МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
БОРИСОГЛЕБСКИЙ ФИЛИАЛ
(БФ ФГБОУ ВО «ВГУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой социальных
и гуманитарных дисциплин

Л.А. Комбарова
31.05.2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.О.03 Теория и практика аргументации

1. Код и наименование направления подготовки:

44.04.01. Педагогическое образование

2. Профиль подготовки:

Управление образовательной организацией

3. Квалификация выпускника: магистр

4. Форма обучения: очная/заочная

5. Кафедра, отвечающая за реализацию дисциплины: кафедра социальных и гуманитарных дисциплин

6. Составитель программы: Е.П. Черногрудова, кандидат филологических наук, доцент

7. Рекомендована: Научно-методическим советом Филиала, от 25.04.2023 протокол № 7.

8. Учебный год: 2023 - 2024 **Семестр:** 1

9.Цели и задачи учебной дисциплины

Целями освоения учебной дисциплины являются:

- знакомство обучаемых с основными принципами и нормами аргументационного анализа речи;
- развитие умений грамотно вести дискуссию и диалог;
- развитие умений распознавать уловки недобросовестных ораторов;
- развитие умений понимать логические доводы другого и строить свою речь аргументировано и ясно.

Задачи учебной дисциплины:

- ознакомить слушателей с современной теорией и практикой аргументации;
- дать представление слушателям об основных концепциях аргументации, основах прагматики, теоретических положениях о коммуникативной природе аргументативного дискурса и аргументативной природе речи, о связи аргументации с логикой и риторикой;
- привить навыки владения основными приемами и правилами анализа аргументативного дискурса;
- научить ведению дискуссии.

10. Место учебной дисциплины в структуре ООП:

Дисциплина Теория и практика аргументации входит в обязательную часть блока Б1 «Дисциплины (модули)». Для освоения дисциплины Теория и практика аргументации студенты используют знания, умения, навыки, сформированные в ходе изучения различных речеведческих дисциплин в ходе получения высшего образования (уровень бакалавриата): Риторика, Основы речевой коммуникации, Основы речевого воздействия, Деловое общение и пр.

Изучение данной дисциплины может являться основой для изучения таких дисциплин, как Коммуникативные технологии профессионального общения, Педагогика и психология профессионального образования.

11. Планируемые результаты обучения по дисциплине/модулю (знания, умения, навыки), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями) и индикаторами их достижения:

Код	Название компетенции	Код(ы)	Индикатор(ы)	Планируемые результаты обучения
УК-1	Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий	УК-1.1.	Разрабатывает и содержательно аргументирует стратегию практического решения проблемной ситуации на основе системного и междисциплинарного подходов.	Знает: методы критического анализа и оценки проблемных ситуаций на основе системного подхода; основные принципы критического анализа; способы поиска вариантов решения поставленной проблемной ситуации. Умеет: анализировать проблемную ситуацию как систему, выявляя ее составляющие и связи между ними; осуществлять поиск вариантов решения поставленной проблемной ситуации; определять стратегию достижения поставленной цели как последовательности шагов, предвидя результат каждого из них и оценивая их влияние на внешнее окружение планируемой деятельности и на взаимоотношения участников этой деятельности. Владеет: навыками критического анализа проблемных ситуаций на основе
		УК-1.2.	Логично и аргументированно формирует собственные суждения и оценки. Отличает факты от мнений, интерпретаций, оценок в рассуждениях других участников деятельности.	

				системного подхода и определения стратегии действий для достижения поставленной цели; обоснования и аргументации собственных суждений и оценок.

12. Объем дисциплины в зачетных единицах/час. — 2 / 72.

Форма промежуточной аттестации: зачет с оценкой

13. Трудоемкость по видам учебной работы

ОФО

Вид учебной работы		Трудоемкость	
		Всего	По семестрам
			№ 1
Контактная работа		28	28
в том числе:	лекции	14	14
	практические	14	14
Самостоятельная работа		44	44
Итого:		72	72

ЗФО

Вид учебной работы		Трудоемкость	
		Всего	По семестрам
			№ 1
Контактная работа		10	10
в том числе:	лекции	4	4
	практические	6	6
Самостоятельная работа		58	58
Промежуточная аттестация (зачет с оценкой)		4	4
Итого:		72	72

13.1. Содержание дисциплины

ОФО

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела дисциплины	Реализация раздела дисциплины с помощью онлайн-курса, ЭУМК *
		1. Лекции	
1.1	Аргументация: общая характеристика	Понятие аргументации. Типы доказательств. Тезис и работа с ним. Формирование и выяснение тезиса. Работа с терминами тезиса. Ошибки и уловки в тезисе. Типология аргументов. Аргумент к традиции. Аргумент к авторитету. Эффективные приемы аргументации.	-
1.2	Основные понятия теории аргументации	Теория аргументации как наука об убеждении. Понятие «убеждение». Способы убеждения. Аргументация как логико-коммуникативная	-

