**(Ф 21.01 – 03)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 04_b | **Силабус навчальної дисципліни**  **«Еристика»**  **Освітньо-професійна програма «Реклама і зв’язки з громадськістю»**  **Галузь знань 06 «Журналістика»**  **Спеціальність 061 «Журналістика»** | |
| **Рівень вищої освіти**  (перший (бакалаврський), другий (магістерський) | Перший бакалаврський рівень вищої освіти | |
| **Статус дисципліни** | Навчальна дисципліна вибіркового компонента ОП | |
| **Курс** | 3 (третій) | |
| **Семестр** | 5 (семестр) | |
| **Обсяг дисципліни,**  **кредити ЄКТС/години** | 4 кредити / 120 годин | |
| **Мова викладання** | Українська | |
| **Що буде вивчатися (предмет вивчення)** | Предметом вивчення цього курсу є особливості стратегії та тактики суперечки через призму історією еристики та дослідження, універсальних алгоритмів підготовки до успішної суперечки. | |
| **Чому це цікаво/треба вивчати (мета)** | Навчальна дисципліна спрямована на формування всебічно розвиненої особистості для ефективної професійної діяльності у сучасних умовах глобалізації з метою підвищення ефективності співпраці.  Метою навчальної дисципліни є: сформувати у студентів, майбутніх PR-фахівців, знання про продуктивну суперечку, її закони, форми та прийоми. В процесі вивчення еристики студенти дізнаються про основні умови продуктивної суперечки, типові помилки, а також тактичні прийому впливу в суперечках, вироблять та розвинуть навички правильного ведення дискусії. | |
| **Чому можна навчитися (результати навчання)** | Студенти зможуть:   * аналізувати історичні особливості формування еристики як мистецтва суперечки; * розуміти полемічного знання; * професійно застосовувати навички спілкування та написання переконливих текстів для дискусій/дебатів/перемовин; * знати ключові характеристики еристики сучасності; * розуміти основні поняття, тлумачення і терміни у сфері еристики; * аналізувати сутність предмету еристики, її структуру, зміст та функції; * розуміти зміст основних законів суперечки (логічні та еристичні); * знати основи теорії аргументації; * полемізувати на гострі/контраверсійні теми беземоційно та переконливо; * застосовувати сучасні вимоги до ефективного ведення суперечки та вправно задіювати її ключові інструменти. | |
| **Як можна користуватися набутими знаннями і уміннями (компетентності)** | У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен набути таких компетентностей:   * здатність застосовувати знання в практичних ситуаціях; * знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності; * здатність спілкуватися державною мовою. * здатність формувати інформаційний контент; * здатність генерувати нові ідеї (креативність); * здатність формувати інформаційний контент; * здатність до адаптації та дій в новій ситуації; * здатність працювати в команді. | |
| **Навчальна логістика** | **Зміст дисципліни:**  Вступ. Поняття еристики як навчальної галузі. Суперечка як предмет еристики. Виникнення та основні етапи розвитку еристики (софісти, Сократ та Платон, Аристотель, Середньовічний період, еристика в епоху Відродження та Просвітництва, Шопенгауер).. Сучасний стан розвитку еристики. Визначення суперечки та розрізнення її типів. Сторони суперечки: опоненти, пропоненти, слухачі. Якості, інтенції та здібності ериста – від молення до невербаліки. Предметна компетенція. Логічна компетенція. Психологічна компетенція. Етична компетенція. Естетична компетенція. Лінгвистична компетенція ериста. Поняття про аргументацію в суперечці: форма, структура та аналіз.