

Документ подписан простой электронной подписью
 Информация о владельце:
 ФИО: Смирнов Сергей Николаевич
 Должность: врио ректора
 Дата подписания: 22.09.2023 12:03:14
 Уникальный программный ключ:
 69e375c64f7e975d4e8830e7b4fcc2ad1bf35f08

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФГБОУ ВО «ТВЕРСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»



УТВЕРЖДАЮ

Руководитель ООП
 Васильева Е.Н.

Васильева Е.Н.

2023 г.

Рабочая программа дисциплины **Полемическое искусство**

Закреплена за кафедрой	Международных отношений
Учебный план	МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ
Квалификация	Бакалавр
Форма обучения	очная
Общая трудоемкость	3 ЗЕТ
Часов по учебному плану	108
в том числе:	
аудиторные занятия	34
самостоятельная работа	74
	Виды контроля в семестрах:
	зачеты 5

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	5 (3.1)		Итого	
	уп	рп		
Неделя	17			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	17	17	17	17
Практические	17	17	17	17
Итого ауд.	34	34	34	34
Контактная работа	34	34	34	34
Сам. работа	74	74	74	74
Итого	108	108	108	108

Программу составил(и):

старший преподаватель, Сафонов Глеб Валерьевич



Рабочая программа дисциплины

Полемическое искусство

разработана в соответствии с ФГОС ВО:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 41.03.05 Международные отношения (приказ Минобрнауки России от 15.07.2017 г. № 555)

составлена на основании учебного плана:

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

утвержденного учёным советом вуза от 25.05.2022 протокол № 10.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

Международных отношений

Протокол от 30.08.2022 г. № 1

Срок действия программы: уч.г.

Зав. кафедрой Скаковская Людмила Николаевна

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2022-2023 учебном году на заседании кафедры
Международных отношений

Протокол от 30 августа 2022 г. № 1
Зав. кафедрой Скаковская Людмила Николаевна

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2021-2022 учебном году на заседании кафедры
Международных отношений

Протокол от 30 августа 2021 г. № 1
Зав. кафедрой Скаковская Людмила Николаевна

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2020-2021 учебном году на заседании кафедры
Международных отношений

Протокол от 31 августа 2020 г. № 1
Зав. кафедрой Скаковская Людмила Николаевна

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2019-2020 учебном году на заседании кафедры
Международных отношений

Протокол от 30 августа 2019 г. № 1
Зав. кафедрой Скаковская Людмила Николаевна

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ	
1.1	Целью освоения дисциплины является освоение следующих компетенций:
1.2	- ПК-3 Владение техниками установления профессиональных контактов и развития профессионального общения, в том числе на иностранных языках
1.3	- ПК-5 Способность исполнять поручения руководителей в рамках профессиональных обязанностей на базе полученных знаний и навыков
1.4	- ПК-11 Способность владеть навыками публичных выступлений, как перед российской, так и перед зарубежной аудиторией

Задачи :

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП	
Цикл (раздел) ОП:	Б1.В.ДВ.04
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Дисциплина входит в вариативную часть учебного плана, является курсом по выбору, позволяет студентам овладеть знаниями, умениями и навыками в сфере полемического искусства.
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Курс непосредственно связан с предметами лингвистического плана («Русский язык», «Русский язык как иностранный», «Основы стилистики и культуры речи», «Риторика» и т.д.), является базовым для формирования компетенций в деловой сфере, что связывает его с курсами «Теория и история дипломатии», «Международные конфликты в 21 веке», «Связи с общественностью», «Психология делового общения», «Подготовка и ведение переговоров» и др.

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

ПК-4.2: Учитывает особенности национальных стилей ведения переговоров при проведении международных переговоров с участием иностранной делегации

УК-4.1: Выбирает стиль общения на русском языке в зависимости от цели и условий партнерства; адаптирует речь, стиль общения и язык жестов к ситуациям взаимодействия

УК-4.5: Публично выступает на русском языке, строит свое выступление с учетом аудитории и цели общения

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)						
Код занятия	Наименование разделов и тем	Вид занятия	Семестр / Курс	Часов	Источники	Примечание
	Раздел 1. Введение					
1.1	«Белая» и «чёрная» риторика	Лек	5	1		
	Раздел 2. Понятие спора, его сущность и разновидности					
2.1	Спор, его цель и его разновидности	Лек	5	1		
2.2		Ср	5	5		
2.3	Основные типы полемических ситуаций и участники полемики	Лек	5	1		
2.4		Ср	5	6		
	Раздел 3. Основные стратегии спора					
3.1	Классификация, стратегия и ситуации завершения спора	Ср	5	6		
3.2	Принципы конструктивного ведения спора и проблема согласованного понимания в полемике	Лек	5	1		
3.3		Ср	5	5		
	Раздел 4.					

