, шляхом доказу їх хибності чи неспроможності;
- *спосіб протиріч* (одна сторона може знайти протиріччя у судженнях іншої сторони, тим самим вона підвищить істинність власної бази суджень);
- *спосіб парадоксу* (доводиться одночасна і хибність, і істинність тези);
- *спосіб порівняння* (засіб використання асоціативної пам'яті опонента; будь яке порівняння, що використовується в якості аргументу, повинне бути максимально наближене до оригіналу);

- *спосіб «так..., але»* (кожному явищу, інформації притаманні протиріччя (позитивний і негативний контент), тому можна використовувати цей нюанс в побудові власної стратегії аргументації);

- *спосіб з'єднаних частин* (тим опонентам, які схильні до самостійного опрацювання інформації, можна давати по частинам інформаційні блоки щодо аргументів по мірі їх готовності; такий підхід, коли опонент самий вичитує і розбирається в аргументах, дає змогу опоненту непомітно для себе перейти на бік контрагента);

- *засіб «видимої» підтримки* (використовуючи в своїй аргументації аргументи опонента можна розсіяти його пильність і інтегрувати в його свідомість власні ідеї);

- *спосіб «проміжних» висновків* (по мірі тривалості процедури аргументації варто на кожному етапі затребувати у ввічливій формі опонента про погодження з проміжними висновками; таким чином, опоненту все важче буде схилити процедуру переконання на свій бік);

- *спосіб «бумерангу»* (якщо аргументи опонента носять неввічливий, неетичний характер, можна «вернути» йому «бумеранг», використовуючи метод порівняння, але в етичній формі; такий прийом підвищить позиції в аргументації);

- *спосіб ігнорування* (цей спосіб передбачає відсутність мімічних реакцій за стилем «покер-фейс», сильної волі і твердого характеру; ігнорування слід використовувати, коли опонент надає вагомні аргументи (не можливо їх спростувати чи оскаржити), здатні «розбити вщент» всю вашу стратегію аргументації; в такому випадку треба переводити діалог з обговорення аргументів на обговорення опонента);

- *спосіб запитань* (формується список запитань до опонента по тезам, які ви збираєтесь привити в його свідомість; список питань, їх черговість, а також аргументація по кожному з них ретельно готуються).

II. **Спекулятивний** – передбачає використання різноманітних хитрощів, що дозволяє одній стороні ввести в обману іншу сторону, чи привити останній «необхідні» цінності, думки, установки.

10.4. Основні різновиди доведення в логіці висловлювань

У найширшому сенсі **доведенням** є приведення переконливих або достатніх підстав, в силу яких твердження приймається як істинне.

Структура доведення складається із:

– тези – твердження, правдивість якого передбачено довести;

– аргументів – правдивих тверджень (факти, закони, норми, правила, аксіоми, дефініції, доведені положення), на які спираються при доведенні правдивості тезису;

– демонстрацій – способів та прийомів побудови логічного зв'язку між тезою та аргументами; демонстрація як процес обґрунтування правдивості тези за допомогою аргументів завжди має форму умовиводу.

Підставою доведення називають сукупність доказів, що приводяться в підтримку пропонованого твердження (положення, тези).

Всі різноманітні способи доведення ділять на абсолютні і порівняльні.

Абсолютне доведення (пряме) - це приведення переконливих доказів, в силу яких положення приймається як істинне.

Структура абсолютного доведення:

«А має бути прийнято в силу В»,

де А – теза; В – аргумент (сукупність доказів).

Порівняльне доведення (непряме) – це система переконливих доказів на підтримку того, що краще прийняти пропоновану тезу, ніж інше положення, що їй протиставляється.

Воно стосується пари (або більше) пов'язаних між собою тверджень і є системою доказів на підтримку одного з них (наприклад, «А якщо результат однаковий, то навіщо платити більше?»). Доказом тези є аргументи, що доводять хибність антитези (положення, що опонентом протиставляється пропонованій тезі).

Структура порівняльного доведення:

«Краще прийняти А, ніж прийняти В, в силу С»,

де А – теза; В – положення, що протиставляється тезі; С – аргумент.

10.5. Визначення впливу нових фактів або норм на тактику аргументації

Під час аргументації часто зустрічається прикра ситуація, коли опонент висуває нові факти, що вщент розбивають усю тактику аргументації.

Основними причинами «програшу» в такій ситуації є:

– недостатня підготовка до дискусії (лінь, посилення на нехватку часу на підготовку), що вплинуло

на поверхневий аналіз проблеми та розробку сумнівної доказової бази;

– недостатнє врахування особистих та професійних якостей опонента, його типу, покладення в основу тактики роботи с опонентом якогось «абстрактного опонента», який може бути зовсім далеким за своїми характеристиками від реального опонента.

Тактика аргументації включає наступні дії суб'єкта аргументації:

1) постійне накопичення і уточнення *відомостей* про предмет аргументації (непідготовлена аргументація завжди виявить вузькі місця її учасників; відсутність підготовки загрожує психологічними незручностями як щодо опонента, так і по відношенню до самого себе);

2) виявлення *даних про опонента* для визначення характеру можливої взаємодії і його планування (передусім, визначити його тип – холоднокровний, незацікавлений, бовтун, всезнайка, боягуз, оптиміст тощо);

3) *ведення взаємодії* під час аргументації (тут пропоненту варто проявляти усі необхідні якості – акторську майстерність, режисерську здібність, проявляти кмітливість та ті риси характеру, які в даному випадку необхідні);

4) *відстеження результатів* інформаційного впливу на опонента (виявляючи спокій, спостережливність, аналізуючи судження і поведінку опонента, можна змінити в ході аргументації і її характер, і форму, і результат; рекомендується удосконалювати свої вміння і навички спостережень, оціночних суджень.).

Прийоми ведення взаємодії під час аргументації:

1) «Від ідеї до її реалізації». Зміст цього прийому полягає в залученні опонента в «технологію» розкручування його ж доводів. Ви визнаєте його аргумент правильним (але не істинним), співвідносите цей аргумент з реальністю і показуєте йому можливий результат, який може бути невтішним у доказовій базі опонента.

2) «Трикратне відлуння». Зміст даного прийому полягає в тому, що пропонент нагадує опоненту про значимість його доводу, але одночасно вказує на необхідність зіставити цей довід з мисленням кожного з присутніх. Може виявитись, що аудиторія дотримується іншої думки, або нейтральна у відношенні теми.

3) «Подія-напрямок». Зміст даного прийому полягає в тому, що пропонент, не заперечуючи доводів опонента, спонукає його актуалізувати зміст його ж судження, але при цьому пропонує свій вихід, своє розуміння подальшого розвитку проблеми.

4) «Стимул-реакція». Зміст даного прийому полягає в наступному: оцінивши доводи опонента і не намагаючись їх логічно спростувати, можна використовувати апеляцію до моральних або інших цінностей, які очевидні і значущі.

Тема 11. Критика – складова логічного мислення юриста

11.1. Критика та її види.

11.2. Спростування як окремий випадок критики.

11.3. Паралогізм, софізм і логічні парадокси в юридичній діяльності.

11.4. Правила, похибки, хитрощі в аргументації та критиці.

11.5. Використання кванторів у логічних міркуваннях.

11.1. Критика та її види

Критика (з грец. – мистецтво розрізнати) – абсолютно необхідна і іманентна умова розвитку науки, розмови, дискусії.

У процесі критики висловлюються недоліки тих чи інших положень, вказується на їх неспроможність.

Необхідність критикувати своїх колег і бути постійно готовим до критики з їхнього боку – це один з найважливіших принципів правової діяльності.

Твердження, що не витримують критику повинні відкидатися так само, як і твердження, які не піддаються критиці взагалі.

В правовій діяльності виділяють критику тез, аргументів та форми.

Критика тези – спрямована на спростування тези, виявлення в ній наукової неспроможності. Шляхами критики тези є:

– зведення до абсурду (коли зміст тези, або її часткових положень, чи умовиводів, що випливають з неї суперечать загальноновизнаним положенням, істинним твердженням);

– обґрунтування антитези (коли на протипагу положенню, що критикується висувається інше положення (антитеза), зміст якого нівелює доказовість чи наукову спроможність тези).

Критика аргументів – спрямована на відкидання аргументів, включених у доказову базу тези, як таких, що не є достатніми для її доведення, або не мають прямого відношення до тези, чи є невагомими задля формування міцної доказової бази.

Критика форми – спрямована на нівелювання побудованого пропонентом зв'язку між тезою та аргументом, вказується на відсутність чи неможливість існування такого зв'язку за законами логіки.

11.2. Спростування як окремий випадок критики

Одним із прийомів критики є спростування.

В загальному розумінні під «спростуванням» мають на увазі доказ хибності твердження.

Виділяють **спростування по суті**, коли зміст твердження не відповідає істині, і **спростування по формі** – коли воно побудоване із порушенням законів логіки.

Спростування не може вважатися об'єктивним за умови якщо аргументи, що використовуються для спростування не є істинними, або якщо форма, за якою побудоване це спростування, відповідає законам логіки.

Види спростування:

- пряме – спрямоване на демонстрацію вад пропонованої тези, або обґрунтування її неспроможності, шляхом «зведення до абсурду»;
- непряме – реалізується через формулювання опонентом антитези.

Пряме спростування виражається у формі деструктивної критики тверджень опонента із доведенням його твердження до абсурду, або із висловленням доказів хибності твердження.

Непряме спростування виражається у формі конструктивної критики опонента, адже здійснюється воно із доведенням антитези.

Вид критики, що вміщує в себе пряме і непряме спростування називають **змішаним**.

11.3. Паралогізм, софізм і логічні парадокси в юридичній діяльності

Паралогізм – це неправильне, помилкове міркування, ненавмисна логічна помилка, пов'язана з порушенням законів і правил логіки.

Софізм (з грец. *sóphisma* – майстерність, уміння, хитра вигадка, мудрість) – навмисний обман, хибне висловлювання, яке за поверхневого розгляду здається правильним. Софізм являє собою запланований намір ввести в оману опонента, заплутати його та вивести процес спору у вигідне русло. Розв'язати софізм – означає знайти помилку в міркуваннях (логічну помилку чи підміну), за допомогою якої була створена зовнішня видимість правильності доведення, істинності твердження.

Софізм може припустити особа, яка не володіє законами логіки, або недостатньо обізнана у сутності справи. Припущення софізму з боку професійних правників є засобом досягнення перемоги.

Разом з тим, софізм може затягнути процес спору на тривалий термін, адже його основною метою є викривлення правди, уведення процесу переговорів у бік, заплутування та затягування справи.

Коли ваш опонент вдався до софізму, то перш за все його треба «бити його ж зброєю» – відразу вказувати на допущені логічні помилки при обґрунтуванні істинності твердження.

Логічний парадокс – нештатна ситуація, коли істинними, згідно законів логіки, виявляють два твердження, що за змістом суперечать одне одному. Наявність логічного парадоксу в суперечці заводить увесь процес спору у глухий кут.

11.4. Правила, похибки, хитрощі в аргументації та критиці

Юристу в професії належить професійно підходити до критики та аргументації.

Основні правила щодо критики та аргументації поділяють на такі групи:

1) Правила щодо тези – твердження повинне залишатись незмінним протягом усього процесу спору. В процесі аргументації чи критики забороняється навмисна підміна тези чи ненавмисна втрата тези, яку не вдалося довести у повній мірі.

2) Правила щодо аргументів. В якості хибного аргументу виступає неістинне твердження, або твердження яке потребує додаткового доведення (випередження основи), або в якості аргументу використовується твердження, що впливає з даного аргументу (коло в обґрунтуванні).

3) Правила щодо форми. Порушення правила щодо форми аргументації призводить до помилки, яка має загальну назву «не підтверджує». Ця помилка має кілька різновидів:

- «від сказаного умовно до сказаного безумовно» – характерна для симптоматичної аргументації;

- «після цього, отже, з цієї причини» – характерна для причинної аргументації;

- «хибна аналогія» – характерна для аналогічної аргументації.

Похибка – це помилкове обґрунтування, яке містить фактичні, пунктуаційні або логічні помилки.

Помилка – це неправильне уявлення особи про справжній юридичний або фактичний характер вчиненого ним діяння та його наслідків.

11.5. Використання кванторів у логічних міркуваннях

Мова логіки предикатів – це штучна мова, пристосована до аналізу логічної структури простих висловлювань. До неї належать список відповідних знакових засобів (алфавіт) і визначення правильно

побудованих виразів. Такими виразами є терміни і формули.

Квантор – логічний оператор, що перетворює всякий предикат на предикат меншої місткості, пов'язуючи деякі змінні початкового предиката.

Знакові засоби мови логіки предикатів поділяють на технічні і нетехнічні, а останні – на логічні й нелогічні. До нелогічних термінів належать насамперед імена і предикатори.

Ім'я – термін, що позначає будь-який предмет.

Предикатор – термін, що позначає ту чи іншу властивість предмета або відношення.

Логічними термінами, які входять до складу простих висловлювань, є квантор загальності та квантор існування.

Квантори бувають трьох видів: спільності; існування; поодинокі.

1. Квантор спільності. Виражається за допомогою слів «кожен», «будь-який», «всякий», «жоден» і т.п.

2. Квантор існування. Це слова «більшість», «меншість», «значна частина», «мала частина», «багато», «іноді» і т.п.

3. Квантор одиничності виражається за допомогою слів «ось цей», «цей», «це», «той». Квантор одиничності означає, що мова йде про суб'єкт, обсяг якого складається з одного предмета.

Тема 12. Логічне доведення в юридичній діяльності

12.1. Логічне доведення в юридичній діяльності.

12.2. Непряме та непряме доведення в юриспруденції.

12.3. Доведення за аналогією у юриспруденції.

12.4. Обґрунтування висновків.

12.5. Застосування поняття логічного наслідку, необхідної та достатньої умови в практичній діяльності правника.

12.6. Прийняття рішення у невизначеній ситуації.

12.1. Логічне доведення в юридичній діяльності

Доведення – це логічна операція обґрунтування істинності будь-якого судження за допомогою інших істинних і пов'язаних з ним суджень.

Логіка вивчає операцію доведення, відволікаючись від конкретного змісту думок. У структурі доведення розрізняють тезу, аргументи та демонстрацію.

Теза доведення – це судження (твердження), істинність якого обґрунтовують у процесі доведення. Тезою доведення можуть бути теоретичні твердження науки, узагальнення емпіричних фактів, судження про властивості чи причини виникнення окремих предметів або подій тощо.

Аргументи – це вихідні теоретичні або фактичні твердження, за допомогою яких обґрунтовується теза. Аргументами можуть бути: знання про окремі події

(факти), теорії, аксіоми, постулати, визначення тощо, тобто твердження, істинність яких вважається безумовною.

Демонстрація, або аргументація – це логічний зв'язок між аргументами та тезою.

У процесі доведення для деякого висновку (тези) відновлюють засновки виводу (аргументи).

Обґрунтування тези може відбуватись у формі дедуктивних умовиводів, індукції й аналогії.

Правилом доведення є будь-яка правильна структура виводу тобто така формула, в якій між засновками та висновком існує відношення логічного слідування. Ясно, що формула логіки висловлювань, яка відображає правильну структуру виводу, є завжди істинною формулою або законом логіки.

12.2. Пряме та непряме доведення в юриспруденції

Залежно від способу обґрунтування істинності тези доведення поділяють на прямі та непрямі.

Прямим називають доведення, в якому істинність тези обґрунтовується, виходячи безпосередньо з аргументів. Застосування правил логічного слідування дає можливість із вихідних формул, які називають аргументами, засновками або припущеннями, виводити нові формули, що логічно слідують із вихідних. Це досягається шляхом побудови послідовних формул, в яких кожна формула є засновком або висновком з попередньої формули за одним із правил слідування.

Непрямим називають доведенням, в якому істинність тези обґрунтовується хибністю антитези.

Антитеза – твердження, яке є хибним тоді і тільки тоді, коли теза є істинною.

При цьому антитеза може бути виражена двоїсто:

1) якщо тезою є твердження «А», то антитезою буде його заперечення – «~А»;

2) антитезою для твердження «А», яке входить до складу альтернатив (А Л/ В Л/ С), будуть твердження «В» і «С».

12.3. Доведення за аналогією у юриспруденції

Аналогія, як і будь-яка логічна форма, є відображенням певних зв'язків і відношень предметів об'єктивної реальності. Можливість умовиводів за аналогією зумовлена необхідним, закономірним характером зв'язку ознак предметів.

Умовивід за аналогією і за характером вивідного знання можна розділити на три види аналогії: строга, нестрога, хибна.

Характерна ознака строгої аналогії – наявність необхідного зв'язку між схожими ознаками і ознакою, що переноситься. Рух умовиводу йде від схожості двох предметів за однією ознакою до схожості їх за іншою ознакою, яка залежить від першої. Схема строгої аналогії така.