		процедура. Средства коммуникации. Понятие о приемах аргументации. Базовая модель коммуникации. Социальные, психологические и логические аспекты коммуникации. Структура аргументации. Требование обоснованности знания (принцип достаточного основания) и его ключевая роль в теории аргументации. Социальные, психологические и логические факторы аргументации.	
1.3	Оценка в аргументации.	Многообразие оценок и выражений оценочного характера: нормы, стандарты, образцы, идеалы, советы, пожелания, методологические и иные рекомендации и т.п. Абсолютные и сравнительные оценки и их структура. Асимметрия между обоснованием описательных и оценочных утверждений: неприложимость к оценкам прямого и косвенного эмпирического подтверждения, построения объяснений и фальсификации. Дедукция одних оценок из других, невозможная для описательных утверждений. Индуктивное обоснование оценок. Неполная (популярная) индукция на базе оценок. Аналогия как способ аргументации в поддержку ценностей. Схема оценочной аналогии. Теоретическое обоснование оценок. Дедуктивное обоснование оценок путем выведения их из иных ранее принятых оценок. Системное обоснование оценок путем включения их в представляющуюся хорошо обоснованной систему оценочных утверждений. Обоснование оценки путем демонстрации ее совместимости с имеющимися в рассматриваемой области оценками и их системами. Методологическая аргументация в поддержку оценок и ее ограниченность.	-
1.4	Логика в аргументации	Деонтическая логика как раздел дедуктивной логики, изучающий логическое следование в области нормативных утверждений. Логика абсолютных оценок и сравнительных оценок (предпочтений). Примеры законов логики абсолютных и логики сравнительных оценок.	-
1.5	Вопросно-ответная основа построения диалога.	Роль диалога в социальном познании. Вопрос и суждение. Значение логичного вопросно-ответного мышления в диалоге. Вопрос как логическая форма уточнения предмета познавательного интереса и основной элемент диалога. Логическая структура вопроса. Основные элементы вопроса. Логические виды вопросов. Корректность и некорректность вопроса. Требования к вопросу. Критерии правильности или ошибочности вопросов. Стандартные ситуации, связанные с правильной и ошибочной постановкой вопросов. Правила и процедуры постановки вопросов. Ответ как суждение. Структура ответа. Логические виды ответов. Формы правильных и ошибочных ответов. Стандартные ситуации, связанные с формулировкой ответов. Правила и процедуры построения ответов.	-
1.6	Восприятие оратора аудиторией	Поведение оратора в аудитории. Организационный момент в аудитории. Расположение и движение оратора в аудитории Невербальное поведение оратора. Ошибки в деятельности оратора. Помехи в поведении слушателей. Организационно-технические неполадки во время публичного выступления. Средства невербальной	-

		коммуникации: Взгляд. Мимика. Жесты. Позы. Телодвижения. Дистанция. Положение в пространстве. Конгруэнтность в общении	
1.7	Аргументация: общее понятие, техника и практика	Анализ аргументации, порядок ее создания и степень эффективности в чужих текстах. Подбор эффективные аргументы для подтверждения собственного и против чужого тезиса.	-
1.8	Социально-психологические аспекты аргументации	Специфика публичной речи. Использование в публичной речи обеих мышления: логической и образной. Разновидности публичных речей по их основной цели. Требование к информационной речи. Вспомогательный материал речи: определения, сравнения, примеры, иллюстрации, ссылки на авторитеты, статистические данные, наглядные пособия. Психологические факторы публичной речи. Значение аргументации в обыденной жизни и профессиональной деятельности. Роль логики, аргументации и риторики в построении правильной речи. Аргументация в повседневном общении человека. Логика в принятии решений. Аргументация в профессиональной деятельности.	-
1.9	Помехи в восприятии аргументов слушающими	Анализ возможных помех для восприятия и принятия аргументов слушателями; возможные пути их устранения	-
2. Практические занятия			
2.1	Виды аргументации.	Эмпирическая аргументация как аргументация, элементом которой является ссылка на опыт и эмпирические данные. Теоретическая аргументация как аргументация, опирающаяся на рассуждение и не пользующаяся непосредственно ссылками на опыт. Системная аргументация и возможность обоснования отдельно взятых утверждений. Совершенствование теории как вклад в обоснование входящих в нее утверждений. Методологическая аргументация как обоснование отдельного утверждения или целостной концепции путем ссылки на метод, с помощью которого получено обосновываемое утверждение или отстаиваемая концепция. Контекстуальная аргументация и ее эффективность. Универсальные и контекстуальные способы аргументации.	-
2.2	Эффективность аргументации в различных аудиториях	Эффективность выступления в различных аудиториях. Типология аудиторий. Характеристика различных аудиторий. Некоторые рекомендации для построения выступлений. Учет интересов и особенностей аудитории в публичном выступлении. Однородная / разнородная аудитория. Учет размера аудитории. Учет уровня подготовленности и профессиональных особенностей слушателей. Учет пола и возраста аудитории.	-
2.3	Эмоциональная выразительность и образность речи	Анализ средств языковой выразительности, возможности их использования в формировании аргументации. Продуцирование убеждающих устных и письменных текстов с адекватным и эффективным использованием средств языковой выразительности и образности языка.	-
2.4	Спор и дискуссия как формы общения, основанные на аргументации	Полемика как спор, ориентированный на победу над другой стороной и использующий только корректные приемы Полемическая ситуация. Виды полемики в зависимости от их цели, регламентированности. Деловая полемика. Риторика в переговорной практике. Корректная и	-