4.1	Общая структура доказательства: тезис, аргумент, демонстрация. Основные требования к формулировке тезиса	Лек	5	1		
4.2		Пр	5	5		
4.3	Основные требования к аргументам и их классификация	Лек	5	1		
4.4		Ср	5	5		
4.5	Способы демонстрации	Пр	5	5		
4.6	Основные приёмы полемических рассуждений и условия их применения	Лек	5	1		
4.7		Ср	5	6		
	Раздел 5. Опровержение точки зрения оппонента					
5.1	Способы опровержения точки зрения оппонента	Лек	5	1		
5.2		Пр	5	4		
5.3	Критика тезиса. Логическая диверсия и её разновидности	Лек	5	1		
5.4		Ср	5	6		
	Раздел 6. Критика аргументов и демонстрации					
6.1	Основные приёмы критики аргументов	Лек	5	1		
6.2		Ср	5	5		
6.3	Опровержение демонстрации и его приёмы	Лек	5	1		
6.4		Ср	5	6		
	Раздел 7. Полемические приёмы и уловки					
7.1	Виды психологических уловок и способы их отражения	Лек	5	1		
7.2		Пр	5	3		
7.3	Виды логико-речевых уловок и способы их отражения	Лек	5	1		
7.4		Ср	5	6		
7.5	Софизмы и их опровержение	Лек	5	1		
7.6	Каверзные вопросы, их типология и приёмы нейтрализации	Лек	5	1		
7.7		Ср	5	6		
7.8	Способы пресечения словесной агрессии	Лек	5	1		
7.9		Ср	5	6		
	Раздел 8. Спор в различных ситуациях					
8.1		Лек	5	1		
8.2		Ср	5	6		

5. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

5.1. Оценочные материалы для проведения текущей аттестации

Пример тестов для самоконтроля:

Когда возник спор?

Какой греческий мыслитель пытался спровоцировать спор, чтобы выявить заблуждения соотечественников?

Какой древнегреческий ученый записывал свои мысли в форме диалогов?

Какие выдающиеся личности, мыслители внесли свой вклад в теорию и практику спора в России?