На відміну від строгої аналогії, нестрога аналогія дає не достовірне, а лише вірогідне знання. Для підвищення вірогідності висновків за нестрогою аналогією треба дотримуватися таких правил:

1) число загальних ознак має бути якомога більшим;

2) необхідно враховувати ступінь істотності схожих ознак;

3) загальні ознаки повинні бути якомога різноманітнішими;

4) треба враховувати і суттєвість пунктів відмітності. Якщо предмети відрізняються за суттєвими ознаками, то висновок за аналогією може бути хибним.

5) ознака, що переноситься, повинна бути того ж типу, що і схожі ознаки.

Зміст другого правила полягає в установленні якомога більше різноманітних ознак, пов'язаних з властивістю, що переноситься.

Третє правило вимагає: виявити необхідний зв'язок загальних ознак з властивістю, яка переноситься, тобто показати, що схожі ознаки у своїй сукупності забезпечують наявність перенесення властивості у предмет вивчення.

Моделювання – це такий різновид наукової аналогії, коли один з аналогічних об'єктів (модель) піддається дослідженню як інший (модель) і отримані знання про об'єкт (модель) є необхідними засновками висновку за аналогією про оригінал. Моделювання замінює вивчення явища, яке нас цікавить у натурі, дослідженням аналогічного явища на моделі.

Модель відіграє подвійну роль: вона одночасно є і об'єктом вивчення, і засобом пізнання оригіналу. Призначення моделі – заміщати об'єкт вивчення, якщо він за тих чи інших обставин недоступний для безпосереднього дослідження, економічно невігідний тощо.

Доведення – це виведення одного знання з іншого, істинність якого раніше встановлена і перевірена практикою. Доведення (у широкому, змістовому плані) – це логічна дія, у процесі якої істинність окремої думки обґрунтовується за допомогою інших думок. Зазначена логічна дія, зрештою, є зіставленням теоретичних положень і висновків з реальною дійсністю.

12.4. Обґрунтування висновків

Висновок – остаточна думка про що-небудь, логічний підсумок, зроблений на основі спостережень, міркувань або розгляду певних фактів.

Виводити означає робити висновок. Вивести X означає зробити висновок, що X є істинним.

Висновок – форма мислення, за допомогою якої з одного або кількох суджень виводиться нове судження, котре містить у собі нове знання. Наприклад, коли з двох суджень: 1) «Кожен обвинувачений має право на захист» і 2) «Петренко – обвинувачений» виводиться третє судження – «Петренко має право на захист», – робиться умовивід.

Термін «умовивід» уживається у подвійному значенні. Під «умовиводом» розуміють і розумовий процес виведення нового знання із суджень, і саме нове судження як наслідок розумової операції.

Засновки – це судження, з яких виводиться нове знання.

Висновок – судження, виведене із засновків.

Висновок в умовиводі може бути або істинним, або хибним. Щоб висновок умовиводу був істинним, необхідно дотримуватися таких двох умов:

- 1) засновки, з яких роблять висновок, мають бути істинними;
- 2) умовивід має бути логічно правильним.

12.5. Застосування поняття логічного наслідку, необхідної та достатньої умови в практичній діяльності правника

Загальновідомо, що все в світі взаємопов'язане, має свою причину і наслідок, слугує певній цілі. Наука про всезагальні зв'язки усього із всім називається діалектикою, якій протистоїть метафізика, яка абсолютизує відокремленість.

Стрижнева категорія діалектики – «причинний зв'язок» – характеризує взаємозв'язок об'єктів у всіх сферах природи, суспільства і людського мислення.

Відомим є ефект «метелика», який описує ситуацію значної хаотичної (непередбачуваної) зміни системи, внаслідок незначного впливу на неї.

Причинно-наслідковий зв'язок явищ як специфічна форма обумовленості явищ в природі і суспільстві виражається в тому, що будь-яке явище чи сукупність взаємопов'язаних явищ в природі і суспільстві породжують, створюють інше явище, і навпаки, окреме явище породжує інше явище чи групу явищ.

Розкриття причинно-наслідкових зв'язків будь-яких явищ і процесів є предметом усіх суспільних наук, в тому числі і права.

Зв'язок визначається у філософії як будь-яке сполучення одного з іншим через щось, яке (сполучення) веде до появи ознаки, якої не було до цього у елементів зв'язку.

Причинно-наслідковий зв'язок фіксується тоді, коли між об'єктами (явищами, процесами, подіями) відбувається передавання матерії і енергії.

Розрізняють **прямий (безпосередній) і опосередкований причинно-наслідковий зв'язок.**

*Ідея безпосереднього причинно-наслідкового зв'язку належить Демокриту, який сформулював принцип, за яким взаємодія тіл виникає завдяки їх зштовхуванню. Ідею суміжності причини і наслідку в просторі і часі розвинув Девід Юм. Він вважав суміжність істотною ознакою причини. На його думку, **причина** – це об'єкт, який передує іншому об'єкту, суміжному із ним. Галілей визнавав причину як необхідну і достатню умову для появи будь-чого.*

Причина – це збуджуючий фактор відносно події – наслідку.

Слід враховувати також таку категорію як «умови» та їх роль у причинно-наслідкових зв'язках.

Умовою є набір станів дійсності, комплекс ознак та характеристик явищ, які самі по собі не можуть породити причину, але можуть істотним чином сприяти її збудженню.

Виділяють головні і другорядні причини явищ, строге і адекватне розмежування яких дає змогу ефективно встановлювати причинно-наслідкові зв'язки.

Головні причини явищ (подій, об'єктів, процесів) – ті причини, без яких явища не можуть виникнути, вони

головним чином визначають їх загальні та необхідні ознаки.

Другорядні причини явищ – ті причини, які визначають перехідні, нестійкі, індивідуальні особливості кожного окремого явища.

Наслідок є результатом дії причини, впливає з неї.

Логічний наслідок – особливе поняття логіки, воно відбиває причинно-наслідкові зв'язки між висловлюваннями. При цьому причинно-наслідкову залежність тут слід розуміти не на фізичному рівні, а на чисто логічному.

Для наочного представлення логічного наслідку розглянемо приклад.

Нехай A_n – є певним фактом чи явищем, взятим із сукупності усіх явищ, що вивчає правова наука.

$A, B, C \dots K$ – є сукупністю суджень, які описують основні закони та закономірності тієї групи явищ, до якої належить A_n .

Відповідно, для будь-якого явища A_n , тобто для судження, що його описує, можна встановити такий ланцюг **прямих логічних наслідків**:

Явище A_n є справедливим, оскільки справедливим є інше явище A_{n-1} з якого воно впливає, тобто тут будується причинно-наслідковий зв'язок, в якому істинне судження про явище A_n побудоване на істинному судженні про явище A_{n-1} . В свою чергу істинність судження A_{n-1} виводиться із істинності судження A_{n-2} і т.д. В результаті ми дійдемо до першоджерела всіх цих ланцюгів судження – A_0 , яке є прямим логічним наслідком суджень $A, B, C \dots K$. Іншими словами, першочергове доведення істинності A_0 на основі встановлення зв'язків між ним та одним з істинних

суджень $A, B, C \dots K$, стало основою для встановлення істинності A_{n-2} , а A_{n-2} , стало аргументом для встановлення істинності для A_{n-1} , а A_{n-1} – аргументом для A_n . Таким чином, явище A_n є логічним виводом із істинних суджень $A, B, C \dots K$.

Цей ланцюг можна будувати і у зворотному напрямку: якщо A_0 є наслідком дії законів або суджень, які їх описують $A, B, C \dots K$, а A_{n-2} є логічним наслідком A_0 , а A_{n-1} є логічним наслідком A_{n-2} . Врешті дійдемо висновку, що твердження A_{n-1} має своїм логічним наслідком твердження A_n . Отже, судження $A, B, C \dots K$, а саме закони (істинні знання), які їх виражають стали причиною судження A_n , тобто явища, яке ним виражається.

При виведенні логічних наслідків необхідно мати на увазі *фактор випадковості*, який прорахувати неможливо, але який істотним чином може вплинути на зміну причинно-наслідкових зв'язків і залежностей.

12.6. Прийняття рішення у невизначеній ситуації

Прийняття рішень – основна частина роботи юристів будь-якої галузі права. Тому розуміння всіх тонкощів процесу прийняття рішень в різних умовах, знання та застосування різних методів і моделей прийняття рішень відіграє значну роль у підвищенні ефективності роботи правника.

Умовою здійснення юристами своїх професійних обов'язків, у тому числі у невизначених ситуаціях, є усвідомлення та дотримання ними моральних і правових норм і правил, що допомагають зорієнтуватися у найбільш складних, нормативно невизначених ситуаціях і дають

зможу прийняти нестандартні рішення, які не завдають шкоди інтересам учасників правового конфлікту.

У своїй діяльності юрист стикається з необхідністю оцінювати вчинки людей з позицій і норм закону. При цьому йому доводиться часто спостерігати за болючими емоційними переживаннями людей у кризових ситуаціях і вирішувати їхню долю в процесі здійснення правосуддя (судова дискреція) в межах судового розсуду, що вимагає високого рівня професіоналізму й особистої відповідальності.

Судова дискреція (судовий розсуд) охоплює повноваження суду (права й обов'язки), надані йому державою, обирати між альтернативами, кожна з яких є законною, та інтелектуально-вольову владну діяльність суду з вирішення у визначених законом випадках спірних правових питань, виходячи із цілей та принципів права, загальних засад судочинства, конкретних обставин справи, даних про особу винного, справедливості й достатності обраного покарання тощо.

Тема 13. Судження в юридичній діяльності

13.1. Виокремлення поняття та складових судження.

13.2. Порівняння суджень.

13.3. Правила доведення та спростування судження в юридичній діяльності.

13.4. Значення логічного судження в практичній діяльності юриста.

13.5. Роль установки у формуванні судження юриста.

13.6. Формування правничих компетенцій правника, зокрема судді.

13.1. Виокремлення поняття та складових судження

Судження – це форма мислення, в якій стверджується або заперечується зв'язок між предметом і його ознакою, відносини між предметами або факт існування предмета.

У мовленні судження відображається у формі *оповідального речення*. Якщо речення носять питальний чи окличний характер, вони не можуть бути судженнями, оскільки вони нічого не стверджують і не заперечують, тобто не володіють ознакою істинності.

Судження – це зв'язок понять. До складу судження входять: суб'єкт, предикат, зв'язка, воно виражається логічною схемою:

S - P,

де S – суб'єкт судження; P – предикат; «-» – зв'язка.

Суб'єктом судження називають предмет судження. предикатом – поняття про ознаку судження. Зв'язка виражає відношення між суб'єктом (S) і предикатом (P).

Суб'єкт і предикат називають термінами судження. У деяких судженнях є квантори, що виражають кількість «всі», «кожен», «всілякий», «тільки», «жоден» тощо).

Наприклад, у судженні: «Кожен суддя керується принципами незалежності та неупередженості», як суб'єкт (S) виступає поняття «суддя», як предикат (P) – поняття «принципи незалежності та неупередженості». Зв'язка в даному прикладі – слово «керується», квантор – «кожен».

Зв'язки і відносини виражаються в судженні за допомогою **ствердження** (наприклад, «Кожен суддя керується принципами незалежності та неупередженості») або **заперечення** (наприклад, «Деякі судді не керується принципами незалежності та неупередженості»).

Види суджень:

– *істинне судження* (відповідає дійсності) – в ньому стверджується зв'язок, який відповідає дійсності, або заперечується зв'язок, якого в дійсності немає (наприклад, «Сократ є античним філософом» або «Сократ не є сучасним вченим»);

– *хибне судження* (не відповідає дійсності) – в ньому стверджується зв'язок, якого в дійсності немає, або заперечується зв'язок, який в дійсності існує (наприклад, «Сократ є сучасним вченим», або «Сократ не є античним філософом»);

– *просте судження* – є судження, яке не включає в себе інші судження (наприклад, «Час – гроші», «Реклама – двигун торгівлі», «Хороший суддя – це бідний суддя»);

– *складне судження* – є судження, яке складається з декількох простих суджень; в складному судженні розкривається не один, а декілька зв'язків між предметами судження, при цьому істинність чи хибність судження залежить від істинності або хибності простих суджень, що його утворюють.

Опосередковано кожне судження містить і *риторичне питання*, оскільки судження за своїм змістом є або ствердженням, або запереченням.

13.2. Порівняння суджень

Існують судження, істинність яких настільки очевидна, що вони не потребують окремого обґрунтування (наприклад, «Київ – столиця України»), а бувають судження, які необхідно обґрунтувати, щоб встановити їх істинність (наприклад, «Правова система України потребує удосконалення»).

Судження, які потребують додаткових обґрунтувань, як правило, в мові позначаються зв'язкою «тому що» (наприклад, «Правова система України потребує удосконалення, тому що ...»).

В залежності від того, що стверджується або заперечується у судженні, їх розділяють на:

- атрибутивні (категоричні) судження;
- судження з відносинами;
- судження існування.

Атрибутивне судження (від лат. – властивість, ознака) – судження про ознаку предмета. У ньому стверджується або заперечується зв'язок між предметом і його ознакою (наприклад: «Терміни оренди визначаються

договором», де предметом судження є «терміни оренди», а його ознакою – «договір»).

Атрибутивні судження називають також *категоричними* (від лат. – ясний, який не допускає інших тлумачень).

Атрибутивні судження за якістю ділять на:

- **позитивні** судження;
- **негативні** судження.

Логічна схема позитивного судження:

«S є P»,

де S – суб'єкт судження; P – предикат; «є» – зв'язка (наприклад, «Всі громадяни України (S) мають («є») право на працю (P)»).

Логічна схема негативного судження:

«S не є P»,

де S – суб'єкт судження; P – предикат; «не є» – зв'язка (наприклад, «Деякі угоди (S) не є («не є») законними (P)»).

Атрибутивні судження за кількістю ділять на:

– **одиничні**, де суб'єкт – одиничне поняття, а квантори – «цей», «ця» і т.п. (наприклад: «Ця людина – громадянин України»);

– **загальні**, де суб'єкт – загальне поняття, а квантори – «всі», «кожен», «всілякий», «будь-який» і т.п. (наприклад, «Кожна людина має право на свободу та недоторканість»);

– **приватні**, де суб'єкт – загальне поняття, але судження стверджує або заперечує щось лише про його частини (квантори – «деякі», «існують» і т.п. (наприклад, «Деякі категорії осіб мають право на пільговий вступ за результатами співбесіди»).

При певному співвідношенні кількісних та якісних ознак, атрибутивні судження поділяють на такі види:

1) **Загальностверджувальне судження** – судження, загальне за кількістю і стверджувальне за якістю.

Логічна схема загально стверджувального судження:

«Всі S є P»

Наприклад, «Кожна угода повинна бути оформлена у відповідності з юридичними актами».

2) **Загальнозаперечне судження** – судження, загальне за кількістю і негативне за якістю.

Логічна схема загальнозаперечного судження:

«Жодне S не є P»

Наприклад, «Жоден злочин не залишається безкарним».

3) **Частковостверджувальне судження** – судження, приватне за кількістю і стверджувальне за якістю.

Логічна схема частковостверджувального судження:

«Деякі S є P»

Наприклад, «Деякі об'єкти міста Чернівців є культурними пам'ятками архітектури».

4) **Частковозаперечне судження** – судження, приватне за кількістю і негативне за якістю.

Логічна схема частковозаперечного судження:

«Деякі S не є P»

Наприклад, «Деякі пункти Європейського кодексу етики медіаторів не відображені в законодавстві України».

У логіці прийняте скорочене позначення суджень за їх об'єднаною класифікацією:

A – загально стверджувальне;

E – загально заперечне;

I – частково стверджувальне;
O – частковозаперечне.

Судженням з відносинами називають судження про відносини між предметами. Це відносини рівності, спорідненості, причинно-наслідкового зв'язку і т.п.

Логічна схема судження з відносинами:

« xRy »,

де x , y – члени відношення; R – відношення між предметами (наприклад: «Матвій син Галини» – записується формулою: « xRy », або «Невірно, що Матвій син Галини» (записується формулою « $\neg(xRy)$ »)).

Судження з відносинами можуть бути перетворені в атрибутивні судження.

Судження існування – висловлюють сам факт існування або неіснування предмета.

Логічна схема судження існування:

« $S \in P$ »,

або

« $S \notin P$ »

Наприклад, «У Чернівцях існує мережа гіпермаркетів АТБ», «Фінансова піраміда «Кий-траст» вже не існує».

13.3. Правила доведення та спростування судження в юридичній діяльності

Як вже зазначалося, будь-яке судження може бути істинним і хибним, відповідно важливим у дискусії виступає саме **процес переконання**, зміст якого полягає у доведенні правильності чи хибності обговорюваних суджень.

Процес переконання складається з послідовного рішення трьох основних завдань:

- 1) довести правильність і справедливість своєї позиції;
- 2) викликати прихильність до себе цільової аудиторії;
- 3) направити думки і почуття цільової аудиторії в потрібну для справи сторону.