		некорректная аргументация. Ошибки в доказательстве и опровержении. Софизмы и паралогизмы. Софизм как логически неправильное рассуждение, выдаваемое за правильное и доказательное. Типичные софизмы древних. Софизм как своеобразная осознания и словесного выражения проблемной ситуации. Стандартные некорректные аргументы. Спор как частный случай аргументации. Корректные приемы спора. Некорректные приемы спора как частный случаи некорректной аргументации. Споры об истине и споры о ценностях. Разновидности спора: дискуссия, полемика, эклектика и софистика. Научный спор как форма познавательной деятельности. Значение научных споров. Уловки споров и способы их нейтрализации. Понятие о стратегии и тактике спора.	
2.5	Типология аргументов	Аргумент к аудитории. Аргумент к личности. Аргумент к массам. Аргумент к человеку. Аргумент к тщеславию. Аргумент к авторитету. Аргумент к силе («к палке»). Аргумент к невежеству. Аргумент к жалости. Рационализация споров.	-
2.6	Роль невербальных средств для аргументации	Различные средства невербалики (мимика, жесты, дистанция, позы, телодвижения, взгляд, положение тела в пространстве и пр.) и их значение для построения эффективной аргументации	-
2.7	Помехи в восприятии аргументов слушающими	Анализ возможных помех для восприятия и принятия аргументов слушателями; возможные пути их устранения	-
2.8	Технический аспект аргументации	Голос оратора, необходимость специальной постановки голоса. Звучность и выразительность речи. Произношение и артикуляция. Язык: грамматическая правильность, точность, уместность выбора слов и их сочетаний для устного общения для устного общения с данной аудиторией, оригинальность, экономичность.	-

ЗФО

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела дисциплины	Реализация раздела дисциплины с помощью онлайн-курса, ЭУМК *
		1. Лекции	
1.1	Аргументация: общая характеристика	Понятие аргументации. Типы доказательств. Тезис и работа с ним. Формирование и выяснение тезиса. Работа с терминами тезиса. Ошибки и уловки в тезисе. Типология аргументов. Аргумент к традиции. Аргумент к авторитету. Эффективные приемы аргументации.	-
1.2	Основные понятия теории аргументации	Теория аргументации как наука об убеждении. Понятие «убеждение». Способы убеждения. Аргументация как логико-коммуникативная процедура. Средства коммуникации. Понятие о приемах аргументации. Базовая модель коммуникации. Социальные, психологические и логические аспекты коммуникации. Структура аргументации. Требование обоснованности знания (принцип достаточного основания) и его ключевая роль в теории аргументации. Социальные, психологические и логические факторы	-

		аргументации.	
1.3	Логика в аргументации	Деонтическая логика как раздел дедуктивной логики, изучающий логическое следование в области нормативных утверждений. Логика абсолютных оценок и сравнительных оценок (предпочтений). Примеры законов логики абсолютных и логики сравнительных оценок.	-
1.4	Восприятие оратора аудиторией	Поведение оратора в аудитории. Организационный момент в аудитории. Расположение и движение оратора в аудитории Невербальное поведение оратора. Ошибки в деятельности оратора. Помехи в поведении слушателей. Организационно-технические неполадки во время публичного выступления. Средства невербальной коммуникации: Взгляд. Мимика. Жесты. Позы. Телодвижения. Дистанция. Положение в пространстве. Конгруэнтность в общении	-
1.5	Социально-психологические аспекты аргументации	Специфика публичной речи. Использование в публичной речи обеих мышления: логической и образной. Разновидности публичных речей по их основной цели. Требование к информационной речи. Вспомогательный материал речи: определения, сравнения, примеры, иллюстрации, ссылки на авторитеты, статистические данные, наглядные пособия. Психологические факторы публичной речи. Значение аргументации в обыденной жизни и профессиональной деятельности. Роль логики, аргументации и риторики в построении правильной речи. Аргументация в повседневном общении человека. Логика в принятии решений. Аргументация в профессиональной деятельности.	-
2. Практические занятия			
2.1	Виды аргументации.	Эмпирическая аргументация как аргументация, элементом которой является ссылка на опыт и эмпирические данные. Теоретическая аргументация как аргументация, опирающаяся на рассуждение и не пользующаяся непосредственно ссылками на опыт. Системная аргументация и возможность обоснования отдельно взятых утверждений. Совершенствование теории как вклад в обоснование входящих в нее утверждений. Методологическая аргументация как обоснование отдельного утверждения или целостной концепции путем ссылки на метод, с помощью которого получено обосновываемое утверждение или отстаиваемая концепция. Контекстуальная аргументация и ее эффективность. Универсальные и контекстуальные способы аргументации.	-
2.2	Эффективность аргументации в различных аудиториях	Эффективность выступления в различных аудиториях. Типология аудиторий. Характеристика различных аудиторий. Некоторые рекомендации для построения выступлений. Учет интересов и особенностей аудитории в публичном выступлении. Однородная / разнородная аудитория. Учет размера аудитории. Учет уровня подготовленности и профессиональных особенностей слушателей. Учет пола и возраста аудитории.	-
2.3	Эмоциональная выразительность и образность речи	Анализ средств языковой выразительности, возможности их использования в формировании аргументации. Продуцирование убеждающих устных и письменных текстов с адекватным и эффективным использованием средств языковой	-