<p>Спор. Что это такое? Дайте определение следующим видам спора: дебаты, прения. Расскажите, что такое аподиктический и эристический спор. Укажите основные их характеристики. Приведите пример научного спора (или спора в художественной литературе). Опишите его по следующей схеме: укажите участников спора, опишите контекст (когда произошел, что стало предпосылкой и т.д.), охарактеризуйте спор по цели, форме проведения и количеству участников. Практические задания по отработке правила «КПД». Отреагируйте на следующие выпады:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Думаете, мы в это поверим? 2. И каким образом это подвинет дело? 3. А сейчас не будьте таким восприимчивым и не делайте обиженного вида! 4. Заголовок в официальном письме у вас, похоже, единственное, что имеет хоть какое-то отношение к слову «голова»? 5. Вы не можете предложить решения! 6. Решение-то у вас есть, но нет ли у вас еще одного, которое бы подходило к обозначенной проблеме? 7. Мои комплименты: эту неудачную попытку вы не могли не предпринять! 8. Если бы не существовало таких дураков, как вы, то умные в нашей команде не имели бы шансов на успех! 9. Судя по вашему предложению, понятие команды означает для нас: «Пусть другие займутся этим»? 10. И часть вы сами себе ставите палки в колеса? 11. Почему вы меня вынуждаете ломать над этим голову? 12. Скажите, это единственная точка зрения, о которой вы хотите сообщить в своем докладе? 13. Ну что ж, коллеги, все ясно, в борьбе полов уклонистов нет, это только что убедительно доказала наша коллега! 14. Вам следует послушать себя со стороны!
5.2. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
6.1. Рекомендуемая литература	
6.3.1 Перечень программного обеспечения	
6.3.1.1	Microsoft Windows 10 Enterprise
6.3.1.2	Microsoft Office профессиональный плюс 2013
6.3.1.3	Kaspersky Endpoint Security 10 для Windows
6.3.2 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы	
6.3.2.1	Электронная коллекция книг Оксфордского Российского фонда
6.3.2.2	БД Web of Science
6.3.2.3	Виртуальный читальный зал диссертаций Российской государственной библиотеки (РГБ)
6.3.2.4	Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU (подписка на журналы)
6.3.2.5	ЭБС «Лань»
6.3.2.6	ЭБС IPRbooks
6.3.2.7	ЭБС «ЮРАИТ»
6.3.2.8	ЭБС «ZNANIUM.COM»
8. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	
<p>Введение Спор – как норма нашей жизни. Проблема цивилизованного подхода к практике ведения спора. Значение полемического искусства в деловом общении и взаимодействии, специфика его применения в дипломатических переговорах. «Белая» и «чёрная» риторика.</p> <p>Раздел 1. Понятие спора, его сущность и разновидности Спор, его цель и его разновидности: дискуссия, полемика, диспут. Спор и обсуждение проблемы. Разновидности публичного обсуждения проблемы: дебаты и прения. Дискуссия и полемика: сходство и различие. Формы дискуссии, её структура и порядок проведения. Полемика и полемическая ситуация. Основные типы полемических ситуаций: познавательная полемика, состязательная полемика, учебная полемика. Смешанные типы полемических ситуаций. Регламент полемики. Типы полемических ситуаций по степени регламентированности: «формализованная полемика», «регламентированная полемика», «свободная полемика». Участники полемики: субъект против субъекта, субъект против виртуального субъекта, субъект против себя. Условия рационального построения спора. Алгоритм выработки общего поля аргументации.</p> <p>Раздел 2. Основные стратегии спора Классификация споров по цели. Конструктивная, конфликтная деструктивная и конфликтная продуктивная стратегии спора. Ситуации завершения спора: «компромисс», «чистая победа», «сотрудничество» и его варианты, «разрыв дипломатических отношений». Принципы конструктивного ведения спора: принцип равной безопасности, принцип децентрализованной направленности, принцип адекватности того, что воспринято, тому, что сказано. Проблема согласованного понимания в полемике. Индивидуальный смысловой контекст как источником понимания. Слушание как один из важнейших компонентов спора.</p>	

Раздел 3. Доказательство в полемике

Общая структура доказательства: тезис, аргумент, демонстрация. Основные требования к формулировке тезиса. Логическая форма тезиса. Субъект, квантор и модальность тезиса. Понятие, его содержание и объём. Определение понятия и его правила. Деление понятия и его правила. Основные требования к аргументам. Логические ошибки при их несоблюдении. Классификация аргументов: логические (рациональные) и психологические (иррациональные). Их функции. Позитивные и негативные аргументы. Сильный и слабый аргумент. Правило подготовки сильного аргумента. Индивидуальный подход к аргументации. Прямой и косвенный способы расположения аргументов. Понятие «не-аргументация». Классификация аргументации в зависимости от расположения аргументов: восходящая, нисходящая, односторонняя, двусторонняя, смешанная (комбинированная) аргументация. Правила убеждения собеседника: первое правило (правило Гомера), второе правило (правило Сократа), третье правило (правило Паскаля). Способы демонстрации: дедуктивное умозаключение, индуктивное умозаключение, аналогия. Виды распространённой аналогии: аналогия, устремлённая в прошлое, аналогия, устремлённая в будущее. Аналогия и стереотип. Основные приёмы полемических рассуждений и условия их применения.

Раздел 4. Опровержение точки зрения оппонента

Алгоритм критики доказательства. Способы опровержения точки зрения оппонента: опровержение тезиса, критика аргументов, показ несостоятельности демонстрации. Критика тезиса. Логическая диверсия и её разновидности: подмена, расширение, сужение и искажение тезиса. Перевод спора на противоречия в доказательствах оппонента. Сознательное ослабление или усиление тезиса. Потеря тезиса и её причины. Соккрытие тезиса. Оттягивание возражения. Наведение на ложный след. Создание фиктивной точки зрения («соломенное чучело»).