Перше (і основне) завдання полягає в доведенні своєї позиції за допомогою *правил універсальної та контекстуальної аргументації, а також засобів і прийомів аргументації (риторичний, спекулятивний).*

Решта два завдання визначають тактичну лінію процесу переконання, спрямовану на формування сприятливих соціально-психологічних умов для доведення, тобто для основного (стратегічного) завдання процесу переконання.

Уміння заручитися підтримкою цільової аудиторії виражається в здатності вселити їй *повагу і довіру до себе.*

Фактори довіри і поваги мають особливе значення в процесі переконання. Загальновідомим є той факт, що для того, щоб подобатися, потрібно викликати повагу. Щоб викликати повагу, потрібно викликати довіру, щоб нам повірили, ми повинні вселяти довіру. Отже, *вселяти довіру*, от що потрібно успішному комунікатору!

Психологічно це пояснюється тим, що при інших рівних умовах люди легше приймають позицію тієї людини, до якої відчують позитивне почуття, і, навпаки, важче приймають (а нерідко і відкидають) позицію людини, до якої відносяться негативно, не довіряють їй.

Для привертання цільової аудиторії на свій бік, спонукання її до прийняття судження за істинне, необхідно не тільки вселити повагу і довіру, а й *направити думки і почуття цільової аудиторії* в потрібну сторону.

Варто зазначити, що ефективне переконання можливе лише тоді, коли одержувач інформації (цільова аудиторія) проявляє пізнавальну активність: уважно сприймає і внутрішньо переробляє пропонуване судження та аргументи на його підтвердження. Ця переробка здійснюється за допомогою процесів сприйняття, уявлення, уяви, мислення і пам'яті.

Слід пам'ятати, що аудиторія здатна сприймати та переробляти лише ті елементи переконання, на які звернули увагу слухачі (глядачі). Інформація, яка не опинилася у фокусі уваги, не запам'ятовується. У світлі сучасних наукових уявлень з області неврології це пояснюється тим, що якщо мозок не помічає чогось, то згодом не в змозі це згадати. А тому, усі старання, проявлені в процесі переконання можуть виявитись марними.

Отже, *перше правило переконання аудиторії* – **привернення уваги** з використанням методів, здатних збуджувати центри сприйняття, уяви, пам'яті (фото- та відеоматеріали, подача звуку, запахів, рухів тощо).

Незрозуміле для одержувача інформації повідомлення (судження) не тільки не сприймається, але і не запам'ятовується. Неможливо схилити на свій бік слухачів (глядачів), якщо вони не розуміють аргументів, за допомогою яких їх намагаються переконати, або внутрішньо відкидають саме судження і доводи, представлені на його захист.

Отже, *друге правило переконання аудиторії* – **сприйняття змісту суджень та аргументів**. І судження, і аргументи повинні бути доступними для розуміння цільової аудиторії, не викликати подвійних тлумачень та не бути зарозумілими.

Процес переконання, спрямований на схилення цільової аудиторії на свій бік та прийняття потрібного рішення, включає в себе такі методи взаємодії пропонента і аудиторії:

1) **прямий метод переконання** (центральный, безпосередній);

2) **непрямий метод переконання** (опосередкований, периферійний, евристичний).

Прямий метод переконання являє собою спосіб вербального впливу, який заснований на системі доказів, побудованих за законами формальної логіки.

Пряме переконання впливає на свідомість особистості через її власне мислення. При цьому людині, до якої доведена певна інформація, пропонується здійснити наступні дії:

- осмислити і співвіднести її з уже наявними знаннями та переконаннями, що зберігаються в пам'яті;
- критично підійти до неї, відібравши істотне, істинне і відкинувши помилкове;
- систематизувати сприйняту інформацію;
- виробити судження, що характеризує оцінку інформації;
- прийняти рішення (позитивне, нейтральне або негативне).

Ефективна реалізація прямого методу переконання залежить від багатьох умов, в тому числі наступних:

- значимості для людини тієї проблеми, яку зачіпає пропоноване судження;
- наявності у людини достатніх знань, здібностей і часу для того, щоб серйозно обміркувати пропоноване судження;
- самостійності, низького ступеня навіюваності людини;
- відсутність рис характеру, що перешкоджають прямому переконанню, які проявляються в зятятому небажанні переконатися (наприклад, впертості або песимізму).

Непрямий метод переконання заснований на технології навіювання.

В соціально-психологічній літературі під «**навіюванням**» як додатковим засобом переконання розуміється цілеспрямований вплив на інших людей з метою викликати у них довіру, впровадити свої міркування, переконати в необхідності прийняття рішення і його вірності.

Причинами використання непрямого методу переконання є те, що бувають аудиторії, які важко переконати одними лише раціональними доводами внаслідок того, що більшість аудиторії:

- не проявляє достатнього інтересу до обговорюваних питань;
- не має достатніх знань, здібностей і часу для того, щоб серйозно обміркувати пропоноване судження;
- не проявляє достатньої самостійності при аналізі пропонованого судження, покладаючись на думки авторитетів або більшості;

– не бажає переконатися і внаслідок цього не прислухається до аргументів на користь судження.

Непрямий метод переконання побудований на **евристиках**.

Під «евристиками» в соціальній психології розуміються засновані на довірі до джерела інформації і його аргументації спрощені, шаблонні способи міркування, які не вимагають великих розумових витрат (наприклад, «Спеціаліст знає краще за мене», «Якщо людина говорить грамотно, швидко і впевнено, то їй варто довіряти», «Авторитетній думці можна довіряти»).

У практичній діяльності, як правило, застосовуються обидва методи переконання.

13.4. Значення логічного судження у практичній діяльності юриста

У діяльності працівників органів дізнання, слідчих, експертів, прокуратури і суду логічне судження є визначальним навиком і умінням.

Правильно побудоване судження, адекватний добір аргументів, які його доводять, а також ефективна робота з аудиторією є головними передумовами успішної реалізації правничої діяльності різноманітними фахівцями з права.

І навпаки, недостатня робота по формулюванню суджень (квапливість, лінь, мала компетентність тощо), чи гірше – ствердження хибних суджень, для суспільства може нести трагічні, іноді непоправимі наслідки, оскільки працівники правової сфери мають справу із долями людей і суспільства загалом.

Отже, судження відіграє важливу роль у юридичній діяльності. Будучи більш складною формою мислення, ніж поняття, воно одночасно є і передумовою, і результатом певного мисленнєвого процесу, в якому суттєве значення для юриста має знання сутності запитання і правил його логічної постановки.

Логічний аналіз такої форми абстрактного мислення як судження дає можливість чітко і правильно формулювати свої думки, творчо підходити до застосування правових норм у практичній діяльності.

13.5. Роль установки у формуванні судження юриста

Установка – це внутрішній цілісний стан готовності потреб і цілей, завдань і умов діяльності. Установка визначає діяльність, є чинником її стабілізації у мінливих ситуаціях. Вона виникає під впливом об'єктивних і суб'єктивних чинників.

Мислення – опосередковане й узагальнене віддзеркалення істотних закономірних зв'язків дійсності.

Професійне мислення юриста – це узагальнена орієнтація в конкретних професійно-правових ситуаціях дійсності, тобто система інформаційно-правової насиченості, що склалася завдяки установкам професійного призначення.

У професійному мисленні юриста встановлюється відношення умов його діяльності до цілей, здійснюється перенесення юридичних знань з однієї ситуації в іншу, перетворення даної ситуації у відповідну узагальнену схему.

Сутність професійного мислення юриста може бути виражена через складові: установлення загальних взаємозв'язків у професійно-правовій сфері, узагальнення властивостей однорідної групи правових явищ та розуміння сутності конкретного правового явища як різновиду певної групи.

Судження – форма мислення, в якій відображаються зв'язки предметів та їх ознак або відносини між предметами.

Поняття – форма мислення, в якій відображаються істотні властивості однорідної групи предметів чи явищ.

Таким чином, в мисленні юриста конструюються системні взаємозв'язки між правовими явищами і процесами, їх специфічні та загальні особливості, які виражаються у формі суджень, умовиводів і понять.

Професійне (правове) мислення юриста пов'язують із необхідністю ефективного виконання покладених на нього функцій, в тому числі суспільно-правових завдань, надання суспільно-правовим відносинам правової форми.

13.6. Формування правничих компетенцій правника, зокрема судді

Згідно із Національними стандартами суддівської освіти, при підготовці суддів у вищих навчальних закладах використовують так званий трьох-вимірний стандарт (3D, де D – англ. dimension – «вимір»):

1) знання як процес пізнання та його результат, необхідний для формування компетенцій, вмінь та навиків (обов'язкове вивчення таких дисциплін, як матеріальне і

процесуальне право, розуміння змісту міжнародних конвенцій та угод тощо);

2) навички та уміння (правильне тлумачення нормативно-правових актів, логічне, критичне, методологічне мислення, уміння управляти судовим процесом (самостійно писати судові рішення, ефективно спілкуватися з учасниками судового процесу), комунікаційні навички, грамотно вести спір, володіти етичними поведінковими навичками, вміння та активне застосування сучасних інформаційних технологій);

3) ставлення та цінності (верховенство права та соціальна рівність, дотримання в процесі реалізації правосуддя прав та свобод громадян, розуміння їх потреб та інтересів).

В Бангалорських принципах поведінки судів (Гаага, 26.11.2002р.) в якості основних наводяться:

– незалежність (суддя приймає позицію незалежності, як у відношенні суспільства, так і окремих громадян);

– об'єктивність (це стосується не тільки щодо винесення судового рішення, а і всіх процесуальних дій, що йому передували);

– чесність та непідкупність (демонстрація бездоганної поведінки, як в очах суспільства, так і сторонніх спостерігачів, усі дії там, де це можливо, мають бути прозорими і відкритими);

– дотримання етичних норм (етична поведінка судді має відповідати його високому статусу у суспільстві; демонстрація неупередженості)

– рівність (забезпечення рівної комунікації для усіх учасників судового процесу);

– компетентність і старанність (постійне розширення знань та удосконалення практичного досвіду, розумітися на останніх змінах в міжнародному законодавстві, швидке, грамотне та ретельне виконання обов’язків; терпеливе, достойне та поважливе відношення до усіх сторін судового процесу; суддя не повинен займатися діяльністю, яке заважає старанному виконанню судових функцій).

Конкретними навичками судів при розгляді судових справ є наступні:

– вміння проаналізувати позовну заяву, а також перелік документів, що докладаються до неї, критично їх осмислити та оцінити;

– вміти підготувати справу до судового засідання, провести, за необхідності, попереднє судове засідання;

– вміти правильно визначити предмет доведення, логічно проаналізувати усі вихідні обставини справи;

– вміння адекватно справі добирати відповідні нормативно-правові акти та релевантну міжнародну практику її розв’язання;

– вміти застосовувати правові коментарі та роз’яснення Верховного Суду України по конкретній судовій справі;

– формувати та призначати коло учасників, що приймають участь у судовій справі;

– вміти реалізовувати судовий процес згідно з усіма процесуальними вимогами та у межах відповідних строків;

– вміти логічно обґрунтовувати прийняте рішення.

До необхідних навичок щодо здійснення процесуальної діяльності (управління залом судового засідання) належить:

- навички комунікації, в тому числі з усіма учасниками судового процесу (проявляти такі риси, як доброзичливість, повага, терпіння, лідерство, зацікавленість тощо; враховувати типи характеру учасників судового процесу, їх фізичні, соціальні, поведінкові та психологічні особливості; в разі потреби перефразувати запитання);

- вміння грамотно та зрозуміло роз'яснити усім учасникам судового засідання їх права та обов'язки;

- вміння дотримувати усі необхідні процесуальні норми, в тому числі дотримуватись відповідних строків проведення засідання;

- вміння ведення нотаток;

- вміння підбивати підсумки, в тому числі проміжні;

- вміння грамотного озвучування прийнятого рішення по справі та його логічного обґрунтування і роз'яснення, вирішення клопотань по справі.

Перевірка засвоєння матеріалу блоку «Логічне мислення». Тестові завдання:

**8,9,10,11,12,13,15,20,21,22,23,24,25,26,27,28,29,31,49,50,51,
52,64,66,67,68,69,70,71,72,73,74,75,76,77,78,79,80,81,82,83,
85,86,87,89,92,93,94,95,96,99,100,101-116,118-123,126-131,
133-134,141,142,144-147,149,150,152,153,163,164**

Питання для самоконтролю

1. Самомотивація до розвитку критичного мислення.
2. Розв'язок проблеми в професійній діяльності юриста.
3. Оцінка юристом проблеми.
4. Систематизація ідеї у практичній діяльності юриста.
5. Уміння спостерігати в юриспруденції.
6. Комунікативна позиція та точка зору в юриспруденції.
7. Компромiс як складова юридичної діяльності.
8. Аналіз і синтез в юриспруденції.
9. Розуміння інформації та її оцінка юристом.
10. Спостереження в юриспруденції.
11. Знаходження, упізнання й оцінка в тексті інформації.
12. Різниця між поясненням та аргументом у тексті.
13. Перешкоди у критичному мисленні юриста.
14. Мета і причини постановки запитань.
15. Уточнюючі запитання в роботі юриста.
16. Постановка та розв'язання проблемних питань у юриспруденції.
17. Виявлення деталей, важливих для розуміння правової позиції.
18. Розвиток ідеї та позиції за зміни умов у юридичній діяльності.
19. Аргумент. Побудова юристом «сильного» аргументу.

20. Використання індуктивної аргументації в юридичній діяльності.
21. Ефективне спростування аргументів опонентів.
22. Різниця між спростуванням і аргументацією.
23. Уникнення помилок в аргументації під час здійснення професійної діяльності.
24. Психологія маніпуляцій в юридичній діяльності.
25. Складання інформаційного тексту в професійній діяльності юриста.
26. Участь юриста в дискусії.
27. Дебати в юридичній діяльності. Підготовка юриста до дебатів.
28. Проведення дебатів у юриспруденції.
29. Вплив на людей за допомогою методів переконання та пропаганди.
30. Здатність юриста розуміти суть ситуації, проблеми та завдання.
31. Прогнозування розвитку ситуації в роботі юриста.
32. Аналіз і оцінка ймовірності форс-мажорних обставин у професійній діяльності юриста.
33. Уміння структурувати й оцінювати інформацію.
34. Прийняття рішення у невизначеній ситуації.
35. Доведення, переконання, преференція, провокування в юридичній діяльності.
36. Дедуктивні та індуктивні міркування у правовій діяльності.
37. Розбиття інформації на складові частини.
38. Аналіз частин та інформації в цілому.

39. Окреслення ймовірних варіантів виконання завдань у діяльності юриста.
40. Обрання оптимального рішення.
41. Конфліктогенна тактика в роботі юриста.
42. Абстрагування, ідеалізація та конкретизація в юридичній діяльності.
43. Факт, аксіома, постулат у юридичній діяльності.
44. Твердження, судження, істина в юридичній діяльності.
45. Вплив емоцій на прийняття рішень.
46. Тренінг інтелекту юриста.
47. Розвиток аналітичного мислення юриста.
48. Системне мислення.
49. Міркування в юридичній діяльності.
50. Визначення тверджень, які можуть або повинні бути істинними для заданих фактів і правил.
51. Мислення і мова юристів.
52. Міркування юриста.
53. Логічна структура аргументації.
54. Система правил аргументації.
55. Основні різновиди доведення в логіці висловлювань юриста.
56. Визначення впливу нових фактів або норм на тактику аргументації.
57. Логічне мислення юриста.
58. Критика та її види.
59. Спростування як окремий випадок критики.
60. Паралогізм, софізм і логічні парадокси в юридичній діяльності.
61. Правила, похибки, хитрощі в аргументації та критиці.

62. Використання кванторів у логічних міркуваннях.

63. Формування готовності юриста до нестандартного правового мислення.

64. Логічне доведення в юридичній діяльності.

65. Непряме і розділове доведення.

66. Доведення за аналогією.

67. Обґрунтовані висновки.

68. Застосування поняття логічного наслідку, необхідної та достатньої умови.

69. Прийняття рішення у невизначеній ситуації.

70. Виокремлення поняття та складових судження.

71. Порівняння суджень.

72. Правила доведення та спростування судження в юридичній діяльності.

73. Значення логічного судження в практичній діяльності юриста.

74. Роль установки у формуванні судження юриста.

75. Формування готовності юриста до нестандартного правового мислення.

Глосарій

Абстрагування, або абстракція (лат. відвертання) – це процес уявного відділення окремих або загальних властивостей, ознак і відносин від конкретного предмета, що цікавлять людину у даний час, а також уявного відвертання їх від множини усіх інших ознак.

Абстрактне мислення – процес пізнавальної діяльності крізь призму відсікання неважливих образів, відчуттів, фактів, що веде до утворення абстрактних понять.

Аналіз – це метод пізнання, змістом якого є розчленування предмета дослідження на складові частини з метою їх детального та всебічного вивчення. Як складові частини цілісного об'єкта виступають його сторони, ознаки, властивості, відношення тощо.

Аргумент (від лат. – *argumentum*) – положення, що слугує доказом іншого положення (твердження).

