

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

Філософський факультет

Кафедра логіки

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Заст. декана
філософського факультету
Комаха Л.Г.

29 08 2017 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

*Технології впливу в діловій комунікації (Impact Technologies in Business
Communication)*

для здобувачів освітньо-наукового рівня доктор філософії

галузі знань 03 Гуманітарні науки; 05 Соціальні та поведінкові науки;
28 Публічне управління та адміністрування

спеціальності 031 Релігієзнавство; 033 Філософія; 034 Культурологія;
052 Політологія; 281 Публічне управління та адміністрування

освітній рівень третій (освітньо-науковий)

освітні програми Релігієзнавство; Філософія; Культурологія;
Політологія; Публічне управління та адміністрування

спеціалізації

вид дисципліни дисципліна вибіркової компоненти

Форма навчання	денна
Навчальний рік	<u>2017/2018</u>
Період навчання	2 рік
Кількість кредитів ECTS	4
Мова викладання, навчання та оцінювання	українська
Форма заключного контролю	іспит

Викладач: Хоменко Ірина Вікторівна, д.ф.н., професор, завідувач кафедри логіки

Пролонговано: на 20/08/2019 н.р. Л.Г. Комаха 29 08 2019 р.
(підпис, ПІБ, дата)

на 20/08/2019 н.р. Л.Г. Комаха 31 08 2019 р.
(підпис, ПІБ, дата)

КИЇВ - 2017

Розробник: *Хоменко Ірина Вікторівна, д.ф.н., професор, завідувач кафедри логіки*

Затверджено

«*29*» *серпня* 2017 р.

Зав. кафедри логіки

І.В. (Хоменко І.В.)

Протокол № 1 від «*29*» серпня 2017 р.

Схвалено науково - методичною комісією філософського факультету

Протокол від «*31*» серпня 2017 року № *2*
Голова науково-методичної комісії *І.І.* (Маслікова І.І.)

«*31*» *серпня* 2017 року

Лист від 31.08.2018р. - призначено І.В.
Лист від 30.08.2019р. - призначено І.В.

ВСТУП

1. Мета дисципліни – поглиблення та формування нових цілісних знань про сутність ділової комунікації, про практичні комунікативні вміння та навички, які стануть у нагоді в різних ситуаціях ділового спілкування (публічний виступ, ділові переговори, ділова нарада, ділова презентація, публічна дискусія, диспут, дебати, виступ на радіо та телебаченні).

2. Вимоги до вибору навчальної дисципліни:

1. До початку вивчення цього курсу здобувачі мають **знати** суттєві ознаки ділової комунікації, логічні закони, правила, операції та помилки, які виникають при їх порушенні, основи класичної риторики та еристики.

2. **Вміти** творчо використовувати у навчальній, дослідницькій та викладацькій діяльності знання та навички щодо технологій та технік ділового спілкування, ефективно налагоджувати комунікацію з аудиторією та співрозмовником, професійно застосовувати прийоми впливу та протистояти маніпулятивним технікам у взаємодії з іншими.

3. **Володіти елементарними навичками** наукового дослідження та управління інформацією; використання іншомовних логіко-філософських джерел; критичними навичками до подій та явищ.

3. Анотація навчальної дисципліни: Дисципліна «Технології впливу в діловій комунікації» належить до переліку дисциплін вільного вибору аспіранта. Вона забезпечує особистісний і професійний розвиток аспіранта та спрямована на формування ефективного викладача вищої школи, здатного вибудовувати успішний процес комунікації зі студентами, презентувати наукові, бізнесові та інші результати у форматі ділового спілкування, переконливо будувати аргументацію та критикувати точку зору супротивника у публічних суперечках (дискусіях, диспутах, дебатах). Аналізуються технології впливу в діловій комунікації – риторичні, аргументативні, логічні техніки та прийоми ефективного та успішного спілкування. Особлива увага приділяється аналізу вербальної та невербальної комунікації, аргументативним правилам та помилкам, прийомам та технікам впливу на співрозмовника та протистояння маніпуляціям у діловому спілкуванні.

4. Завдання (навчальні цілі) – знання основ ділової комунікації; вміння використовувати запропоновані технології побудови аргументації та критики у публічних суперечках (дискусіях, диспутах, дебатах); вміння релевантно застосовувати логічні, риторичні, еристичні прийоми впливу на співрозмовника у діловій комунікації; вміння протистояти прийомам маніпуляції.