Раздел 5. Критика аргументов и демонстрации

Основные приёмы критики аргументов: выявление источника информации, избличение сомнительных авторитетов, апелляции к фактам, контрастное сопоставление, указание на умолчание, приведение контраргументов. Логическая ошибка «необоснованный аргумент» и её разновидности: «ложный аргумент», «усечённое цитирование» («фехтование цитатой»), «псевдоаксиоматический аргумент. Критика демонстрации. Опровержение демонстрации и его приёмы: конкретно-исторический анализ, авторский комментарий высказываний, анализ очевидной (а по существу несостоятельной) аналогии, разбор индукции (мысленная операция наведения), разбор дедукции (мысленная операция выведения), «раскручивание» фальсификаций, выявление подмены понятия, показ мнимого следствия, построенного на домыслах и предположениях. Роль логической связи между тезисом и аргументами при критике демонстрации. «Мнимое следование» и поспешное обобщение (аналогия как псевдодоказательство). Приведение неуместных доводов. Приравнивание условного к безусловному. Появление смысловой связи: «после этого» значит «по причине этого». «Порочный круг» («круг в доказательстве»).

Раздел 6. Полемические приёмы и уловки

Чёрная риторика и понятие уловки. Психологические и логико-речевые уловки. Доводы к человеку и доводы к аудитории. Прямые и косвенные нападки на личность оппонента. Виды психологических уловок: «подмазывание» аргумента, ставка на ложный стыд («ошибка популизма»), уклонение от обязанности доказательства своей позиции, «карманный» аргумент, ставка на возраст, приклеивание ярлыков, «бабий (дамский) аргумент», «довод к городовому», «палочные» доводы, указание на противоречие между словом и делом. Способы их отражения. Виды логико-речевых уловок: сведение к абсурду, «бумеранг», подхват реплики, атака вопросами, переложение бремени доказывания на оппонента, «кунсткация», обструкция, «уловка Фомы», отвод истинного и важного довода в качестве ложного, «ошарашивание», «чтение в сердцах», «адвокатская» уловка, «двойная бухгалтерия», истолкование очевидно негативного в благоприятном и выгодном свете, «свинский» аргумент, «скользкие склоны», «соломенное чучело». Варианты поведения при использовании оппонентом уловок: вариант Шопенгауэра, уступка, тактичное указание на нарушение логики. Софизмы и их опровержение. Типология каверзных вопросов: некорректные вопросы, вопросы с ложными или бессмысленными альтернативами, «множественный вопрос», отвлечённые вопросы, принудительно-блокирующие вопросы. Профессиональная гибкая реакция на вопросы. Приёмы нейтрализации каверзных вопросов: контрвопрос, разбивка одного вопроса на части, оценка/интерпретация/замена вопроса, переадресовка, отложенный ответ, предвидение вопроса. Алгоритм конструктивного общения в споре. Пресечение словесной агрессии. Дискредитирующие реплики и реакция на них. Ответы с логическим смещением. «Вербальная крышка».

Раздел 7. Спор в различных ситуациях.

Особенности спора на публике. Способы обретения доверия у аудитории. Основные аспекты спора в электронном формате сообщений. Спор с различными возрастными группами. Обязательным условием успешного изучения дисциплины является самостоятельная работа бакалавров вне аудитории. Бакалавры должны работать с рекомендованными источниками информации, находить в них ответы на контрольные вопросы, подготовленные преподавателем к каждому занятию, готовиться к обсуждениям проблемных вопросов дисциплины на практических занятиях, выполнять индивидуальные задания. Индивидуальные задания включают написание рецензий на научные статьи, подготовку научного доклада или эссе по заданной теме и презентации полученных результатов.

Требования к рейтинг-контролю.

Итоговая аттестация по дисциплине – зачет.

Согласно Положению о рейтинговой системе обучения студентов ТвГУ максимальная сумма баллов по учебной дисциплине, заканчивающейся зачетом, по итогам семестра составляет 100 баллов. Студенту, набравшему 50 баллов и выше по итогам работы в семестре, в экзаменационной ведомости и зачетной книжке выставляется оценка «зачтено». Студент, набравший от 20 до 49 баллов включительно, сдает зачет в последнюю неделю семестра по данной дисциплине. Студенту, набравшему меньше 20 баллов, в экзаменационной ведомости выставляется оценка «незачтено». Данному студенту разрешается передача зачета по направлению деканата на последней неделе семестра.