Дедуктивне міркування – це міркування, в якому між засновками та висновком існує відношення логічного слідування.

Дискусія – суперечка, спрямована на досягнення істини; тут використовуються тільки коректні прийоми.

Доведення – це розумовий процес, побудований на законах логіки, зміст якого полягає у встановленні істинності чи хибності твердження (положення, судження) на основі використання тверджень, істинність яких була доведена раніше.

Еклектика – суперечка, що має на меті досягнення істини, але використовує для цього і некоректні прийоми.

У найзагальнішому сенсі еkleктика – це з'єднання різнорідних, внутрішньо не пов'язаних і, можливо, несумісних ідей, концепцій, стилів тощо.

Емоційний інтелект – це здатність особистості до ефективного спілкування за рахунок розуміння емоцій оточуючих і вміння підлаштовуватись під їх емоційний стан.

Емоційна культура юриста передбачає управління своїм емоційним станом, безперервний контроль за емоціями та спрямування їх у професійне русло, утримування емоцій у межах професійного емоційного стану в процесі виконання професійних обов'язків.

Здібності – це відносно стійкі індивідуально-психологічні властивості особистості, що визначають високі досягнення суб'єкта в певній діяльності

Критичне мислення – це система суджень, яка створює умови для аналізу інформації таким чином, щоб на її підставі приймати раціональні рішення.

Компроміс як складова юридичної діяльності – допустима норма права угода суб'єктів права про систему взаємних прав і юридичних обов'язків, яка фіксує досягнутий ними баланс інтересів, що погоджує конфлікт або визначає процедуру його вирішення.

Комунікативна компетентність – це система внутрішніх ресурсів ефективної взаємодії: позицій спілкування, ролей, стереотипів, установок, знань, умінь, навичок.

Логічне мислення – це системна психічна функція, яка полягає в управлінні суб'єктом своєю увагою в процесі міркування таким чином, щоб прийти від істинних передумов до істинних висновків.

Міркування – зіставлення думок, пов'язання їх задля відповідних висновків, аналітичного мислення для подальшої реалізації в практичній юридичній діяльності.

Наочно-дієве мислення – процес пізнання, що відбувається під час взаємодії людини і світу, в процесі впливу на об'єкт дійсності людиною.

Наочно-образне мислення – процес пізнання дійсності без відриву від самої дійсності; відбувається безпосередньо у полі сприйняття людиною «тут і зараз» навколишнього світу.

Паралогізм – це неправильне, помилкове міркування, ненавмисна логічна помилка, пов'язана з порушенням законів і правил логіки.

Полеміка – суперечка, спрямована на перемогу над протилежною стороною; тут використовуються тільки коректні прийоми.

Професійне мислення юриста – це особлива форма розумової діяльності, своєрідність якої визначається специфікою завдань, які стоять перед фахівцем.

Правове мислення являє собою пізнавальну діяльність, спрямовану на вирішення великого спектру завдань щодо формулювання правових тверджень, в тому числі суджень, оцінок, позицій, висновків, супроводжуваних із використанням правових методів, аргументів і засобів.

Синтез – це метод пізнання, протилежний аналізу, змістом якого є об'єднання раніше розчленованих частин предмета в єдине ціле. Аналіз і синтез взаємно передбачають і зумовлюють один одного.

Суперечка (спір) – це зіткнення думок або позицій, під час якої сторони: наводять аргументи на підтримку

своїх переконань і критикують подання іншої сторони; аргументовано спростовують іншу думку.

Софізм (з гр. *sóphisma* – **майстерність, уміння, хитра вигадка, мудрість**) – хибне висловлювання, яке за поверхневого розгляду здається правильним. Розв’язати софізм – означає знайти помилку в міркуваннях, за допомогою якої була створена зовнішня видимість правильності доведення.

Сценарний підхід – отримання інформації на основі попереднього аналізу складу правовідносин, проектування майбутніх сценаріїв врегулювання правовідносин із врахуванням їх внутрішньої логіки розвитку та зовнішніх чинників, що на них впливають.

Софістика – суперечка, що має на меті досягнення перемоги над протилежною стороною за будь-яку ціну з використанням як коректних, так і некоректних прийомів.

Юридична техніка – науково розроблена методика утворення, пізнання й ефективного застосування права з метою врегулювання поведінки людей та правових відносин завдяки досягненню високого рівня форми права.

Тестові завдання для самоконтролю

1. Критичне мислення включає розвиток таких навичок, як:

придбання доказів за допомогою спостереження і слухання, з урахуванням контексту;

застосування відповідних критеріїв для прийняття рішень;

застосування, аналіз, синтез, ефективно оцінювання;

всі відповіді вірні.

2. У тому випадку, якщо має місце вплив на свідомість особистості через звернення до його власного критичного судження для формування світогляду, можна говорити про психологічний механізм:

переконання;

наслідування;

зараження;

навіювання.

3. У тому випадку, якщо від випробуваного потрібно при відповіді на питання відтворити перше що прийшло в голову слово, можна говорити про:

асоціативний експеримент;

спостереження;

інтерв'ю;

польовий експеримент.

4. У тому випадку, коли мова йде про взаємини «по вертикалі», взаємини «по горизонталі» і взаємовідносини в цілому з судовою аудиторією, це становить зміст:

комунікативної позиції психологічного аналізу в діяльності суду;

виховної сторони психологічного аналізу в діяльності суду;

організаторської сторони психологічного аналізу в діяльності суду;

пізнавальної сторони психологічного аналізу в діяльності суду.

5. Основними видами реалізації інтерв'ю є:

стандартизоване, сфокусоване і вільне;

індивідуальне, групове і особистісне;

пряме, непряме і самоінтерв'ю;

польове, лабораторне та експериментальне.

6. Пошукові здібності слідчого залежать від розвиненості у нього таких особистісних якостей як:

інтелект, креативність, спостережливість, воля, установки;

пам'ять, мова, спостережливість, цілі і завдання;

емоції, почуття, воля і установки;

спрямованість, характер, темперамент і установки;

7. Побудова і збір в ході професійного спілкування слідчим всієї необхідної інформації про злочин, ситуації та її учасників становить зміст:

комунікативної структури слідчої діяльності;

соціально-виховної структури слідчої діяльності;

пізнавально-прогностичної структури слідчої діяльності;

організаційно-управлінської структури слідчої діяльності.

8. Визначте, яке з наведених тверджень істинно.

Рига – столиця Латвії;

Кажуть, що у Латвію немає причини їхати, якщо Ви говорите тільки російською;

Перед Різдом Рига перетворюється в одне з найкрасивіших міст Європи;

Обмін грошей по приїзду в Латвію краще зробити прямо в аеропорту.

9. Ви зібрались у термінове відрядження. Перед Вами стоїть кілька проблем. Яка з цих проблем, є найбільш серйозною?

Після того, як начальник прийняв рішення про ваше відрядження, з'ясувалося, що бухгалтер вже пішла і до вашого завтрашнього від'їзду ви не зможете отримати аванс;

Як тільки Ви зареєструвалися на авіарейс, Вам подзвонили з офісу зі звісткою, що Ваші партнери поміняли дати зустрічі;

Їдучи у відрядження напередодні Нового року, Ви не встигли запитати у дружини / чоловіка, який подарунок вони хотіли б отримати до свята;

Поспішаючи в аеропорт, Ви забули листок з адресою та назвою готелю, в якому Вам заброньовано номер.

10. В якій ситуації рішення прийнято під впливом емоцій?

Ви ненавидите зиму. Тому, хоча це занадто дорого, ви виріши провести відпустку в Об'єднаних Арабських Еміратах;

Школу вирішено закрити на карантин під час епідемії грипу, і більшість учнів зраділи, бо будуть продовжені канікули;

Всім співробітникам вирішили виплатити премію за третій квартал, оскільки дохід компанії виявився вище очікуваного;

Вам потрібен новий холодильник, тому Ви переглядаєте оголошення про розпродажі і купуєте його, коли оголошуються знижки на цю продукцію.

11. Вас зупинив на вулиці представник виборчого штабу однієї з політичних партій, яка хоче перемогти на виборах, і пропонує ознайомитися з програмою його партії. Який з його аргументів Ви б назвали найсильнішим?

Будь-який грамотний виборець обов'язково повинен ознайомитись з програмою нашої партії, щоб зробити свідомий вибір;

Ну, підпишіть виборчий список, це ж для Вас нічого не означає. А для мене і моєї сім'ї це єдине джерело заробітку;

Такий грамотний виборець, як Ви, повинен відповідально підійти до вирішення долі країни; Як розумна людина, Ви ж розумієте, що тільки наша партія забезпечить, стабільний розвиток країни;

Якщо Ви не проголосуєте за нашого кандидата, країну чекає хаос і розруха.

12. Що з наведених нижче висловлювань не має на меті вас переконати?

Робіть щедрі внески в наш святковий фонд; Бездомна дитина буде мати особливий подарунок і повноцінне харчування завдяки Вам;

Ви хочете схуднути? Запросіть мене, я точно знаю, як це зробити, і можу допомогти;

Ви «дозріли» для покупки нового телевізора? Сьогодні найкраща система знижок саме в нашому магазині! Тільки 120 грн. в місяць після початкового внеску і установки;

Червона риба один з джерел вітаміну для чоловічого організму.

14. Проаналізуйте такі ідеї. Знайдіть серед них те, яке не є достатньо обґрунтованим і, відповідно, не може вважатися правдивим.

Всі водії маршрутних таксі порушують правила дорожнього руху;

Ця людина стверджує, що ніколи в житті не сказала ні слова неправди;

Реклама товарів в Інтернеті і на ТБ переслідує комерційні цілі;

Альберт Ейнштейн більше всього на світі любив математику.

15. Визначте, де автор висловлювання пояснює причини, а не переконує в правильності вчинку.

Я прочитав книгу, тому що її мені рекомендували друзі;

З усіх соціальних мереж я вибрав Фейсбук, тому що він простий у використанні, об'єднує за професійними інтересам, більш діловий, ніж інші;

Ялинки після святкування Нового року потрібно переробляти, тому що нераціонально викидати такий цінний ресурс, як деревина;

Я купив меблі саме такого кольору, тому що вони ідеально підійдуть до стін і тим деталям інтер'єру, які я купив раніше.

16. Який умовивід буде вірним для судження, яке починається: «Вісім чоловік в моєму класі _____»?

люблять чай, значить, і мені слід його любити;
як я знаю, живуть в південній частині міста, тому інші,
напевно, теж там живуть;
які пропустили половину занять, як і я, отримали
трійки, тому я теж отримаю трійку;
ходять по суботах в клуб, тому й мені треба туди
ходити.

17. Рішення проблеми доцільно починати з:
глибокого дослідження питання;
збору необхідної інформації;
логічного обмірковування і оцінки варіантів рішення;
виявлення реальної проблеми, яку треба вирішувати в
першу чергу.

18. Факт це:

те, що може бути доведено як дійсно те, що сталося;
те, що не схоже на вигадку;
те, чому можна вірити, читаючи матеріали в Інтернеті;
те, що Ви почули від когось іншого.

19. Яке з визначень не підходить для поняття
«помилка»?

помилкове враження;
невірна посилка в аргументі;
затримка відповіді;
спотворене уявлення про що-небудь.

20. В якому з перелічених випадків краще попрацювати
з бібліотечним фондом, а не шукати інформацію в
Інтернеті?

Ви готуєте інформацію для ваших колег по останнім з
трансформаційних змін в законодавстві;

Ви прагнете дізнатися про безпеку банку, щоб відкрити
там рахунок;

Вам потрібно порівняти процентні ставки по кредитах на покупки нерухомості;

Ви хочете знайти інформацію про ваш заклад в журналі «Світ як я його бачу» за 1977 рік.

21. Визначте, яке з прийнятих рішень являється раціональним:

Ви відразу вирішили відмовити цій людині в прийомі на роботу, навіть не читаючи її резюме, оскільки її стиль одягу не прийнятний у вашій компанії;

Батьки вирішили перевести дитину в інший клас, тому що її класний керівник занадто молодий;

Ви купили знайомий Вам по рекламі напій;

Ви вирішили поступово поміняти всі лампи у вашій квартирі на енергозберігаючі.

22. В аеропорту Ви шукаєте вихід на посадку в літак. Ви звертаєтесь за допомогою до працівника аеропорту. Який із запропонованих питань дозволить Вам напевно отримати потрібну інформацію?

Чому у Вашому аеропорту я ніяк не можу знайти, звідки вилітає мій літак?

Де посадка на рейс 440?

Де знаходиться вихід 12?

Де у Вас посадка на Київ?

23. Які твердження абсолютно правдиві і не можуть бути спростовані?

Ті, хто запізнюються на роботу, погані працівники;

Діти люблять солодке більше, ніж дорослі. Якщо тобі 10 років, то ти ласун;

Якщо вибрати президентом Лі, то відносини з сусідньою країною покращаться;

Якщо встановити енергозберігаючі лампочки, то витрата електроенергії зменшиться.

24. Три проблеми виникають на роботі одночасно. В якому порядку Ви повинні їх вирішувати:

Пакети для ваших партнерів повинні бути підготовлені і відправлені о 16.00;

Ви випадково видалили в комп'ютері файл, який містить чернетку звіту про прибутки;

Ваш бос зажадав звіт про прибутки для зустрічі на 13.00;

Ви не виконали завдання, яке поклав на вас ваш керівник.

25. Яке з наступних тверджень НЕ є прикладом упередженості або стереотипів?

Я сказав Сергію, що він потребує адвоката, але він відмовляється. Він каже, що адвокати дбають тільки про заробіток грошей для себе;

Антоніна була призначена замість нього тому, що вона красива жінка;

Не можу повірити, що я пройшов кастинг; Думаю, я добре виступав на всіх етапах відбору;

Ірина не буде зустрічатися з хлопцем, якщо у нього немає вищої освіти.

26. Що невірно в цьому судженні? «Ви думаєте, нам потрібні нові закони про контроль за забрудненням повітря? А я вважаю, що у нас і так дуже багато законів. Політики тільки і роблять, що стверджують нові обмеження, щоб контролювати нас ще більше, ніж зараз. Нам абсолютно не потрібні ніякі нові закони».

Хто говорить – не дбає про навколишнє середовище;

Хто говорить – змінив тему розмови;

Хто говорить – балотується на політичний пост;

Хто говорить – нічого не розуміє в проблемі викидів, забруднюючих атмосферу.

27. Який з перерахованих дедуктивних аргументів не є правильним?

Всі, хто присутній на вечірці, працюють в моїй фірмі. Якщо Іван тут, значить він працює в моїй компанії;

Коли я одягаю що-небудь червоне, мені завжди здається, що цей одяг мене повнить. Тому сьогодні я одягну синє плаття і буду виглядати худенькою;

Я не можу їсти моллюсків через свою алергію. Креветки це моллюски, тому я не можу їсти креветок;

Мені подобаються всі картини Леонардо да Вінчі. Він написав «Мону Лізу». Тому мені подобається «Мона Ліза».

28. Яке з наступних тверджень може бути реальним поясненням позиції студента? Студент стверджує: «Викладач поставив за мій проект низьку оцінку, оскільки він засмучений неприємностями у себе вдома». Чому він так говорить?

Хто говорить, не знає, як заспокоїти викладача;

Студент засмучений, оскільки його бал нижче, ніж він очікував;

Студент вважає, що проект був краще, ніж він є насправді;

Студент вважає, що проект був гірше, ніж він є насправді.

29. Інну не влаштовує її робота, і вона хоче знайти нову. Яка з перерахованих стратегій її дій найбільш реальна і ефективна?

«Я хочу знайти нову роботу в наступному місяці. Я буду читати оголошення протягом наступних чотирьох

тижнів і відповідати на всі цікаві оголошення щодня, як тільки побачу, і проходити інтерв'ю, якщо отримаю позитивну відповідь»;

«Я хочу знайти нову роботу в наступному місяці. Я оновлю своє резюме і відправлю його на сайти різних компаній. Я дуже зацікавлена в роботі і буду стежити за розсилками і телефонними дзвінками, поки не отримаю запрошення на інтерв'ю»;

«Я хочу знайти нову роботу протягом найближчих декількох місяців. На цьому тижні я буду працювати над своїм резюме. Наступні три тижні я присвячу дослідженням вакансій інших компаній. Потім я постараюся знайти всі необхідні контакти. І тоді відправлю резюме в цікаві для мене компанії»;

«Я хочу знайти нову роботу в наступному році. Спочатку я відновлю деякі контакти, особливо з випускниками мого університету. Я також буду оновлювати своє резюме і робити пробні дзвінки, щоб зрозуміти, чи є можливість працевлаштування для людини з моїми навичками і досвідом».

30. Вам необхідно зробити огляд поточних політичних подій, і Ваш викладач підкреслює, що він повинен бути збалансованим і об'єктивним. Як Ви можете оцінити джерело, знайдене під час дослідження?