		выразительности и образности языка.	
2.4	Спор и дискуссия как формы общения, основанные на аргументации	Полемика как спор, ориентированный на победу над другой стороной и использующий только корректные приемы Полемическая ситуация. Виды полемики в зависимости от их цели, регламентированности. Деловая полемика. Риторика в переговорной практике. Корректная и некорректная аргументация. Ошибки в доказательстве и опровержении. Софизмы и паралогизмы. Софизм как логически неправильное рассуждение, выдаваемое за правильное и доказательное. Типичные софизмы древних. Софизм как своеобразная осознания и словесного выражения проблемной ситуации. Стандартные некорректные аргументы. Спор как частный случай аргументации. Корректные приемы спора. Некорректные приемы спора как частный случаи некорректной аргументации. Споры об истине и споры о ценностях. Разновидности спора: дискуссия, полемика, эклектика и софистика. Научный спор как форма познавательной деятельности. Значение научных споров. Уловки споров и способы их нейтрализации. Понятие о стратегии и тактике спора.	-
2.5	Типология аргументов	Аргумент к аудитории. Аргумент к личности. Аргумент к массам. Аргумент к человеку. Аргумент к тщеславию. Аргумент к авторитету. Аргумент к силе («к палке»). Аргумент к невежеству. Аргумент к жалости. Рационализация споров.	-
2.6	Роль невербальных средств для аргументации	Различные средства невербалики (мимика, жесты, дистанция, позы, телодвижения, взгляд, положение тела в пространстве и пр.) и их значение для построения эффективной аргументации	-
2.7	Помехи в восприятии аргументов слушающими	Анализ возможных помех для восприятия и принятия аргументов слушателями; возможные пути их устранения	-
2.8	Технический аспект аргументации	Голос оратора, необходимость специальной постановки голоса. Звучность и выразительность речи. Произношение и артикуляция. Язык: грамматическая правильность, точность, уместность выбора слов и их сочетаний для устного общения для устного общения с данной аудиторией, оригинальность, экономичность.	-

13.2. Темы (разделы) дисциплины и виды занятий

ОФО

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Виды занятий (количество часов)				
		Лекции	Практические	Лабораторные	Самостоятельная работа	Всего
1	Аргументация: общая характеристика	1	0	0	2	3
2	Основные понятия теории аргументации	1	0	0	2	3
3	Виды аргументации	0	2	0	2	4
4	Оценка в аргументации	2	0	0	4	6
5	Логика в аргументации	2	0	0	4	6
6	Вопросно-ответная основа построения диалога	0	0	0	4	4
7	Восприятие оратора аудиторией	2	0	0	4	6

8	Эффективность аргументации в различных аудиториях	0	2	0	4	6
9	Аргументация: общее понятие, техника и практика	2	0	0	2	4
10	Эмоциональная выразительность и образность речи	0	2	0	2	4
11	Социально-психологические аспекты аргументации	2	0	0	2	4
12	Спор и дискуссия как формы общения, основанные на аргументации	0	2	0	2	4
13	Типология аргументов	0	2	0	2	4
14	Роль невербальных средств для аргументации	0	2	0	2	4
15	Учет специфики аудитории при построении эффективной аргументации	0	0	0	2	2
16	Помехи в восприятии аргументов слушающими	2	1	0	2	5
17	Технический аспект аргументации	0	1	0	2	3
	Итого:	14	14	0	44	72

ЗФО

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Виды занятий (количество часов)				
		Лекции	Практические	Лабораторные	Самостоятельная работа	Всего
1	Аргументация: общая характеристика	0,5	0	0	3	3,5
2	Основные понятия теории аргументации	0,5	0	0	3	3,5
3	Виды аргументации	0	1	0	4	5
4	Оценка в аргументации	0	0	0	4	4
5	Логика в аргументации	1	0	0	3	4
6	Вопросно-ответная основа построения диалога	0	0	0	4	4
7	Восприятие оратора аудиторией	1	0	0	3	4
8	Эффективность аргументации в различных аудиториях	0	1	0	3	4
9	Аргументация: общее понятие, техника и практика	0	0	0	4	4
10	Эмоциональная выразительность и образность речи	0	0,5	0	4	4,5
11	Социально-психологические аспекты аргументации	1	0	0	3	4
12	Спор и дискуссия как формы общения, основанные на	0	1	0	3	4

	аргументации					
13	Типология аргументов	0	1	0	3	4
14	Роль невербальных средств для аргументации	0	0,5	0	4	4,5
15	Учет специфики аудитории при построении эффективной аргументации	0	0	0	4	4
16	Помехи в восприятии аргументов слушающими	0	0,5	0	3	3,5
17	Технический аспект аргументации	0	0,5	0	3	3,5
	Зачет с оценкой					4
	Итого:	4	6	0	58	72

14. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Наиболее сложными являются следующие разделы дисциплины: Виды аргументации, Оценка и логика в аргументации, Эффективность аргументации в различных аудиториях, Социально-психологические аспекты аргументации, Типология аргументов, Учет специфики аудитории при построении эффективной аргументации, Помехи в восприятии аргументов слушающими, Технический аспект аргументации. Для более эффективного освоения указанных разделов и других теоретических материалов дисциплины студентам рекомендуется работа с конспектами лекций, составление презентационного материала, который будет иллюстрировать важные положения самостоятельно подготовленных ответов. Для выполнения практикоориентированных и домашних заданий требуется детальное знакомство с необходимым теоретическим материалом, а также активное участие в ходе практических занятий, в рамках которых происходит обучение анализу ораторских выступлений и, в частности, аргументации, использованной говорящим.

15. Перечень основной и дополнительной литературы, ресурсов интернет, необходимых для освоения дисциплины

а) основная литература:

№ п/п	Источник
1	Кузнецов И.Н. Современная деловая риторика / И.Н. Кузнецов. – М. : ГроссМедиа; РОСБУХ, 2007. – 320 с.
2	Стернин И.А. Деловое общение: учебное пособие / И.А. Стернин. – Воронеж : Родная речь, 2009. – 73 с.

б) дополнительная литература:

№ п/п	Источник
3	Стернин И.А. Практическая риторика: учебное пособие / И.А. Стернин. – 6-е изд., стер. – М. : Академия, 2010. – 272 с.
4	Черногрудова Е.П. Основы речевой коммуникации: учебное пособие / Е.П. Черногрудова. – Борисоглебск : ГОУ ВПО "БГПИ", 2005. – 105 с.