Поняття про дедуктивне міркування та дедуктивну аргументацію, приклади. Поняття про індуктивне міркування та індуктивну аргументацію, приклади. Поняття про правдоподібну аргументацію та аргументацію за аналогією. Алгоритм визначення форми аргументації. Поняття про структуру аргументації: підрядна, сурядна, множинна. Рівні складності аргументації. Алгоритм визначення структури аргументації. Правила та помилки в суперечці. Правило свободи, типові помилки. Правило тягаря доведення, типові помилки. Правило обґрунтування точки зору, типові помилки. Правило критики точки зору, типові помилки. Правило обґрунтування аргументів, типові помилки. Правило заборони неправдивих аргументів, типові помилки. Правило релевантності аргументації, типові помилки. Правило подання аргументації, типові помилки. Правило логічності, типові помилки. Правило завершення суперечки, типові помилки. Прийоми впливу в суперечці.Коректні і некоректні прийоми впливу. Прийоми мовного впливу в суперечках. Софізми в суперечках. Тактичні прийоми впливу в суперечках. Прийоми психологічного впливу в суперечках. Невербальні прийоми впливу в суперечках.  **Види занять:** лекції, практичні заняття, самостійна робота.  **Методи навчання:** навчальні дискусії, пояснювально-ілюстративний метод, аналіз контраверсійних текстів/промов/дебатів/дискусій, мозкова атака, підготовка есе, розробка полемічної проблематики та еристичного виступу.  **Форми навчання:** денна. | |
| **Пререквізити** | «Українська мова (за професійним спрямуванням)», «Вступ до спеціальності», «Філософія», «Іноземна мова (англійська)», «Медіапсихологія», «Психологія реклами». | |
| **Пореквізити** | «SMM», «Іміджологія», «Комунікативістика», «Спічрайтинг». Знання з дисципліни можуть бути використані при написанні кваліфікаційних робіт. | |
| **Інформаційне забезпечення**  **з репозитарію та фонду НТБ НАУ** | **Навчальна та наукова література:**   1. Бережнюк М.М. PRO et CONTRA застосування емоційної мови в аргументації // Молодий вчений: науковий журнал. – Херсон: Вид. дім "Гельветика", 2017. – Вип. No6 (46). – С.80-86. 2. Бредемайер К. Черная риторика. Власть и мания слова / К. Бредемайер. – М.:Альпина. Бизнес Букс, 2008. – 183 с. 3. Герасіна Л. М. Конфліктологія : навч. посіб. / Л. М. Герасіна та ін. – Х.: Право, 2012. – 128 с. 4. Маєвська М.М. Засоби емоційної мови в аргументації // Гуманітарні студії: збірн. наук. праць. / Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – Київ: ВПЦ "Київський університет", 2017. – No30. – С. 66-75. 5. Мацько Л.І., Мацько О.М. Риторика /Л.І. Мацько. – К., Вища школа 2003. – 311 с. 6. Сагач Г. Риторика / Г. Сагач. –­ К., 2000. – 566 с. 7. Никита Непряхин Убеждай и побеждай. Секреты эффективной аргументации / Н. Непряхин. – М.: Альпина Паблишер, 2019. – 286 с. 8. Хоменко І.В. Еристика: Підручник / І.В. Хоменко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 280 с.   **Репозитарій НАУ:**  *https://er.nau.edu.ua/handle/NAU/42874* | |
| **Локація та матеріально-технічне забезпечення** | Аудиторний фонд Факультету міжнародних відносин НАУ (7 корпус) | |
| **Семестровий контроль, екзаменаційна методика** | Диференційований залік | |
| **Кафедра** | Кафедра реклами та зв’язків з громадськістю | |
| **Факультет** | Факультет міжнародних відносин | |
| **Викладач** |  | **ПІБ викладача**  **Маєвська Марина Миколаївна**  **Посада: доцент кафедри реклами і зв’язків з громадськістю ФМВ**  **Науковий ступінь: кандидат філософських наук**  **Вчене звання:**  **Профайл викладача:**  <http://fmv.nau.edu.ua/structure/department_ua/k_rzg/професорсько-викладацький-склад/>  **Тел.:** 68-09  **E-mail:** [maryna.maievska@npp.nau.edu.ua](mailto:maryna.maievska@npp.nau.edu.ua)  **Робоче місце:**7. 216 |
| **Оригінальність навчальної дисципліни** | Авторський курс | |
| **Лінк на дисципліну** | Код доступу Google клас | |

Розробник Маєвська М. М.