Дізнайтеся, наскільки автори, на яких Ви посилаєтеся, можуть вважатися експертами в цій галузі;

Подивіться на веб-сторінки, написані журналістами та політологами, які вже мають багато публікацій і статей на цю тему;

Перевірте статистичну інформацію;

Перевірте, наскільки авторитетними вважаються серед спеціалістів знайдені Вами джерела, як часто на них посилаються інші.

31. Які з даних суджень Ви вважаєте вірними?

Пошукова система Інтернету відразу виведе Вас на кращий сайти по темі, яку Ви вивчаєте;

Деякі інтернет-сайти мають платний доступ до повної інформації;

Деякі публікації на сайтах написані експертами в цій галузі знань;

Інформація на веб-сайтах так само надійна, як інформація в бібліотеках.

32. Під час співбесіди з прийому на роботу в нову компанію у Ольги було відчуття, що вона не сподобалася президенту компанії Володимиру В. Коли він запропонував їй працювати в компанії, вона відмовилася. «Навіщо я буду працювати серед людей, яким я не подобаюся?» подумала вона. Чому прийняте рішення не можна вважати продуктивним?

Рішення Ольги необґрунтовано, оскільки вона не може знати напевно, чи сподобалася вона президенту компанії і крім того, чи це важливо, якщо йому сподобалася її робота;

Ольга повинна почати працювати в компанії, щоб довести, що вона хороший працівник;

Ользі, напевно, не сподобався президент компанії;

Ользі потрібно спиратися на реальні факти, а не просто догадки, що хтось не любить її, перш ніж прийняти рішення про працевлаштування.

33. Варто зазначити, що правове мислення – це процес опосередкованого та узагальненого відображення

_____ в їхніх істотних властивостях, зв'язках і стосунках.

правових явищ;
загальнолюдських цінностей;
теоретичних основ;
вірної відповіді немає.

34. Яка з ознак правового мислення є відображенням правових явищ в свідомості людини в _____ формі.

узагальненій;
систематизованій;
деталізованій;
вірної відповіді немає.

35. Однією з ознак правового мислення є _____ пізнання правових явищ і зв'язків між ними.

духовне;
розумове;
практичне;
вірної відповіді немає.

36. Що є формами правового мислення?

судження, умовивід, поняття;
судження, закономірність, поняття;
судження, логічність, умовивід;
вірної відповіді немає.

37. Вкажіть, як правильно буде розташувати етапи правового мислення в послідовному порядку:

виявлення, створення та формулювання ситуації; вибір оптимального варіанта рішення; аналіз можливостей використання правових засобів і способів вирішення задачі;

аналіз можливостей використання правових засобів і способів вирішення задачі; вибір оптимального варіанта рішення; виявлення, створення та формулювання ситуації; виявлення, створення та формулювання ситуації; аналіз можливостей використання правових засобів і способів вирішення задачі; вибір оптимального варіанта рішення; вірної відповіді немає.

38. До основних ознак компетентності юриста можна віднести:

наявність правових та інших спеціальних знань; наявність в юриста сформованих моральних і духовних якостей;

ерудованість та орієнтація юриста в загальнокультурній тематиці;

вірної відповіді немає.

39. Що з нижче переліченого слід віднести до професійної компетентності юриста:

психологічна компетентність;

ввічливість;

духовна спрямованість;

вірної відповіді немає.

40. Що з перерахованого спонукає людину до діяльності?

талант, здібності;

бажання заробити гроші;

мотиви, потреби, інтереси;

вірної відповіді немає.

41. Що включає в себе практична діяльність юриста?

інтелектуально-пізнавальні, оціночні, комунікативні дії;

комунікативні дії;

лише інтелектуально пізнавальні дії;

вірної відповіді немає.

42. Будь ласка, заперечте або дайте підтвердження нижчезказаним умовиводам. Основними методами вивчення психічних явищ є метод бесіди, опитування, тести, анкети, аналіз продуктів діяльності, біографічний метод.

твердження не вірне;

твердження не повне;

твердження вірне;

вірної відповіді немає.

43. Що належить до компонентів професійно-психологічної підготовленості юридичних кадрів:

професійно розвинені психологічні якості;

емоційно-вольова регуляція;

професійно-психологічна стійкість; професійно-психологічні вміння;

вірної відповіді немає.

44. Що слід віднести до якостей професійно-правового мислення юриста?

визначеність, оперативність, динамічність;

логічність, визначеність, впертість;

гнучкість, визначеність, творча абстрактність;

вірної відповіді немає.

45. Будь ласка, спростуйте або дайте підтвердження нижченаведеному судженню. До якостей професійно-правового мислення юриста відносять визначеність, оперативність, динамічність, логічність, критичність, об'єктивність, глибину і широту мислення, гнучкість.

твердження вірне;

твердження невірне;

твердження неповне;

вірної відповіді немає.

46. Що слід віднести до якостей професійно-правового мислення юриста ?

визначеність, оперативність, упередженість;
логічність, визначеність, суб'єктивність;
гнучкість, визначеність, критичність;
вірної відповіді немає.

47. Що слід не відносити до якостей професійно-правового мислення юриста?

визначеність, оперативність, упередженість;
логічність, визначеність, динамічність;
гнучкість, визначеність, відстороненість;
вірної відповіді немає.

48. Будь ласка, дайте правильне визначення нижченаведеному поняттю. Аналіз – це _____

розкладання цілого складного явища на його складові, більш прості елементарні частини і виділення окремих сторін, властивостей, зв'язків;

об'єднання окремих частин складного явища в одне ціле з врахуванням їх властивостей та зв'язків;

розкладання цілого складного явища на складові без виділення окремих його сторін, властивостей, зв'язків;

вірної відповіді немає.

49. Вкажіть, на основі чого відбувається оцінка доказів та фактів «за внутрішнім переконанням» компетентними особами ?

врахування суб'єктивного переконання та упередженого ставлення;

врахування суб'єктивного переконання;

врахування об'єктивної реальності та неупередженого ставлення;

вірної відповіді немає.

50. Доповніть твердження: Юридична аргументація, з логічної точки зору, – це процес підбору _____ та структурування відношень між ними відповідно логічним правилам істинності, що здійснюється в _____ контексті

аргументів, юридичному;

аргументів, науковому;

слів, філологічному;

вірної відповіді немає.

51. Доповніть твердження: Аргументацію можна визначити, як процес обґрунтування людиною певного положення (твердження, гіпотези, концепції), з метою переконання в його _____ та _____ .

упередженості, безтактовності;

показовості, безпідставності;

істинності, слухності;

вірної відповіді немає.

52. Вкажіть, чи відрізняється «аргументація» від «спростування»?

аргументація спрямовується на підтвердження істинності певного положення; спростування – на доведення неістинності певного положення;

не відрізняється;

аргументація спрямовується на підтвердження неістинності певного положення; спростування – на доведення істинності певного положення;

вірної відповіді немає

53. Дайте визначення поняття: Конфлікт – це зіткнення_____.

протилежних інтересів;

однакових інтересів;
суміжних інтересів;
паралельних інтересів.

54. Зазначте один з видів юридичних конфліктів:
міжрасові та трансконтинентальні;
інтелектуальні та емоційні;
глобальні і регіональні;
емоційні та трансконтинентальні.

55. Зазначте один з видів юридичних конфліктів:
міжрасові та трансконтинентальні;
групові і міжособистісні;
емоційні та трансконтинентальні;
вірної відповіді немає.

56. Зазначте що слід розуміти під професіоналізмом юриста?

рівень отриманої юристом-фахівцем шкільної та вищої освіти у навчальних закладах та спеціалізованих школах;

ступінь знання права, практику юридичної діяльності, навички застосування правових норм, мистецтво спілкування, що знаходять вияв у повсякденній діяльності;
сукупність професійних обов'язків юриста;

навики роботи з юридичними документами, уміння спілкуватися з людьми

57. Поясніть твердження: Взаємодія двох і більше людей, що полягає в обміні інформацією – це:

юридичний конфлікт;
юридична справа;
соціальна діяльність;
спілкування.

58. Вкажіть правильне твердження: єдність психологічної освіченості та виховання в собі відповідних

професійно-психологічних якостей, які допоможуть в розв'язанні правових ситуацій – це:

- психологічна культура юриста;
- політична культура юриста;
- етична культура юриста;
- естетична культура юриста.

59. Вкажіть як називається: Суперечність між особистими інтересами особи та її службовими повноваженнями, наявність якої може вплинути на об'єктивність або неупередженість прийняття рішень, а також на вчинення чи не вчинення дій під час виконання наданих їй службових повноважень?

- моральний конфлікт;
- правова колізія;
- конкуренція інтересів;
- конфлікт інтересів.

60. Дайте визначення терміну: Розуміння юристом правил зовнішньої гармонії своєї професійної діяльності та реалізація їх на практиці для ефективного розв'язання юридичних задач – це:

- культура мови;
- культура підготовки юридичних документів;
- етична культура;
- естетична культура.

61. Зазначте правильну відповідь: Вид соціальної діяльності, який здійснюють юристи з використанням юридичних засобів, дотримуючись в установлених законом випадках юридичної форми з метою розв'язання різних юридичних проблем –

- професійна діяльність;
- просвітницька діяльність;

вірна відповідь відсутня;
політична діяльність.

62. Дайте визначення терміну: Інтелект – це система розумових здібностей юриста, його можливостей у пізнанні і вирішенні життєвих і професійних проблем:

рівень осягненої дійсності, світогляд та можливість юриста оперувати набутими юридичними знаннями;

процес вивчення та засвоєння знань, приведення їх в систему та вміння оперувати набутими знаннями;

жодний з наведених варіантів не є правильним.

63. Зазначте правильну відповідь: До показників розвиненості інтелекту юриста ми можемо віднести:

мислення і пам'ять;

емоції і настрої;

стресостійкість та пам'ять;

жодний з наведених варіантів не є правильним.

64. Дайте визначення терміну: Доказова аргументація – це:

доведення;

спростування;

висміювання;

в одних випадках доведення, а в інших – спростування.

65. Зазначте правильну відповідь: Спосіб міркування, який складається із доведення і спростування, в ході яких формується переконання в істинності чи хибності якогось положення як у самого автора так і у опонентів – це:

аргументація;

доведення;

спростування;

висміювання.

66. Дайте визначення терміну: Думка або положення, істинність якого потрібно довести – це:

теза;

умовивід;

аргумент;

твердження.

67. Зазначте правильну відповідь: Істинність якої вже встановлено раніше і яка може бути використана для обґрунтування істинності довільного положення – це:

аргумент;

теза;

твердження;

умовивід.

68. Дайте визначення терміну: спростування – це:

логічна операція, спрямована на зруйнування доведення шляхом встановлення хибності або необґрунтованості висунутої тези;

логічна операція, спрямована на відновлення доведення шляхом встановлення хибності або необґрунтованості висунутої тези;

думка або положення, істинність якого потрібно довести;

думка, істинність якої вже встановлено раніше і яка може бути використана для обґрунтування істинності довільного положення.

69. Дайте визначення терміну: Теза – це

логічна операція, спрямована на зруйнування доведення шляхом встановлення хибності або необґрунтованості висунутої тези;

логічна операція, спрямована на відновлення доведення шляхом встановлення хибності або необґрунтованості висунутої тези;

думка або положення, істинність якого потрібно довести;

думка, істинність якої вже встановлено раніше і яка може бути використана для обґрунтування істинності довільного положення.

70. Дайте визначення терміну: Аргумент – це логічна операція, спрямована на зруйнування доведення шляхом встановлення хибності або необґрунтованості висунутої тези;

логічна операція, спрямована на відновлення доведення шляхом встановлення хибності або необґрунтованості висунутої тези;

думка або положення, істинність якого потрібно довести;

думка, істинність якої вже встановлено раніше і яка може бути використана для обґрунтування істинності довільного положення.

71. Зазначте правильну відповідь: До аргументів відносять:

демонстрації;

тези;

аксіоми;

все вище перелічене.

72. Зазначте правильну відповідь: До способу спростування відносять:

спростування міркуваннями;

спростування невербальним методом;

спростування тези фактами;

спростування шляхом введення в оману.

73. Зазначте правильну відповідь: До способу спростування відносять:

спростування міркуваннями;

спростування невербальним методом;

спростування шляхом введення в оману;

спростування тези, шляхом доведення істинності нової тези.

74. Зазначте правильну відповідь: До способу спростування відносять:

спростування міркуваннями;

спростування невербальним методом;

спростування тези, шляхом виведення із неї наслідків, що суперечать дійсності;

спростування шляхом введення в оману.

75. Зазначте правильну відповідь: До одного із способів спростування аргументів відносять:

встановлення хибності аргументів;

переведення теми розмови;

побудова нової тези;

введення в оману.

76. Зазначте правильну відповідь: До одного із способів спростування аргументів відносять:

встановлення недостатності аргументів, відносно тези;

переведення теми розмови;

побудова нової тези;

введення в оману.

77. Зазначте правильну відповідь: До одного із способів спростування аргументів відносять:

виявлення сумніву в істинності аргументів;

переведення теми розмови;

побудова нової тези;
введення в оману.

78. Зазначте правильну відповідь: До одного із способів спростування аргументів відносять:

виявлення сумніву в надійності джерела аргументів;
переведення теми розмови;
побудова нової тези;
введення в оману.

79. Зазначте правильну відповідь: До одного з компонентів побудови критики відносять:

критика опонента;
критика аудиторії;
критика тези;
критика оформлення.

80. Зазначте правильну відповідь: До одного з компонентів побудови критики відносять:

критика опонента;
критика аудиторії;
критика аргументів;
критика оформлення.

81. Зазначте правильну відповідь: Як правило для критики тези обирають один з наступних шляхів:

шлях перебивання опонента;
шлях висміювання опонента;
шлях обґрунтування антитези;
шлях критики тези.

82. Дайте визначення терміну: Вид критики, який спрямований на обґрунтування оратором неприйнятності тих аргументів, які використовувала інша людина на підтримку своєї тези – це:

критики аргументів;

критика форми;
критика тези;
критика інтерпретації.

83. Дайте визначення терміну: Вид критики, який спрямований на обґрунтування оратором відсутності зв'язку між аргументами та тезою іншої людини – це:

критика аргументів;
критика форми;
критика інтерпретації;
критика тези.

84. Дайте визначення терміну: Психічний процес опосередкованого й узагальненого відображення людиною предметів та явищ об'єктивної дійсності в їх істотних властивостях і зв'язках – це:

мислення;
консолідація;
осягнення;
інтерпретація;

85. Дайте визначення терміну: логічна істинність думки – це:

інтуїтивна очевидність;
відповідність думки законам і формам мислення;
адекватне відображення у свідомості людини певної ситуації, що існує в реальності;
правильне сприйняття предмета за допомогою органів відчуттів.

86. Зазначте правильну відповідь: чи правильно проведено таку логічну операцію обмеження обсягу понять: “область-місто-вулиця-село”?

операцію обмеження обсягу понять проведено правильно;

операцію обмеження обсягу понять проведено неправильно, оскільки переходимо від понять з одним обсягом до понять, які містять зовсім інші елементи в своїх обсягах;

цей приклад стосується не операції обмеження обсягу понять, а операції поділу понять;

цей приклад стосується не операції обмеження обсягу понять, а операції визначення понять.

87. Зазначте правильну відповідь: за якістю судження поділяють:

- на атрибутивні та релятивні;
- одиничні, часткові та загальні;
- стверджувальні та заперечні;
- істинні та хибні.

88. Зазначте правильну відповідь: вид умовиводу в такому логічному міркуванні: “Якщо правильно, що всі грабіжники є злочинцями, то хибним буде твердження, що деякі грабіжники не є злочинцями”.

- умовнокатегоричний;
- аналогія властивостей;
- повна індукція;
- простий категоричний силізм.

89. Зазначте правильну відповідь: Як у науці називають недозволені з погляду логіки прийоми, які іноді свідомо використовують під час доведень тих чи інших положень:

- переконання;
- софізми;
- експерименти;
- паралогізми.

90. Зазначте правильну відповідь: Фактами називають:

певні положення, істинність або хибність яких обґрунтовується в доведенні;

звертання до людини або натовпу;

завжди істинні судження (тавтології);

фіксовані певним чином (наприклад, завдяки фотозйомці) події, які можна використовувати як аргументи під час доведення.

91. Вкажіть правильну структуру міркування:

засновки, висновок;

підмет, присудок;

відоме знання, невідоме знання;

аналіз, висновок.

92. Дайте визначення терміну: паралогізм – це:

логічні помилки, які допускають у процесі міркування ненавмисно;

логічні помилки, які допускають у процесі міркування навмисно;

логічні помилки, які допускають у процесі міркування навмисно, з метою введення в оману опонента;

логічні помилки, які порушують логічні закони.

93. Дайте визначення терміну: софізми – це:

логічні помилки, які допускають у процесі міркування ненавмисно;

логічні помилки, які допускають у процесі міркування навмисно;

логічні помилки, які допускають у процесі міркування навмисно, з метою введення в оману опонента;

логічні помилки, які порушують логічні закони.