в) информационные электронно-образовательные ресурсы (официальные ресурсы интернет)*:

№ п/п	Ресурс
5	Истратова, О.Н. Психология эффективного общения и группового взаимодействия : учебное пособие / О.Н. Истратова, Т.В. Эксакусто ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Южный федеральный университет», Инженерно-технологическая академия. – Ростов-на-Дону ; Таганрог : Издательство Южного федерального университета, 2018. – 192 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=561043 (дата обращения: 27.10.2019). – Библиогр.: с. 143-145. – ISBN 978-5-9275-2848-6. – Текст : электронный.
6	Хазагеров, Г.Г. Риторика для делового человека : учебное пособие / Г.Г. Хазагеров, Е.Е. Корнилова. – 5-е изд., стер. – Москва : Флинта, 2018. – 135 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=70389 (дата обращения: 27.10.2019). – ISBN 978-5-89349-299-6. – Текст : электронный.

7	Мандель, Б.Р. Современные и традиционные технологии педагогического мастерства : учебное пособие для магистрантов / Б.Р. Мандель. – Изд. 2-е, стер. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2019. – 261 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=364342 (дата обращения: 27.10.2019). – ISBN 978-5-4499-0067-8. – DOI 10.23681/364342. – Текст : электронный.
8	Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека online» – http://biblioclub.ru/.
9	Справочно-правовая система «КонсультантПлюс: Студент» - https://student.consultant.ru/card/
10	Научная электронная библиотека – http://www.scholar.ru/.
11	Научная электронная библиотека – http://www.elibrary.ru/
12	Федеральный портал Российское образование – http://www.edu.ru/
13	Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» http://window.edu.ru/

16. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы

№ п/п	Источник
1	Зубра А. С. Ораторское искусство / А.С.Зубра. – Мн. : Дикта, 2007. – 288 с.
2	Кипнис М. Тренируем умение влиять на людей в любом режиме общения: 59 лучших игр и упражнений для развития управления коммуникациями / М. Кипнис.– М. : Владимир : АСТ : ВКТ, 2010. – 192 с.
3	Монина Г. Б. Коммуникативный тренинг (педагоги, психологи, родители) / Г.Б. Монина, Е.К. Лютова-Робертс.– СПб. : Речь, 2013. – 224 с.
4	Мунин А. Н. Деловое общение: курс лекций / А.Н. Мунин.– М. : Флинта : МПСИ, 2008. – 376 с.
5	Пиз А. Язык телодвижений: Как читать мысли окружающих по их жестам / А. Пиз. – М. : Эксмо, 2002. – 224 с.
6	Этика и психология деловых отношений: учебное пособие / сост. В.И. Петрухин, Л.Н. Яковенко. – Курск : Изд-во Курск. гос. с.-х. ак., 2013. – 143 с.

17. Образовательные технологии, используемые при реализации учебной дисциплины, включая дистанционные образовательные технологии (ДОТ), электронное обучение (ЭО), смешанное обучение):

При реализации дисциплины применяется смешанное обучение с использованием ЭУК «Б1.О.03 Теория и практика аргументации для направления Магистратура» https://edu.vsu.ru/enrol/index.php?id=14328.

В ходе реализации дисциплины проводятся различные типы лекций (вводная, традиционная, лекция общего курса, лекция-беседа и т.д.), практические занятия (проблемные, дискуссионные, видепрактикумы, видеотренинги), применяются дистанционные образовательные технологии в части освоения лекционного материала (подготовка ораторских выступлений, анализ ораторских выступлений), проводится текущая аттестация, организуется самостоятельная работа практически по всем разделам дисциплины в форме изучения дополнительной литературы, изучение практического ораторского опыта и пр.

При реализации дисциплины используются информационно-справочные системы и профессиональные базы данных:

— Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU – http://elibrary.ru/

— Электронная Библиотека Диссертаций Российской Государственной Библиотеки – https://dvs.rsl.ru/

— Научная электронная библиотека – http://www.scholar.ru/

— Федеральный портал Российское образование – http://www.edu.ru/

— Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» http://window.edu.ru/

— Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов – http://fcior.edu.ru

— Единая коллекция Цифровых Образовательных Ресурсов – http://school-collection.edu.ru/

— Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека online» – http://biblioclub.ru/

18. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

Учебная аудитория для занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Набор демонстрационного оборудования – экран переносной, мультимедиапроектор, компьютер

программное обеспечение:

–Win10 (или Win7), OfficeProPlus 2010
–браузеры: Yandex, Google, Opera, Mozilla Firefox, Explorer
–STDU Viewer version 1.6.2.0
–7-Zip
–GIMP GNU Image Manipulation Program
–Paint.NET

19. Оценочные средства для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Порядок оценки освоения обучающимися учебного материала определяется содержанием следующих разделов дисциплины:

№ п/п	Наименование раздела дисциплины (модуля)	Компетенция(и)	Индикатор(ы) достижения компетенции	Оценочные средства
1.	Аргументация: общая характеристика	УК-1	УК-1.1 УК-1.2	домашние задания собеседование по вопросам к зачету
2.	Основные понятия теории аргументации	УК-1	УК-1.1 УК-1.2	собеседование по вопросам к зачету
3	Виды аргументации	УК-1	УК-1.1 УК-1.2	практикоориентированные задания домашние задания контрольная работа собеседование по вопросам к зачету
4	Оценка в аргументации	УК-1	УК-1.1 УК-1.2	практикоориентированные задания контрольная работа собеседование по вопросам к зачету
5	Логика в аргументации	УК-1	УК-1.1 УК-1.2	практикоориентированные задания домашние задания контрольная работа собеседование по вопросам к зачету
6	Вопросно-ответная основа построения диалога	УК-1	УК-1.1 УК-1.2	практикоориентированные задания домашние задания контрольная работа
7	Восприятие оратора аудиторией	УК-1	УК-1.1 УК-1.2	практикоориентированные задания домашние задания контрольная работа
8	Эффективность аргументации в различных аудиториях	УК-1	УК-1.1 УК-1.2	практикоориентированные задания домашние задания контрольная работа собеседование по вопросам к зачету
9	Аргументация: общее понятие, техника и практика	УК-1	УК-1.1 УК-1.2	контрольная работа собеседование по вопросам к зачету
10	Эмоциональная выразительность и образность речи	УК-1	УК-1.1 УК-1.2	практикоориентированные задания контрольная работа собеседование по вопросам к зачету
11	Социально-психологические аспекты аргументации	УК-1	УК-1.1 УК-1.2	практикоориентированные задания домашние задания контрольная работа собеседование по вопросам к зачету
12	Спор и дискуссия как формы общения, основанные на аргументации	УК-1	УК-1.1 УК-1.2	практикоориентированные задания контрольная работа собеседование по вопросам к зачету

№ п/п	Наименование раздела дисциплины (модуля)	Компетенция(и)	Индикатор(ы) достижения компетенции	Оценочные средства
13	Типология аргументов	УК-1	УК-1.1 УК-1.2	практикоориентированные задания домашние задания контрольная работа собеседование по вопросам к зачету
14	Роль невербальных средств для аргументации	УК-1	УК-1.1 УК-1.2	практикоориентированные задания домашние задания контрольная работа собеседование по вопросам к зачету
15	Учет специфики аудитории при построении эффективной аргументации	УК-1	УК-1.1 УК-1.2	практикоориентированные задания домашние задания контрольная работа собеседование по вопросам к зачету
16	Помехи в восприятии аргументов слушающими	УК-1	УК-1.1 УК-1.2	практикоориентированные задания собеседование по вопросам к зачету
17	Технический аспект аргументации	УК-1	УК-1.1 УК-1.2	практикоориентированные задания контрольная работа собеседование по вопросам к зачету
Промежуточная аттестация форма контроля – зачет с оценкой				Перечень вопросов к зачету тестовые задания закрытого и открытого типа

20 Типовые оценочные средства и методические материалы, определяющие процедуры оценивания и критерии их оценивания

20.1 . Текущий контроль успеваемости

Контроль успеваемости по дисциплине осуществляется с помощью следующих оценочных средств:

практикоориентированные задания
домашние задания
контрольная работа

20.1.1 Перечень практико-ориентированных заданий

1. Составьте перечень самых эффективных правил аргументации для молодежной аудитории.
2. Вам предстоят переговоры с начальником по поводу Вашего повышения. Составьте примерный план, определите тактику и стратегию проведения переговоров, опишите способы и приемы аргументации, которые Вы предполагаете использовать.
3. Определите тактику аргументации в профессиональной деятельности сотрудника турфирмы, организатора выставки, учителя начальных классов, руководителя предприятия, продавца, служащего банка (при выполнении задания опишите соответствующую коммуникативно-речевую ситуацию).
4. Выстроите систему аргументов за и против подобранного вами тезиса.
5. Разработайте темы для дискуссий, проводимых с учащимися различных классов.
6. Выступите перед камерой с подготовленной заранее убеждающей речью (видеотренинг)
7. Выступление-экспромт перед камерой с убеждающей речью (видеотренинг)

20.1.2 Перечень практико-ориентированных заданий для самостоятельной работы

1. Подбор видеофрагментов с различными типами аргументации
2. Разработайте сценарий учебной дискуссии для обучающихся какого-либо класса с учетом их возрастных особенностей
3. Составьте таблицу с перечнем отличий спора, дискуссии и диспута с указанием критериев этих отличий
4. Подготовьте убеждающее выступление (для последующей его видеозаписи)

5. Составьте таблицу с перечнем наиболее эффективных типов аргументов для различных типов аудиторий.

Описание технологии выполнения заданий

Практикоориентированные задания предназначены для организации самостоятельной работы в ходе аудиторной работы и внеаудиторной работы.

Критерии оценивания

При оценке практикоориентированных заданий главным критерием является степень самостоятельности их выполнения, глубина понимания проблемы, поставленной в задании, полный и обстоятельный ответ на вопрос, сформулированный в задании.

20.1.3 Перечень тем контрольных работ и требований к их выполнению

1. Анализ аргументации одного из героев просмотренного фильма (видеопрактикум)
2. Анализ аргументации одного из выступающих (члена группы) (видеопрактикум). Сформулируйте рекомендации по усилению аргументации

Описание технологии проведения

Данные контрольные работы предполагают их выполнение в аудитории. Они выявляют знания обучающихся о построении тезиса и отборе аргументов, о характере расположения аргументов в убеждающей речи. Обучающиеся в ходе выполнения контрольной работы выявляют знания о типах аргументов и видах аргументации. При выполнении заданий контрольных работ студенты должны обнаружить понимание таких понятий, как критика тезиса, критика аргументов, критика презентации.

На выполнение контрольной работы отводится 2 часа.

