

<<管理类逻辑推理>>

图书基本信息

书名：<<管理类逻辑推理>>

13位ISBN编号：9787209056281

10位ISBN编号：7209056289

出版时间：2011-1

出版时间：山东人民

作者：姜树旺

页数：498

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<管理类逻辑推理>>

内容概要

为帮助管理者和有志于从事管理工作的读者迅速提高逻辑推理能力,《管理类逻辑推理:基本原理与解题技巧》依据全国硕士研究生入学统一考试管理类专业学位联考综合能力考试大纲,适应“2011年起扩大综合能力试题使用范围”在工商管理、公共管理、会计硕士、旅游管理、工程管理、图书情报等专业学位类别硕士研究生招生初试中使用管理类专业学位联考综合能力试题的要求,根据考试命题的思路、方法和原则,努力把握命题动向,围绕提高逻辑推理能力,从讲述基本原理入手,帮助读者将逻辑知识运用于案例求解之中,语言力求通俗易懂。

既讲述逻辑基本知识,也讲述解答逻辑题的基本思路、方法、技巧,是作者多年逻辑教学和逻辑应考辅导经验的总结。

全书精选了现有逻辑题库中的近1000个案例,详细进行解析,以帮助读者理清逻辑解题思路、提高解题速度,快速提高逻辑推理能力,顺利通过国家硕士研究生入学考试。

《管理类逻辑推理:基本原理与解题技巧》既可作为研究生入学考试的备考逻辑辅导教材,也可作为参加国家公务员考试的逻辑辅导用书,还可作为帮助读者提高逻辑推理能力的读本。

<<管理类逻辑推理>>

书籍目录

第一章 逻辑思维的形式结构一、逻辑二、思维形式结构三、思维形式结构的规律性第二章 直言命题与对当关系一、概念二、直言命题三、对当关系四、案例与解题技巧第三章 直接推理与直言三段论一、直接推理二、直言三段论推理三、案例与解题技巧第四章 复合命题及其推理一、联言命题及其推理二、选言命题及其推理三、假言命题及其推理四、负命题的等值推理五、其他复合命题推理六、案例与解题技巧第五章 模态推理与关系推理一、模态命题及其推理二、关系命题及其推理三、案例与解题技巧第六章 逻辑规律一、同一律二、矛盾律三、排中律四、充足理由律五、案例与解题技巧第七章 预设一、预设的含义二、预设的基本特征三、认识预设的意义四、复杂问语五、预设的求解方法六、案例与解题技巧第八章 归纳类比因果五法一、归纳推理二、类比推?三、因果五法四、案例与解题技巧第九章 逻辑谬误一、逻辑谬误的含义二、逻辑谬误的种类三、案例与解题技巧第十章 加强一、加强的特点二、加强的表现形式三、加强的求解方法四、案例与解题技巧第十一章 削弱一、削弱的特点二、削弱的一般表现形式三、削弱的求解方法四、案例与解题技巧第十二章 假设一、假设的特点二、假设的一般表现形式.....第十三章 评价第十四章 解释第十五章 推出结论附录参考文献

章节摘录

版权页：插图：一、概念（一）概念及其逻辑特征1.概念的含义。

概念是反映对象特有属性或本质属性的思维形式。

概念的形成和存在必须依赖于语词，每一概念都是同与它相应的语词一起形成，并用语词把它确定下来、巩固起来和表达出来的。

但是概念与语词之间不是一一对应的。

第一，任何概念都必须通过语词来表达，但不是所有的词语都表达概念。

在汉语中，语词分为实词和虚词两大类，实词都是表达概念的，而虚词一般不表达概念。

第二，同一概念可以用不同的语词来表达。

例如“地瓜”和“红薯”、“济南”和“泉城”，其中每一组语词所表达的都是同一概念。

第三，同一语词在不同的语境中可以表达不同的概念。

例如，“运动”这个概念，既可以表达“体育活动”，也可以用来表达“物质的存在方式”，还可以用来表达“公开宣传某种思想的群众活动”。

2.概念的逻辑特征。

内涵和外延是概念的两个基本逻辑特征。

概念的内涵是反映在概念中的对象的特有属性或本质属性，通常也叫概念的含义。

概念的外延是指具有概念所反映的特有属性或本质属性的对象，通常称为概念的适用对象。

概念内涵外延的灵活性指在不同的条件下，随着客观事物的发展和人们认识的深化，概念的含义和适用对象是可以变化的。

任何概念都是确定性与灵活性的统一。

<<管理类逻辑推理>>

编辑推荐

《管理类逻辑推理:基本原理与解题技巧》:逻辑经典题库1000题精粹面向零基础、渴望速成的读者侧重传授解题方法与技巧的课堂应对管理类逻辑考试的制胜宝典《管理类逻辑推理:基本原理与解题技巧》尤其适合于报考硕士研究生入学考试的工商管理(MBA)、公共管理(MPA)、会计(MPAcc)、旅游管理、工程管理(MEM)、工程(GCT)、图书情报等专业学位类别的考生使用

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>