94. Дайте визначення терміну: логічна істинність думки

– це:

інтуїтивна очевидність;

відповідність думки законам і формам мислення;
адекватне відображення у свідомості людини певної ситуації, що існує в реальності;
правильне сприйняття предмета за допомогою органів відчуттів.

95. Дайте визначення терміну: логічна правильність думки – це:

адекватне відображення у свідомості людини певної ситуації, що існує в реальності;

правильне сприйняття предмета за допомогою органів відчуттів;

відсутність будь-яких сумнівів;

відповідність думки законам і формам мислення.

96. Дайте визначення терміну: процес формалізації думки – це:

виявлення змісту логічних форм мислення;

визначення правильності мислення;

встановлення структури думки;

визначення закономірностей процесу мислення.

97. Дайте визначення терміну: найбільш точне визначення «поняття»:

це думка про ознаки предмета;

це форма абстрактного мислення;

це форма мислення, яка відображає предмет в суттєвих ознаках;

це хід думок.

98. Зазначте правило поділу понять:

поділ повинен бути співмірним;

поділ повинен здійснюватися на одній основі;

члени поділу повинні виключати одні одного;

усі варіанти вірні.

99. Зазначте правильну відповідь: як називається логічна операція, за якою визначають зміст поняття?:

- обмеження;
- класифікація;
- визначення;
- узагальнення.

100. Зазначте правильну відповідь: яких правил потрібно дотримуватися при визначенні понять?:

- правило співмірності;
- правило заборони кола;
- правило однозначності;
- усі вказані.

101. Зазначте правильну відповідь: як називається форма мислення, в якій стверджується або заперечується зв'язок між предметами:

- судження;
- поняття;
- логічний сполучник;
- думка.

102. Зазначте правильну відповідь: з яких понять складається судження?:

- підмет, присудок;
- суб'єкт, предикат;
- об'єкт, те що вказує на об'єкт;
- суб'єкт, логічний сполучник, об'єкт.

103. Зазначте поняття, яке відображає предмет думки:

- суб'єкт;
- об'єкт;
- предикат;
- підмет.

104. Будь ласка, визначте поняття, яке відображає ознаки предмета думки:

- суб'єкт;
- об'єкт;
- предикат;
- підмет.

105. Зазначте правильну відповідь: який варіант відповіді з видами простих суджень:

- атрибутивне, релятивне, існування;
- кількісне, якісне, релятивне;
- атрибутивне, релятивне, розділове;
- умовне, атрибутивне, належності.

106. Зазначте правильну відповідь: який варіант відповіді з релятивним судженням:

- справедливість існує;
- право виникло раніше, ніж закон;
- право – це звичай;
- поняття – це форма мислення.

107. Зазначте правильну відповідь: який варіант відповіді з атрибутивним судженням:

- Україна – демократична держава;
- Україна західніше від Білорусі;
- Україна вступила в СОТ;
- всі вище вказані.

108. Зазначте правильну відповідь: яка вірна формула судження «Тільки Іваненко є очевидцем події»:

- Деякі $S \in P$;
- Тільки $S \in P$;
- Всі $S \in P$;
- Не всі $S \in P$.

109. Зазначте правильну відповідь: з допомогою якого сполучника утворюється кон'юнкція?:

і;

або;

або, або;

якщо, то.

110. Зазначте правильну відповідь: за допомогою якого сполучника утворюється імплікація?:

і;

або;

або, або;

якщо, то.

111. Дайте визначення терміну: дедукція – це:

умовивід від загального до часткового;

умовивід від часткового до загального;

умовивід від конкретного до абстрактного;

умовивід від часткового до часткового.

112. Зазначте правильну відповідь: категоричний силогізм передбачає:

обидва засновки є умовними судженнями;

обидва засновки є категоричними судженнями;

перший засновок – розподільний, а другий – категоричний;

перший засновок категоричний, а другий – умовний.

113. Зазначте правильну відповідь: менший термін категоричного силогізму – це термін, який:

займає місце предиката у висновку;

займає місце суб'єкта у більшому засновку;

займає місце суб'єкта у висновку;

займає місце предиката у меншому висновку.

114. Зазначте правильну відповідь: більший термін категоричного силогізму – це термін, який займає місце:

- предиката у висновку;
- суб'єкта у більшому засновку;
- предиката у меншому засновку;
- суб'єкта у меншому засновку.

115. Зазначте правильну відповідь: вид умовиводу (силогізму): «Якщо завтра вівторок, то сьогодні понеділок. Невірно, що сьогодні понеділок. Невірно, що завтра вівторок»:

- розділовокатегоричний;
- суто умовний силогізм;
- простий категоричний силогізм;
- умовнокатегоричний.

116. Зазначте правильну відповідь: скорочений силогізм – це силогізм, у якому:

- відсутній один із засновків;
- відсутні висновки;
- відсутні засновки;
- відсутній другий та третій висновки.

117. Зазначте правильну відповідь: індукція – це умовивід:

- від часткового до загального;
- від загального до часткового;
- від загального до загального;
- від часткового до часткового.

118. Зазначте правильну відповідь: неіснуючий метод встановлення причинних зв'язків між явищами:

- метод єдиної схожості;
- метод єдиної різниці;
- метод заперечення змін;

метод залишків.

119. Дайте визначення терміну: аналогія – це умовивід, у якому рух думки відбувається:

від часткового до часткового;

від загального до загального;

від загального до часткового

від часткового до загального.

120. Зазначте правильну відповідь: від якої умови не залежить ступінь імовірності висновків в умовиводах за аналогією?:

від довжини суджень;

від кількості порівнюваних предметів;

від зв'язку порівнюваних предметів;

від характеру зіставляваних ознак.

121. Дайте визначення терміну: доведення – це:

сукупність упорядкованих фактів;

одна з форм мислення людини, за допомогою якої на основі одних знань розкривається істинність або хибність інших знань;

одна з форм емпіричного відображення дійсності;

логічний засіб фіксації міркувань людини.

122. Будь ласка, зазначте неіснуючу частину побудови доведення:

антитеза;

аргументи;

теза;

демонстрація.

123. Зазначте правильну відповідь: тезою доведення називають:

спосіб логічного зв'язку тези з основою;

судження, які наводяться для доведення тези;

положення, істинність якого треба довести;
судження, які потрібно спростувати.

124. Дайте визначення терміну: демонстрація у процесі доведення – це:

спосіб логічного зв'язку тези з основою;
судження, що наводяться для доведення тези;
положення, істинність якого треба довести;
судження, які наводяться для заперечення тези.

125. Дайте визначення терміну: непряме доведення – це доказ, у якому:

істинність тези обґрунтовується за допомогою доказу хибності антитези;

істинність тези обґрунтовується за допомогою доказу правильності тези;

істинність тези спростовується за допомогою доказу хибності тези;

істинність тези спростовується за допомогою доказу правильності тези.

126. Дайте визначення терміну: аргументи – це:

вид понять, в обсягах яких узагальнюється більше одного предмета;

положення, істинність яких обґрунтовується у процесі доведення;

певне положення, істинність або хибність якого обґрунтовується в доведенні;

положення, з яких виводиться істинність або хибність тези.

127. Дайте визначення терміну: спростування – це:

порушення законів логіки;

один із видів доведення, в якому обґрунтовується хибність тези;

непряме доведення (таке, що «відводить у бік»), в якому істинність тези доводиться шляхом підтвердження хибності антитези;

вид умовиводів.

128. Зазначте правильну відповідь: тезою доказу називають:

спосіб логічного зв'язку тези з основою;

судження, які наводяться для доведення тези;

положення, істинність якого треба довести;

судження, які потрібно спростувати.

129. Знайдіть проблемне запитання:

Наскільки я вас розумію, головною проблемою для вас є брак кваліфікованих працівників?

У якому році Наполеон Бонапарт став імператором Франції?

Як unikнути бруду, що з'являється у великій кількості під час ремонту?

Де ви можете застосувати знання з права?

130. Знайдіть уточнююче запитання:

Наскільки я вас розумію, головною проблемою для вас є брак кваліфікованих робітників?

У якому році Наполеон Бонапарт став імператором Франції?

Як unikнути бруду, що з'являється у великій кількості під час ремонту?

Де ви можете застосувати знання з права?

131. Знайдіть закрите запитання

Наскільки я вас розумію, головною проблемою для вас є брак кваліфікованих робітників?

У якому році Наполеон Бонапарт став імператором Франції?

Як уникнути бруду, що з'являється у великій кількості під час ремонту?

Де ви можете застосувати знання з права?

132. Більшість вчених погоджуються з тим, що нові напрямки міждисциплінарних досліджень – нагальна необхідність сьогодення. Навіть урядові комітети з питань науки наголошували на необхідності збільшення кількості міждисциплінарних проєктів. Проте з десяти пропозицій по новим міждисциплінарним проєктам в минулому році, тільки один був успішно профінансований. Дехто припустив, що це означає, що дослідники ще не розробили досить аргументованих проєктів, або що їх пропозиції не мають достатньо високої якості, і навіть що репутація цих дослідників недостатньо висока. Однак реальна причина, ймовірно, полягає в тому, як організовується фінансування. Фінансування як і раніше розподіляється відповідно до старих категорій, і немає спеціально призначених:

Перша – це висновок, який автор вважає неприйнятним;
друга – власна позиція автора;

Перша – це висновок, який автор намагається пояснити;
друга – це висновок, який суперечить головному висновку автора;

Перша – це той факт, який автор намагається пояснити.
Друга – дані, які явно підтримують головний висновок автора;

Перша – це позиція, проти якої виступає автор; друга – головна позиція автора.

133. Євген: У минулому році я продав свій будинок на інтернет-сайті та був задоволений ціною. Я швидко продав, і вартість реклами була незначною. Я б порадив

вам уникати агентів з нерухомості. Олена: В інтересах агента з нерухомості виставляти мені найкращу ціну за мою нерухомість, бо він отримує комісію на основі ціни продажу. Тому, продаючи свій будинок, я обов'язково скористаюся послугами агента, а не намагатимуся продати будинок через «сарафанне радіо» або рекламу в газетах чи в Інтернеті. Олена могла б посилити свою точку зору, вказавши все наступне, крім:

Рівноцінні за вартістю будинки часто отримують нижчу ціну при продажу в Інтернеті;

Послуги агента включають в себе безліч додаткових переваг з точки зору юридичних зборів, звітів геодезистів і рекомендацій, які недоступні на Інтернетсайтах;

Деякі покупці платять агенту, щоб знайти дешевий будинок;

Рівноцінні за вартістю будинки часто отримують вищу ціну при продажу в Інтернеті;

134. Попередні дані про використання ременів безпеки показали, що для користувачів ременів безпеки була менша ймовірність загинути при дорожньо-транспортних пригодах. Таким чином, спочатку вважалося, що при використанні ременя безпеки збільшуються шанси на виживання в разі аварії. Але ранні аналітики не змогли побачити, що обережні водії з більшою ймовірністю одягали ремені і також з меншою ймовірністю служили передумовою «серйозних нещасних випадків», в той час як легковажні водії з більшою ймовірністю потрапляли в «серйозні» аварії і з меншою ймовірністю одягали ремені. На що з перерахованого нижче (якщо це істинно), найкраще зміг би посилатися опонент позиції, викладеної

вище, в якості причини рекомендувати продовжувати користуватися ременями безпеки:

обережні водії, які потрапили в аварії, викликані легковажними водіями, з більшою ймовірністю виживуть, якщо будуть використовувати ремені;

всі водії повинні за законом використовувати ремені;

співвідношення «серйозних» аварій щодо «дрібних» дорожньо-транспортних пригод дуже мала;

при нещасних випадках зі смертельним наслідком використовуючі ремені безпеки на передньому сидінні мають менше шансів вижити, ніж ті, які використовують ремені безпеки на задньому сидінні.

135. Передбачається, що ув'язненим, які тривалий час перебували в тюрмі і звільнені з-під варти, слід надати розумну державну пенсію для зниження ймовірності їх звернення до злочинів. Більшість людей підсвідомо відкидають це припущення, оскільки вважають, що це було б винагородою за злочинну діяльність. Прихильники пенсійного плану для ув'язнених критикують тих, хто відкидає цю можливість, заявивши, що для критиків _____ . Що з наступного є найбільш логічним завершенням вищенаведеної пропозиції?

гроші мають занадто високу цінність;

емоція важливіше правосуддя;

попередження злочинності не є важливою проблемою;

покарання для злочинців є більш важливим, ніж попередження злочинності.

136. Немає нічого незвичайного в тому, щоб побачити, як кулька потрапляє в чорну лунку на колесі рулетки чотири рази поспіль. Але його потрапляння п'ять-шість разів поспіль на один і той же колір є дуже незвичайним.

Отже, ви можете виграти гроші, почекавши послідовність п'яти влучень однакового кольору, а потім зробити ставку на протилежний колір. Якщо колесо рулетки, про який іде мова, є правильно працюючим, яке з наступних тверджень або фактів, якщо вони істинні, краще всього проливало світло на помилку в цій логіці?

людина, яка отримує гроші таким чином один або два рази, буде продовжувати втрачати гроші після декількох разів;

ймовірність випадання певного кольору завжди однакова незалежно від того, що було раніше;

ймовірність випадання певного кольору зменшується з кількістю моментів його появи;

гравцеві важко відстежувати те, що було раніше, протягом необхідного часу.

137. Під час перебування хворої матері в лікарні, душевнохворий Татин, який визнаний таким, що не потребує ізоляції у психіатричному закладі, вліз у сарай сусіда та вчинив пожежу, від якої загорівся сарай та інше майно. Сусід звернувся з позовом до батьків Татина про відшкодування заподіяної шкоди. Заперечуючи проти позову, Татина вказала, що під час цієї події вона перебувала у лікарні, куди потрапила несподівано у непритомному стані. Крім того, батько Татина заявив, що він як інвалід сам потребує лікування, до того ж у них немає жодного майна, крім будинку та домашніх речей. Дайте правовий аналіз ситуації.

Татина необхідно визнати винним у вчиненні кримінального правопорушення;

Татина не можна визнавати винним у вчиненні кримінального правопорушення;

Суд повинен винести рішення щодо відшкодування шкоди за рахунок держави, а до Татина застосувати примусові заходи медичного характеру;

Суд повинен повністю задовольнити позовні вимоги до батьків Татина.

138. Слідчий розслідує злочин. Під час з'ясування обставин справи було опитано шістьох свідків, кожен із яких повідомив певну інформацію, проте вона суперечлива. Аналізуючи свідчення слідчий зробив такі висновки: Якщо свідки 1 і 2 кажуть правду, то свідок 3 теж каже правду. Якщо свідок 5 каже правду, то свідок 4 каже неправду. Якщо свідок 6 каже правду, то свідок 5 каже правду. Якщо свідок 4 каже неправду, то свідок 3 теж каже неправду. Якщо свідок 6 каже правду, то однозначно можна стверджувати, що _____

свідок 1 каже правду;

свідок 2 каже правду;

свідок 3 каже правду;

свідок 4 каже неправду.

139. Слідчий розслідує злочин. Під час з'ясування обставин справи було опитано шістьох свідків, кожен із яких повідомив певну інформацію, проте вона суперечлива. Аналізуючи свідчення слідчий зробив такі висновки: Якщо свідки 1 і 2 кажуть правду, то свідок 3 теж каже правду. Якщо свідок 5 каже правду, то свідок 4 каже неправду. Якщо свідок 6 каже правду, то свідок 5 каже правду. Якщо свідок 4 каже неправду, то свідок 3 теж каже неправду. Якщо свідок 4 каже неправду, то однозначно можна стверджувати, що _____

свідок 1 каже неправду;

свідок 2 каже неправду;

свідок 3 каже неправду;

свідок 5 каже неправду.

140. Слідчий розслідує злочин. Під час з'ясування обставин справи було опитано шістьох свідків, кожен із яких повідомив певну інформацію, проте вона суперечлива. Аналізуючи свідчення слідчий зробив такі висновки: 1) Якщо свідки 1 і 2 кажуть правду, то свідок 3 теж каже правду. 2) Якщо свідок 5 каже правду, то свідок 4 каже неправду. 3) Якщо свідок 6 каже правду, то свідок 5 каже правду. 4) Якщо свідок 4 каже неправду, то свідок 3 теж каже неправду. Що з наступного має обов'язково виконуватися?

якщо свідок 6 каже правду, то свідок 4 каже неправду;

якщо свідок 5 каже правду, то свідок 3 теж каже правду;

якщо свідок 4 каже неправду, то свідок 1 каже неправду;

якщо свідок 3 каже неправду, то свідок 1 теж каже неправду.

141. На що не слід покладатися, коли ти формулюєш оціночне судження ?

плітки;

минулий досвід;

інтуїцію;

здоровий глузд.

142. Яка з перерахованих ситуацій не потребує вирішення проблеми?