Требования к выполнению заданий, шкалы и критерии оценивания

Критерии оценивания компетенций	*Уровень сформированности компетенций*	*Шкала оценок*
В анализе аргументации отражает знание и глубокое понимание критериев отбора аргументов в каждом конкретном случае, анализирует аргументацию оратора с точки зрения ее эффективности. Доказательно и полно характеризует удачность отбора аргументов с точки зрения их эффективности для конкретной аудитории.	*Повышенный уровень*	*Отлично*
В анализе аргументации отражает определенные знания и понимание критериев отбора аргументов в каждом конкретном случае, анализ аргументации оратора с точки зрения ее эффективности не носит исчерпывающий характер. Не всегда доказательно характеризует удачность отбора аргументов с точки зрения их эффективности для конкретной аудитории.	*Базовый*	*Хорошо*
В анализе аргументации отражает фрагментарные знания и неглубокое понимание критериев отбора аргументов в конкретной случи, анализ аргументации оратора с точки зрения ее эффективности носит поверхностный характер. Бездоказательно характеризует удачность отбора аргументов с точки зрения их эффективности для конкретной аудитории.	*Пороговый*	*Удовлетворительно*
Не обнаруживает достаточных знаний в ходе анализа аргументации отражает минимальные знания и понимание критериев отбора аргументов в каждом конкретном случае, анализ аргументации оратора с точки зрения ее эффективности не носит исчерпывающий характер. Не характеризует удачность отбора аргументов с точки зрения их эффективности для конкретной аудитории.	---	*Неудовлетворительно*

20.2 Промежуточная аттестация

Промежуточная аттестация по дисциплине осуществляется с помощью следующих оценочных средств:

собеседование по вопросам к зачету
тесты

20.2.2 Перечень вопросов к зачету

1. Понятие эффективного общения, его слагаемые. Эффективность и затратность общения; условия эффективного общения
2. Общая характеристика аргументации как важнейшего элемента коммуникации
3. Техника и практика аргументации
4. Основные понятия теории аргументации
5. Виды аргументации
6. Способы речевого воздействия на личность: аргументация как элемент речевого воздействия и манипулирования
7. Оценка в аргументации
8. Логика в аргументации
9. Имидж в науке о речевом воздействии и в процессе аргументации
10. Коммуникативная позиция. Коммуникативные барьеры. Коммуникативные неудачи
11. Вербальные и невербальные аспекты речевого воздействия и аргументации. Роль невербальных средств для аргументации
12. Речевые игры и коммуникативные роли в общении
13. Разновидности убеждающего выступления.
14. Тезис и аргументы. Правила аргументации.
15. Типология аргументов
16. Способы аргументации.
17. Эффективные приемы аргументации.
18. Использование наглядных средств в аргументации.
19. Вопросно-ответная основа построения диалога. Эффективность аргументации в различных аудиториях
20. Спор и дискуссия как формы общения, основанные на аргументации
21. Восприятие оратора аудиторией.
22. «Технические» приемы усиления текста выступления и аргументации.
23. Социальнопсихологические аспекты аргументации
24. Учет специфики аудитории при построении эффективной аргументации
25. Основные приемы захвата внимания аудитории.
26. Приемы поддержания внимания аудитории для осуществления эффективной аргументации
27. Восприятие оратора аудиторией. Ораторская индивидуальность. Риторические позиции оратора в ходе выступления.
28. Помехи в восприятии аргументов слушающими
29. Требования к поведению и внешности оратора.
30. Эмоциональная выразительность и образность речи как важные условия эффективной аргументации

Зачет проводится в объеме программы учебной дисциплины. Форма и порядок проведения зачета определяются кафедрой.

Материалы для проведения зачета обсуждаются на заседании кафедры и утверждаются заведующим кафедрой.

Студенты предварительно знакомятся с вопросами к зачёту.

Для подготовки к ответу слушателям отводится не более 10-15 минут.

По окончании ответа на основной вопрос преподаватель может задавать дополнительные и уточняющие вопросы в пределах учебного материала, вынесенного на зачет.

Оценка (решение) по результатам зачета объявляется сдающему, заносится в зачетную ведомость и зачетную книжку. Неудовлетворительные оценки (незачёт) проставляются только в зачетную ведомость (в зачетные книжки не заносятся).

Сдающие, замеченные в помощи друг другу, а также пользующиеся неразрешенными пособиями и различного рода записями, а также нарушающие установленные правила на зачете, привлекаются к дисциплинарной ответственности. По решению преподавателя им могут даваться другие или дополнительные зачетные задания, а также проводиться тестирование.

Полностью база тестовых заданий для проверки сформированности компетенций, а также критерии оценки представлены в Приложении 10 «Фонд оценочных средств» к описанию основной образовательной программы 44.04.01 Педагогической образование, профиль

Управление образовательной организацией, размещенном на сайте БФ ВГУ https://bsk.vsu.ru/sveden/education.