після того, як тобі привезли новий комп'ютер додому, ти виявив, що в коробці немає миші;

коли тобі повернули твої малюнки, ти виявив, що вони зовсім не твої;

всі в твоїй команді хочуть влаштувати свято в Бургер Паласі, але ти їв там тільки вчора ввечері;

бос просить тебе закінчити звіт до завтрашнього ранку, але сьогодні день народження твого сина, а ти обіцяв, що візьмеш його сьогодні ввечері на футбол.

143. Що невірно в "логіці" нижченаведеного твердження? "Як ви можете вірити його свідченням? Він же засуджений злочинець! "

той факт, що людина, яка дає показання, була визнана винною в скоєнні злочину, не означає, що ця людина бреше;

хто говорить – має упереджене ставлення проти злочинців;

засуджений злочинець не може свідчити в суді, що діє за нормами загального права;

очевидно, що особа, яка виступає, не має юридичної освіти.

144. Що є найбільш вірогідною причиною наступного: "Наша хокейна команда була непереможною в цьому сезоні".

у інших команд немає нової хокейної амуніції;

у нас є новий тренер, який посилено працює над нашою командою;

деякі учасники нашої команди були в хокейному таборі протягом літа;

я одягав свій щасливий светр перед кожною домашньою грою.

145. Яку відповідь найточніше представляє ситуація, в якій рішення прийнято під впливом емоцій?

школа закривається після повідомлення про замінування;

тобі потрібен новий міксер, тому ти переглядаєш всі оголошення в своїй газеті і купуєш його коли він виставляється на розпродажі;

ти ненавидиш зиму, тому, хоча це занадто дорого для тебе, ти вибираєш відпустку на Багамах;

дохід твоєї компанії за третій квартал виявився набагато вище, ніж його передбачали.

146. Що невірнo в цьому судженні? "Ти думаєш, що нам потрібні нові правила по контролю забруднення повітря? Я вважаю, що у нас і так забагато правил. Політики тільки і люблять, що затверджувати нові обмеження і контролювати нас ще більше, ніж вони вже роблять. Це пригнічує. Безумовно, нам не потрібні ніякі нові правила".

хто говорить – не дбає про навколишнє середовище;

хто говорить – балотується на політичний пост;

хто говорить – змінив тему розмови;

хто говорить – нічого не розуміє в проблемі забруднюючих викидів.

147. Яка з наведених ситуацій є проблемою, а не її наслідком?

з Вас зняли дуже великі відсотки за обслуговування банківської картки, тому що Ви зняли гроші в першому підходящому банкоматі;

у продуктовому магазині Ви не змогли розрахуватися за покупки банківською карткою, оскільки виявилось, що у Вас на рахунку недостатньо коштів;

щомісяця Ви витрачаєте більше грошей, ніж заробляєте;

банк підняв вам відсоткову ставку на 1,5%, так як в минулому місяці ви пропустили строк оплати кредиту.

148. Яке із тверджень не є прикладом упередженості чи стереотипності мислення?

Я сказав Сергію, що йому потрібен адвокат, але він відмовився. Сергій каже, що адвокати піклуються тільки про свій прибуток;

Ірина не буде зустрічатися с хлопцем, якщо у нього немає вищої освіти;

Не можу повірити, що я пройшов кастинг. Думаю, я добре виступав на усіх відбіркових етапах;

Олена була призначена на його місце тому, що вона красива жінка;

149. В Андрія неочікувана ситуація. Йому потрібно їхати у Київ, оскільки його дідусь потрапив у лікарню. Андрій знає, що його не буде вдома щонайменше два-три тижні. Що з переліченого потрібно обов'язково зробити хлопцеві, щоб уникнути проблем, можливих через його від'їзд?

залишити ключ від поштової скриньки сусіду, який може забрати пошту, щоб вона не накопичувалася;

очистити холодильник, щоб продукти не зіпсувалися до його повернення;

купити новий замок у двері;

попросити подругу, яка любить тварин, доглянути за кішкою.

150. В аеропорту ви шукаєте вихід на посадку у літак. Ви звертаєтесь по допомогу до працівника аеропорту. Яке із запропонованих питань дозволить напевне отримати потрібну інформацію?

чому у вашому аеропорту я ніяк не можу знайти, звідки вилітає мій літак?

де посадка на рейс 440?

де знаходиться вихід А12?

де у вас посадка до Києва?

151. Яку з оцінок прийнятого рішення можна вважати правильною? Під час співбесіди на роботу у Ольги було відчуття, що вона не сподобалась президенту компанії Володимиру Б. Коли він запропонував їй працювати у компанії, вона відмовилась. «Навіщо я буду працювати серед людей, яким я не подобаюсь?» — подумала вона.

Ользі, напевне, самій не сподобався президент компанії;

Ольга повинна опиратися на реальні факти, а не просто здогадки, що хтось її не любить, перш ніж прийняти рішення про працевлаштування;

Ольга повинна почати працювати у компанії, щоб довести, що вона хороша працівниця;

Рішення Ольги необґрунтоване, оскільки вона не може знати напевне, чи сподобалась президенту компанії. І, крім того, чи важливо це, якщо йому сподобалась її робота.

152. Які проблеми, скоріш за все, стануть результатом наступного сценарію? У зв'язку зі зростанням витрат уряду на страхування здоров'я працівників у країні розпочалась бюджетна криза. Президент пообіцяв не підвищувати податків, однак різко скоротив витрати на соціальну сферу, щоб збалансувати бюджет. Найбільші скорочення очікуються у міністерстві транспорту, яке буде профінансоване лише на 50% від прогнозованих потреб.

зростання темпу інфляції;

затримка заробітної плати і соціальних виплат;

збільшення рівня протестних настроїв серед населення внаслідок скорочення пілґ і витрат на соціальну сферу;

проблеми з громадським транспортом, особливо в години пік.

153. Інну не влаштовує її робота, і вона хоче знайти нову. Яка з перелічених стратегій її дій найбільш реальна та ефективна?

«Я хочу знайти нову роботу в наступному році. Спочатку я відновлю деякі контакти, особливо з випускниками мого університету. Я також буду оновлювати своє резюме і продзвонюватиму компанії, щоб зрозуміти, чи є можливість влаштуватися на роботу з моїми навичками і досвідом»;

«Я хочу знайти нову роботу у найближчі декілька місяців. Впродовж цього тижня я буду працювати над своїм резюме. Наступні три тижні я присвячу дослідженню вакансій різних компаній. Потім я постараюсь знайти усі необхідні контакти. І тоді надішлю резюме у компанію, яка мене цікавить»;

«Я хочу знайти нову роботу в наступному місяці. Я оновлю своє резюме і надішлю його на сайти різних компаній. Я дуже зацікавлена у роботі й буду стежити за розсилками і телефонними дзвінками, допоки не отримаю запрошення на співбесіду»;

«Я хочу знайти нову роботу в наступному місяці. Я буду читати оголошення впродовж наступних чотирьох тижнів і відгукуватися на усі цікаві вакансії щодня, як тільки побачу, і проходити інтерв'ю, якщо отримаю запрошення».

154. У тому випадку, коли мова йде про підготовку та проведення судового процесу (визначенні джерел інформації, координації учасників розгляду, економії процесуальних засобів і ін.), це становить зміст _____

організаторської сторони психологічного аналізу в діяльності суду;

виховної сторони психологічного аналізу в діяльності суду;

пізнавальної сторони психологічного аналізу в діяльності суду;

комунікативної сторони психологічного аналізу в діяльності суду.

155. Супротивники участі України в міжнародному дослідженні PISA, яке оцінює ступінь підготовленості школярів 15-річного віку з математики, природничих наук і мови, мотивують свою позицію тим, що такі дослідження неправильно орієнтують учнів і вчителів у навчанні, підміняючи високу ідею пошуку істини в пізнанні банальним прагненням отримати високу позицію в рейтингу за результатами тестування. Натомість прихильники участі України в дослідженні PISA, заперечуючи міркування супротивників участі в проєкті, стверджують, що... Яке з наведених нижче тверджень найбільш логічно завершує аргумент прихильників дослідження PISA?

висококваліфіковані фахівці для дослідження PISA готують такі завдання, які спонукають учасників проводити самостійно мікродослідження й робити власні маленькі відкриття;

75 % завдань тестів PISA є завданнями відкритого типу, що передбачають розгорнуту аргументацію відповіді, яка перевіряється кваліфікованими екзаменаторами;

участь у дослідженні PISA бере лише 1 % школярів у віці 15 років, що не може суттєво впливати на систему освіти;

участь у дослідженні PISA дозволяє подивитися на систему освіти збоку, оцінити її стан на тлі інших країн,

завдяки чому правильно обирати напрямки вдосконалення системи освіти України.

156. Найкращі дитячі книжки моделюють життя. Так, у "Пригодах Буратіно", як в енциклопедії, зібрані типові обставини й характери, подобу яких людина може знайти в реальному житті: тато Карло й Буратіно, Карабас Барабас і Мальвіна, пудель Артемон і доберман-пінчер, лисиця Аліса й кіт Базиліо. Ці характери залишаються з людиною впродовж усього її життя, хоча їх сприйняття динамічно змінюється разом із розвитком особистості. Який з наведених фрагментів найбільш логічно завершує твердження: "Дорослим варто читати й обговорювати дитячі книжки разом із дітьми й онуками, оскільки це..."?

дозволяє дітям опрацювати різні моделі поведінки в різноманітних життєвих ситуаціях;

сприяє розвитку критичного мислення через аналіз сюжетних ліній і поведінки героїв;

допомагає дорослим переглянути власні усталені погляди завдяки спостереженням за дитячою рефлексією тих самих сюжетів;

сприяє формуванню спільної системи цінностей різних поколінь і водночас дозволяє дорослому по-іншому подивитися на відоме.

157. Методист: Жоден зі студентів, які вивчають право, не вивчає математики, проте деякі студенти, які вивчають математику, вивчають мистецтво. Окрім того, жоден студент, який вивчає літературу, не вивчає математики. Яке з наведених нижче суджень логічно випливає з наведеного твердження?

деякі студенти вивчають одночасно і мистецтво, і право;

є студенти, які вивчають мистецтво, проте не вивчають права;

жоден зі студентів, які вивчають літературу, не вивчає мистецтва;

є студенти, які вивчають літературу й не вивчають права.

158. Економіст: Споживача зазвичай цікавлять висока якість послуг і прийнятна їх ціна. Деякі компанії не здатні привернути увагу споживачів до своїх послуг. Тому компанії, які не забезпечують ані високої якості послуг, ані прийнятної ціни, згодом збанкрутують. Яку з наведених нижче умов треба прийняти, щоб висновок у наведених вище міркуваннях економіста був логічно обґрунтованим?

жодна компанія не керується іншими законами ринку, крім задоволення потреб споживачів;

жодна компанія не спроможна забезпечити найвищу якість послуги за найменшу ціну;

послуги, які не мають високої якості або прийнятної ціни, не можуть привернути увагу споживачів;

будь-яка компанія, що забезпечує високу якість послуг або прийнятну ціну, уникне банкрутства.

159. Для маркування своїх виробів компанія використовує п'ятизначні цифрові коди, які задовольняють таким умовам: 1) для перших трьох позицій коду використовуються цифри 0, 1, 2, 3, 4, 5 і ніякі інші; 2) цифри, записані на перших трьох позиціях у межах одного коду, не повторюються; 3) четверта цифра коду є сумою першої та другої цифр коду; 4) п'ята цифра коду є сумою другої та третьої цифр коду. Якщо п'ята цифра коду дорівнює 9, то

першою цифрою коду може бути 5;

третьою цифрою коду може бути 3;
четвертою цифрою коду може бути 3;
четвертою цифрою коду може бути 4.

160. Керівництво компанії планує відрядження своїх працівників. Із семи співробітників (Леонід, Микола, Петро, Ростислав, Наталія, Олена, Світлана) повинні поїхати лише четверо. При цьому мають бути дотримані такі умови: 1) якщо їде Леонід, то не їде Микола; 2) якщо їде Наталія, то Світлана також повинна поїхати; 3) Микола й Ростислав можуть поїхати лише разом; 4) якщо їде Ростислав, то Олена також повинна поїхати. Яке з наведених тверджень істинне для всіх варіантів складу групи, що можливі за дотримання визначених умов?

якщо їде Ростислав, то не їде Петро;
якщо їде Леонід, то не їде Олена;
якщо їде Ростислав, то не їде Наталія;
якщо їде Наталія, то не їде Олена.

161. Режисер одного з українських таланти-шоу планує програму виступів шести учасників, а саме: гумориста, жонглера, ілюзіоніста, піаніста, співака й танцівника. Він має вибудувати програму з огляду на такі умови: 1) гуморист не може виступати останнім і повинен виступати відразу після ілюзіоніста; 2) піаніст не може виступати ані безпосередньо перед виступом співака, ані відразу після цього; 3) ілюзіоніст має виступати після жонглера; 4) танцівник повинен відкривати шоу. Яке з тверджень не суперечить жодному з можливих варіантів виступу артистів за дотримання визначених умов?

співак має виступати або другим, або останнім;
гуморист має виступати четвертим;
ілюзіоніст має виступати перед піаністом;

жонглер має виступати або другим, або третім;

162. На анонімному тестуванні кандидати на посаду суддів касаційних судів у складі Верховного Суду виконують тест, що складається зі 120 тестових завдань. Результат виконання тесту встановлюється в такий спосіб: 1) за кожне правильно виконане тестове завдання нараховується 0,75 бала; 2) бали за правильно виконані тестові завдання сумуються. Яку максимальну кількість балів можна набрати на анонімному тестуванні?

70;

75;

80;

90.

163. Під час розслідування злочину слідчий установив, що відбулося п'ять подій U, V, X, Y та Z, жодна з яких не відбувалася одночасно з іншою. Слідчий намагається встановити чітку послідовність цих подій. Він знає, що: 1) подія U відбулася раніше, ніж подія X; 2) подія V відбулася раніше, ніж подія Y; 3) подія Z не могла бути п'ятою. Яка з послідовностей подій НЕ відповідає наведеним умовам?

Z, U, V, Y, X;

U, V, Z, X, Y;

U, V, Y, Z, X;

V, Z, X, U, Y.

164. До волонтерського проекту необхідно залучити ДВОХ юристів і ТРЬОХ психологів. Серед кандидатів, які подали заявки на участь у проекті, три юристи – Алла, Валентина та Роман, а також п'ять психологів – Ірина, Мар'яна, Олег, Петро та Світлана. Згідно з особливостями професійної підготовки, було визначено такі умови

відбору кандидатів на участь у проєкті: 1) Олег і Мар'яна НЕ можуть брати участь у проєкті разом; 2) Валентина й Алла НЕ можуть брати участь у проєкті разом; 3) у проєкті може брати участь лише один із двох психологів – Мар'яна або Ірина; 4) Олег і Світлана можуть брати участь у проєкті лише разом. Хто з кандидатів обов'язково візьме участь у проєкті?

Алла:

Валентина;

Роман;

Ірина.

Психологічні тести

1. Тест на аналітичні та оперативні здібності та загальну ерудицію <https://testderz.com/2018/03/23/general-skills/>
2. Тест на ерудицію, оперативні та аналітичні здібності URL: <https://test.gudsweb.org/tag/>
3. Тести на абстрактне мислення URL: https://career.gov.ua/images/uploaded/06-19-2019-02-41-17-content_file_5d0a1f5d7224d5.81202024.pdf
4. Тест: Чи володієте ви критичним мисленням? URL: <https://nachasi.com/society/2019/08/19/critical-thinking-test-10-q/>
5. Тест здібностей до критичного мислення (вербальний, числовий тест) URL: <http://swpua.com/uk/psihometriczne-testuvannya/>
6. Тест на логічне мислення URL: <https://4pda.to/forum/index.php?showtopic=674588>
7. Тест на IQ estometrika URL: com/intellectual/test-raven-iq/
8. Кольоровий тест Люшера URL: <https://psyttests.org/luscher/fullcolor-run.html>
9. Тест Велика п'ятірка URL: <https://www.arealme.com/big-five-personality-traits-test/uk/>
10. Тест Айзенка на темперамент URL: <https://testometrika.com/personality-and-temper/questionnaire-eysenck-pen/>

Список використаних джерел

1. Андрушко І.Я. Правове мислення як центральна ланка правової культури. *Актуальні проблеми держави і права*. 2008. С. 231-238. <http://www.apdp.in.ua/v63/34.pdf>
2. Арутюнов В. Х., Кирик Д. П., Мішин В. М. Логіка: навч. посібник для економістів. Вид. 5-е, допов. і перероб. Київ: КНЕУ, 2012. 144 с.
3. Бернюков А. М. Юридичне мислення як гносеологічна основа правової герменевтики. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. Сер. юридична. Вип. 3. 2006. С. 385-394.
4. Бовдир О. Комунікативна культура юриста: сутність та особливості. *Молодь і ринок*. 2011. № 5. С. 132-135. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mir_2011_5_32. (дата звернення: 10.14. 2021).
5. Боно Э. Развитие мышления : Три пятидневных курса [Пер. с англ.]. Минск : ООО «Поппури», 2005. 128 с.
6. Бочевар А. Г. Стан сформованості інформаційно-комунікативної компетентності майбутніх юристів. *Науковий вісник Південноукраїнського національного педагогічного університету імені К. Д. Ушинського*. 2015. № 4. С. 108-117. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/punpu_2015_4_19.
7. Вукіна Н. Критичне мислення: як цьому навчати: наук.-метод. Посібник. Харків, 2007. 190 с.
8. Герасимова І.А. Логические стратегии в аргументации. *Логіка та багаторівнева система освіти: методологія та методика викладання*.

- Матеріали Міжнар. наук. конф. 11-12 травня 2006 р. Київ, 2006. С. 24 – 26.
9. Гетьман І. В. Герменевтична модель Аристотеля: юридичне мислення й теорія про судження. *Проблеми законності*. 2013. Вип. 122. С. 17-23. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pz_2013_122_3
 10. Гриндей Л.М., Меленко О., Закономірності креативного мислення у сфері дії права / О. В. Меленко, Л. М. Гриндей. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. №14. С. 14–17.
 11. Грачев В.Д. Стиль мышления юриста и формальная логика. *Философия права*. 2008. № 2. С. 34-38.
 12. Гусарев С.Д., Карпов О.М. Юридична деонтологія: навч. посібник. Київ, 1998. 211 с.
 13. Дудаш, Т. І. Правова аргументація: до питання про загальне поняття. *Право України*. 2016. № 8. С. 99-106.
 14. Жеребкін В. Є. Логіка: підруч. для студ. вищ. навч. закл. – Харків: Право. 2005. 207 с.
 15. Загальна психологія: підручник для студентів вищих навчальних закладів/ за заг. ред. С.Д. Максименка. Київ: Форум, 2000. 543 с.
 16. Загашев И.О. Критическое мышление: технология развития. Санкт-Петербург: Изд-во «Альянс «Дельта»», 2003. 284 с.
 17. Івашкевич І. В. Структура професійної компетентності юриста. *Технології розвитку інтелекту*. 2016. Т. 2, № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/tri_2016_2_2_12
 18. Івашкевич І. В. Структура професійної компетентності юриста. *Технології розвитку*

- інтелекту*. 2016. Т. 2, № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/tri_2016_2_2_12
19. Карпенко В.В. Психологія мислення: феноменологія, процес і детермінанти. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. 2013. №1. С. 32-42.
 20. Конверський А. Критичне мислення: підручник. Київ: Центр навчальної літератури, 2019. 340 с.
 21. Конверський А. Сучасна логіка: класична і некласична. Київ: Центр навчальної літератури, 2019. 296 с.
 22. Коновалова В. О., Шепітько В. Ю. Юридична психологія: Підручник. 2-ге вид., перероб. і доп. Харків: Право, 2008. 240 с.
 23. Ліпман М. Критичне мислення: чим воно може бути? *Вісник програм шкільних обмінів*. 2006. № 27. С. 17–23.
 24. Логіка: Посібник для студентів ВНЗ / М. Г. Тофтул . Київ: Академія, 2003. 368 с.
 25. Максименко С. Д., Соловієнко В. О. Загальна психологія: Навчальний посібник. Київ: МАУП, 2000. 256 с.
 26. Медведєв В.С. Кримінальна психологія. Підручник. Ктїв: Атіка, 2004. 368 с.
 27. Меленко О. Психолого-правова характеристика змісту юридичної діяльності через призму особистісних якостей (професіограма правника). *Актуальні проблеми вітчизняної юриспруденції*. 2017. №3. С. 20–23.
 28. Тягло А. В. Критическое мышление на основе элементарной логики: учеб. Пособие. Харьков: Центр усовершенствования социологического образования, 2001. 210 с.

29. Максименко С. Мислення. Загальна психологія : підручник для студ. вищ. навч. закладів/ за заг. ред. акад. С. Д. Максименка. Київ: Форум, 2000. С. 202-217.
30. Медведєва Є. Концептуальна модель інформаційного навчання користувачів. *Бібліотечний вісник*. 1997. № 2. С. 4-7.
31. Миропольська О.В. Формування професійної компетентності фахівців митних органів в умовах службової діяльності : автореф. дис. ... канд. пед. наук : 13.00.04 . Хмельницький, 2010. – 20 с.
32. Одинцова Г. Ю. Роль установки у формуванні креативного мислення юриста : автореф. дис. ... канд. психол. наук: 19.00.01. Київ, 2016. – 20 с.
33. Основи критичного мислення: навч. посібник для учнів старших класів загальноосвітньої школи. О. І. Пометун, Л. М. Пилипчатина, І. М. Сущенко, І. О. Баранова. Тернопіль: Навчальна книга – Богдан, 2010. 216 с.
34. Основи критичного мислення: навч. посібник для учнів 10-11 класів загальноосвітніх навч. закл. Київ: Освіта, 2016. 192 с.
35. Пометун Е.И. Критическое мышление для всех: Самоучитель. Киев: Педагогічна думка. 2017.192 с.
36. Професійна компетентність юриста як психологічна проблема / І. В. Івашкевич. *Проблеми сучасної психології*. 2016. Вип. 31. С. 94-107. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pspl_2016_31_10
37. Професійна підготовка майбутніх юристів на основі компетентнісного підходу (з досвіду роботи Університету сучасних знань) [Електронний ресурс] / Л. Насіленко. *Освіта дорослих : теорія, досвід*,

- перспективи*. 2013. Вип. 6. С. 75-81. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/OD_2013_6_10
38. Проценко М. Г. Логіка: посібник для студентів вузів. – URL: http://uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_SGD/Protsenko_3.pdf
39. Психолого-педагогический словарь / сост. Е. С. Рапацевич]. Минск: «Соврем. Слово», 2006. 928 с.
40. Рабінович Петро Мойсейович. Правова аргументація: терміно-поняттєвий інструментарій дослідження [Текст]. *Вісник Національної академії правових наук України*. 2016. № 2. С. 8-20.
41. Романов В.В. Юридическая психология: Учебник. 2-е изд., перер. и доп. Москва: Юристь. 2005. 588 с.
42. Ряшко, Василь Іванович. Логіка [Текст] : навч. посібник для студентів вузів. Київ: Центр учбової літератури. 2009. 326
43. Саражинська І. А. Проблеми використання компетентнісного підходу у професійній підготовці майбутніх юристів. *Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання у підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми*. 2008. Вип. 18. С. 456-459. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Sitimn_2008_18_98
44. Сливка С.С. Юридична деонтологія: навч. посібник. Київ: Атіка, 2008. 296 с.
45. Терно С. Світ критичного мислення: образ та мімікрія. *Історія в сучасній школі*. 2012. № 7-8. С. 27-39.
46. Терно С. Теорія розвитку критичного мислення: посібник для вчителя. Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2011. 105 с. URL: <http://sites.znu.edu.ua/interactiv.edu.lab/125.ukr.html>

47. Технології розвитку критичного мислення / Коуфорд А., Саул В., Метьюз С., Маккінстер Д.; наук. ред., передмов. О.І. Пометун. Київ: Вид-во «Плеяди», 2006. 220 с.
48. Тимоха С. Теоретичні основи розвитку критичного мислення студентів. *Гуманізація навчально-виховного процесу*. Випуск IV. Частина II. – Слов'янськ. 2011 URL: [http:// archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/gnvp/2011_55_2/8.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/gnvp/2011_55_2/8.pdf)
49. Титов В. Д., Цалін С. Д., Невельсьєва-Гордєєва О. П. та ін. Логіка. Харків, 2005. 210 с.
50. Титов, В. Д, Навроцький, В. В. та ін. Вступ до сучасної юридичної логіки / за ред. М. І. Панова та В. Д. Титова. Харків: Ксилон, 2001. 198 с.
51. Тихомиров О. К. Поппер и психология. *Вопросы психологии*. 1995. № 4. С. 116-129.
52. Тихомиров О. Психология мышления. Москва: Изд-во Московского университета, 1984. 270 с.
53. Тягло А. В. Критическое мышление: Проблема мирового образования XXI века / А. В. Тягло, Т. С. Воропай. Харьков: Изд-во Ун-та внутренних дел, 1999. 284 с.
54. Тягло А. В. Логика критического мышления (в конспективном изложении. Харьков: Харьковский ин-т управления, 1996. 72 с.
55. Тягло О. В. Критичне мислення: [навч. посібник] Харьков: Основа, 2008. 187 с.
56. Халперн Д. Психология критического мышления / Д. Халперн. – Санкт-Петербург: Питер, 2000. 512 с.
57. Хоменко І.В. Логіка: теорія та практика: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 398 с.
58. Хустова М. Г. Юриспруденція в країнах традиційної правової сім'ї. *Державне будівництво та місце*

- самоврядування: зб. наук. пр. / Нац. акад. прав. наук України, НДІ держ. буд. та місц. самоврядування. Харків: Право, 2012. Вип. 23. С. 43-57.
59. Черновський О., Семенюк О. Культура правового мислення – складова частина професії юриста. *Підприємництво, господарство і право*. 20018. № 1. С. 132-136. URL: <http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2018/1/29.pdf>
60. Чернобай О. Л. Поняття і суть комунікативної культури правника. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Юридичні науки*. 2014. № 807. С. 87-92. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vnulpurn_2014_807_17.
61. Чернобай О. Л. Розвиток комунікативної компетентності юриста на епохах його професійного становлення. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Юридичні науки*. 2015. № 825. С. 241-246. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vnulpurn_2015_825_41.
62. Чуфаровский Ю.В. Юридическая психология: учеб. – 3-е изд., перер. и доп. Москва: ТК Вебли, изд-во Проспект, 2005. 472 с.
63. Юридична психологія. / за заг. ред. Є.М. Мойсєєва, Л.І. Казміренко. Київ, 2008. 360 с.
64. Щербина О.Ю. Логіка для юристів : Курс лекцій. Київ, 2004. 255 с.
65. Щербина О.Ю. Переваги та недоліки логічного (формального) підходу до аналізу правової аргументації. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. № 76-79. Київ, 2006. С. 208 – 211.
66. Щербина О.Ю. Про необхідність викладання аргументології в юридичному вищому закладі

- освіти / *Логіка та багаторівнева система освіти: Методологія та методика викладання*. Міжн. наук. конф. (11-12 травня 2006 року): Матеріали доповідей та виступів. Київ, 2006. С. 145 – 147.
67. Щербинина О.В. Воспитание библиографической культуры пользователей в НТБ. *Научные и технические библиотеки*. 1999. № 11. С. 71-74.
68. Юркевич О.М. Юридична аргументація. Логічні дослідження. 2-е вид., перероб. і доп. Харків: Право, 2015. 331 с.
69. Ярмаченко М. Стимулювання інтелектуального розвитку – важлива теоретична проблема й практичне завдання. *Педагогіка і психологія*. 1997. № 2. С. 234-245.
70. Daud N. Developing Critical Thinking Skills in Computer-Aided Extended Reading Classes. *British Journal of Educational Technology*. 2004. Vol. 35, № 4. P. 477-488.
71. Grishina I.V. Realizaciya lichnostno-orientirovannogo podxoda v povyshenii kvalifikacii rukovoditelej shkoly [Tekst] / Irina Vladimirovna Grishina. – SPb. : SPb GUPM, 1998. 42 s.
72. Kajdash A.V. Psixologicheskie osobennosti professional'noj kompetentnosti sotrudnikov pravooxranitel'nyx organov [E'lektronnyj resurs] : Dis. ... kand. psixol. nauk : 19.00.01 / Andrej Vasil'evich Kajdash. – Stavropol' : RGB, 2006. 230 с. (Iz fondov Rossijskoj Gosudarstvennoj Biblioteki).
73. Lipman M. Critical thinking: What can it be? / Matthew Lipman. Institute of Critical Thinking. Resource Publication, 1988. Series 1. № 1. 12 p.
74. Lipman M. Thinking in education / M. Lipman. – Cambridge : Cambridge university press, 1991. 188 p.

75. Myropólska O.V. Formuvannia profesijnói kompetentnosti fachivciv mytnych orhaniv v umovach službovói dijálnosti : Avtoref. dys. ... kand. ped. nauk : spec. 13.00.04 «Teorija i metodyka profesijnói osvity». Chmeľnýcký, 2010. – 20 s.
76. Paul R. Critical Thinking: What every Person Needs to Survive in a Rapidly Changing World / R. Paul – [edited by A. J. F. Binker]. Center for Critical Thinking and Moral Critique Sonoma State University, 1990. 575 p.
77. Penrose R. Shadows of the mind: A search for the missing science of consciousness / R. Penrose. Oxford, 1994. XVI, 457 p.
78. Rostovska V.I. Upravlinnia procesom formuvannia profesijnói kompetentnosti zastupnyka dyrektora z navčálno-vychovnoji roboty zahálnoosvitnioho navčálnoho zakladu : Avtoref. dys. ... kand. ped. nauk : spec. 13.00.06 «Teorija ta metodyka upravlinnia osvitoju» / Viktorija Ivanivna Rostovska. Kiev, 2009. 22 s. S. 21-29.
79. Smulson M.L., Nazar M.M. Mudrist' jak psiholohičný fenomen : [Elektronný resurs] / Maryna Lazarivna Smulson, Maksym Mykolajovyč Nazar, Natalija Mykolajivna Mechtichanova. – irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe?...
80. Stancato F. Tenure, Academic Freedom and the Teaching of Critical Thinking / F. A. Stancato // College Student Journal. September, 2000. URL: http://findarticles.com/p/articles/mi_m0FCR/is_3_34/ai_66760558/
81. Tonkonogaya E.P. Didakticheskie osnovy obuchenija rukovoditelej obsheobrazovatel'nyx shkol v sisteme

- povysheniya kvalifikacii : Diss. ... d. ped. n. / Evgeniya Pavlovna Tonkonogaya. SP6. : 1992. 118 s.
82. Vishnevskaya S.L. Razvitie professional'noj kommunikativnoj kompetentnosti yurista v sisteme vysshego professional'nogo obrazovaniya [E'lektronnyj resurs] : Dis. ... kand. ped. nauk : 13.00.08 / Svetlana Leonidovna Vishnevskaya. – Izhevsk: RGV, 2007. 205 s. (Iz fondov Rossijskoj Gosudarstvennoj Biblioteki).

Інформаційні ресурси

1. CRITICAL THINKING – Fundamentals: Introduction to Critical Thinking [HD] (є укр. субтитри). [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.youtube.com/watch?v=Cum3k-WgIfw&list=PLIwiwomy-Cc6uDSJHwrnZtvIYebZi3Vrh>
2. Аналитическое мышление. [Електронний ресурс]. – URL: https://psi-technology.net/tov_op/analiticheskoe_myshlenie.php
3. Аналітичне мислення змушує людей сумніватися у вірі. [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.mytraf.in.ua/analitichne-myslennya-zmushuje-lyudej-sumnivatysya-u-viri>
4. Аналітичне мислення та його особливості. [Електронний ресурс]. – URL: <http://stylezhinki.ru/osobistist/8031-analitichne-mislennja-jogo-osoblivosti.html>
5. Вопросный метод Сократа. [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.intel.ru/content/dam/www/program/education/emea/ru/ru/documents/assessing-projects1/higher/the-socratic-questioning-technique.pdf>

6. Коллекция вопросов для собеседования. Часть 1: аналитическое мышление кандидата. [Электронный ресурс]. – URL: <http://hrliga.com/index.php?id=11124&module=news&op=view>
7. Компетенции на работе. Словарь компетенций. Глава 8 Когнитивные компетенции. [Электронный ресурс]. – URL: <http://hr-portal.ru/pages/book/comp08.php>
8. Критическое мышление. [Электронный ресурс]. – URL: <https://youtu.be/75p9bpqB10g>
9. КРИТИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ. [Электронный ресурс]. – URL: <https://youtu.be/1LFNzRyUBYU>
10. Критичне мислення в епоху інформаційних війн. [Электронный ресурс]. – URL: <https://youtu.be/pNjdMnw9Q6Y>
11. Критичне мислення: сутність, пошуки, досвід. [Электронный ресурс]. URL: http://www.slideshare.net/metod_1/ss-43423651
12. Технологія критичного мислення. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=Dpsvwt884YM>
13. Технологія розвитку критичного мислення. [Электронный ресурс]. URL: <http://mir.zavantag.com/matematika/574749/index.html>
14. <http://e-learning.chnu.edu.ua/>
15. <http://www.criticalthinking.org>

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Професійне мислення як фактор становлення
сучасного правника

Навчальний посібник

Автори:

Черновський Олексій Костянтинович

(відповідальний за випуск)

Меленко Оксана Володимирівна

Гриндей Любов Михайлівна

Папір офсетний. Формат 60x84/16.

Ум. друк. арк. 12,78. Вид. № 21-21. Зам. № 18. Тираж 100 прим.

Видавець та виготівник: ПВКФ «Технодрук»

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №1841 від 10.06.2004 р.
58000, м. Чернівці, вул. І. Франка, 20, оф.18, тел. (0372) 55-05-85