20.2.3 Примеры тестовых заданий к зачету

Задания закрытого типа

Нормативные суждения (законы), действующие на момент аргументации, следует отнести к:
1. демонстрации
2. тезису
3. аргументам
4. комментариям
Ответ: 3 (1 балл)

Ситуация аргументации завершается на учебном занятии, когда
1. прозвенит звонок
2.. преподаватель поставит отметки
3. дискутирующие студенты останутся при своем мнении
4. студенты убеждаются в истинности тезиса преподавателя по спорному вопросу
Ответ: 4 (1 балл)

Граница между контекстуальной и универсальной аргументацией
1. относительна
2. абсолютна
3. категорична
4. формальна
Ответ: 1 (1 балл)

Применимая в принципе в любой аудитории аргументация называется:
1. универсальной
2. теоретической
3. контекстуальной
4. эмпирической
Ответ: 1 (1 балл)

Суждение, истинность которого доказывается, является в аргументационной конструкции
1. демонстрацией
2. аргументом
3. определением
4. тезисом
Ответ: 4 (1 балл)

Столкновение мнений, позиций, в ходе которого каждая из сторон аргументирования отстаивает свое понимание обсуждаемых проблем и стремится опровергнуть доводы другой стороны называется:
1. демонстрацией
2. спором
3. суждением
4. доказательством
Ответ: 2 (1 балл)

Под тезисом понимается суждение, истинность которого

1. доказывается в аргументации
2. принимается в аргументации
3. должна быть доказана
4. доказана ранее
Ответ: 1 (1 балл)

Примером аргументационной конструкции может служить:
1. определение понятия «клевета»
2. ситуация ответа у доски
3. текст автобиографии
4. текст доказательства теоремы
Ответ: 4 (1 балл)

Главный аргументатор при защите дипломной работы в вузе — это:
1. дипломант, защищающий работу
2. члены комиссии
3. рецензент
4. оппонент
Ответ: 1 (1 балл)

В качестве примера аргументации как ситуации вербального взаимодействия и логико-коммуникативной процедуры можно назвать:
1. текст дипломной работы
2. совокупность доводов дипломанта
3. процесс формирования аргументативного текста
4. защиту дипломного проекта
Ответ: 4 (1 балл)

Задания открытого типа

Как называется указание на конкретные недостатки, выявленные в аргументации оппонента?
Ответ: критика (2 балла)

Столкновение мнений, позиций, в ходе которого каждая из сторон аргументирования отстаивает свое понимание обсуждаемых проблем и стремится опровергнуть доводы другой стороны – это … .
Ответ: спор (2 балла)

Обоснование ложности выдвигаемого тезиса, отдельных посылок или умозаключения – это ... .
Ответ: опровержение (2 балла)

Какой вид коммуникативного барьера вызван различием в национальных культурах общающихся людей?
Ответ: культурный (2 балла)

Какой метод представлен в данном типе аргументации? «Если посмотреть на то, как защитили дипломы несколько человек из этой группы, можно быть спокойным за всех выпускников. Ведь Попов получил отлично, Иванов получил отлично, Казимиров защитился блестяще, Тихомиров аналогично. Наверняка, можно быть уверенными, что завтра все остальные студенты получат на защите отличные оценки!
Ответ: индукция (2 балла)

Проанализируйте одно из рассуждений Холмса. Какой метод в нем применяется? «…взгляните на нижнюю крышку, в которой отверстие для ключа. Смотрите, сколько царапин, — это следы ключа, которым не сразу попадают в отверстие. У человека непьющего таких царапин на часах не бывает. У пьяниц они есть всегда. Ваш брат заводил часы поздно вечером, и вон сколько отметин оставила его нетвердая рука! Что же во всем этом чудесного и таинственного?»
Ответ: дедукция (2 балла)

Как называются некорректные аргументы, которые часто используются наравне с корректными для манипулирования противником?
Ответ: уловка (2 балла)

Как называются аргументы, представляющие собой наиболее общие, очевидные и потому не доказываемые в конкретной области человеческой деятельности положения?
Ответ: аксиомы (2 балла)

Какой тип вопросов используется в ситуации, когда мы не требуем ответа от собеседника, но хотим акцентировать внимание на проблемной ситуации?
Ответ: риторический (2 балла)

Какие положения используются субъектом в процессе доказательства?
Ответ: аргументы (2 балла)

Требования к выполнению заданий, шкалы и критерии оценивания

Критерии оценивания компетенций	*Уровень сформированности компетенций*	*Шкала оценок*
Обучающийся в полной мере владеет понятийным аппаратом данной области науки (теоретическими основами дисциплины), способен иллюстрировать ответ примерами, фактами, данными научных исследований, применять теоретические знания для решения практических задач, знает типы аргументов и виды аргументации, умеет приводить аргументы в системе, анализировать аргументацию в речи, отбирать и формулировать логические и эмоциональные аргументы.	*Повышенный уровень*	*Отлично*
Ответ на контрольно-измерительный материал не соответствует одному (двум) из перечисленных показателей, но обучающийся дает правильные ответы на дополнительные вопросы. Недостаточно продемонстрировано понимание сути понятия «аргументация», ее функций в коммуникации, или содержатся отдельные пробелы в знаниях о видах аргументов и типах аргументации, обнаруживает некоторые недостатки в умении составлять убеждающие выступления, эффективно отбирать аргументы и располагать их в своей речи.	*Базовый уровень*	*Хорошо*
Ответ на контрольно-измерительный материал не соответствует любым двум(трем) из перечисленных показателей, обучающийся дает неполные ответы на дополнительные вопросы. Демонстрирует частичные знания типов аргументов, но не дифференцирует их, имеет неполное представление о логических и эмоциональных основах аргументации, допускает грубые ошибки при построении аргументативной системы, а также при отборе и систематизации аргументов для каждой конкретной речи.	*Пороговый уровень*	*Удовлетворительно*

Ответ на контрольно-измерительный материал не соответствует любым трем(четырем) из перечисленных показателей. Обучающийся демонстрирует отрывочные, фрагментарные знания отличий различных типов аргументов, технологии их отбора и приведения в систему в соответствии со спецификой аудитории, правил построения убеждающей речи; неумение сформулировать убеждающую речь, содержащую различные типы аргументов, и реализовать ее в устной или письменной формах.	–	*Неудовлетворительно*