5. Результати навчання:

В результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач повинен

Результат навчання (1. знати; 2. вміти; 3. комунікація 4. автономність та відповідальність)		Методи викладання навчання	Методи оцінювання	Відсоток у підсумковій оцінці з дисципліни
Код	Результат навчання			
	Знати:			
1.1	Різні підходи до витлумачення терміна «ділова комунікація»	Лекції, самостійна робота	Іспит	10
1.2	Коло головних проблем у сучасних дослідженнях теорії	Лекції, самостійна робота	Іспит	10

	аргументації			
1.3	Особливості побудови аргументації власної позиції	Лекції, самостійна робота	Презентація самостійного дослідження, іспит	10
1.4	Особливості побудови критики позиції опонента	Лекції, самостійна робота	Презентація самостійного дослідження, іспит	10
	Вміти:			
2.1	формулювати аргументацію з певної проблеми	Семінари, самостійна робота	Усні доповіді, презентація самостійного дослідження, іспит	10
2.2	застосовувати запропонований інструментарій для критики певної проблеми	Самостійна робота	Презентація самостійного дослідження, іспит	10
2.3	застосувати запропоновані засоби для знаходження помилок в аргументаціях	Семінари, Самостійна робота	Усні доповіді, дискусії, презентація самостійного дослідження, іспит	10
2.4	орієнтуватися у сучасних методах, які застосовуються для маніпулювання співрозмовником у суперечках	Самостійна робота	презентація самостійного дослідження, іспит	10
	комунікація:			
3.1	використовувати знання іноземних мов для аналізу літератури в підготовці до семінарських занять та написання самостійних робіт	Семінари, самостійна робота	Усні доповіді, презентація самостійного дослідження	5
3.2	вільне спілкування з колегами щодо можливостей застосування запропонованих технологій у діловій комунікації	Семінари, самостійна робота	Усні доповіді, дискусії, презентація самостійного дослідження	5
	автономність та відповідальність:			
4.1	демонструвати інноваційність, високий ступінь самостійності, академічної та професійної доброчесності в наукових дослідженнях проблем, пов'язаних з технологіями впливу в діловій комунікації	Семінари, самостійна робота	презентація самостійного дослідження	5
	демонструвати здатність до	Семінари,	Усні доповіді,	5

4.2	безперервного саморозвитку та самовдосконалення як наукового дослідника	самостійна робота	дискусії, презентація самостійного дослідження	
-----	-------------------------------------------------------------------------	-------------------	------------------------------------------------	--

6. Співвідношення результатів навчання дисципліни із програмними результатами навчання

Результати навчання дисципліни	1.1	1.2	1.3	1.4	2.1	2.2	2.3	2.4	3.1	3.2	4.1	4.2
Програмні результати навчання												
1. Вміти з нових дослідницьких позицій формулювати загальну методологічну базу власного наукового дослідження, усвідомлювати актуальність і мету власного наукового дослідження, усвідомлювати значення власного наукового дослідження для розвитку інших галузей науки, суспільно-політичного, економічного життя, національної чи світової духовної культури та здатність спілкуватися у різноманітних комунікативних процесах, вміти проводити аналіз прикладних комунікативних дискурсів.	+				+	+						
2. Застосовувати сучасні гуманітарні знання та технології у процесі виконання власного наукового дослідження з метою розв'язання комплексних проблем у галузі професійної та дослідницько-інноваційної діяльності, зокрема здатність до аналізу теоретичних і практичних проблем теорії та практики аргументації	+	+				+						
6. Вивчати та використовувати механізми взаємовпливу суспільства та культури, геокультури, світових процесів і міжнародної інтеграції на сутність, властивості та інші системні характеристики комунікації в умовах нелінійності та невизначеності			+	+			+	+				
9. Моделювати й оптимізувати технології культурних комунікативних практик та їх образів у різних культурних інституціях з урахуванням цивілізаційного, функціонального, галузевого, регіонального та інших аспектів їх втілення								+	+			
10. Розробляти й впроваджувати нові технології та техніки у ділову комунікацію	+	+										
11. Формулювати наукову проблему з огляду на комунікативні орієнтири сучасного суспільства та стан її наукової розробки												
12. Обґрунтовувати, розробляти та впроваджувати цільові програми мобілізації ресурсів сучасних комунікативних продуктів у різноманітних видах суперечок							+					
13. Знати процедури застосування маніпулятивних технік у діловій комунікації			+	+								
14. Вміти конкретизувати підстави, обґрунтування та форми діалогу у діловій комунікації як в Україні, так і за її межами				+						+		

7. Схема формування оцінки:

7.1. Форми оцінювання

Контроль знань здійснюється за системою ECTS, яка передбачає дворівневе

оцінювання засвоєного матеріалу, зокрема **оцінювання теоретичної підготовки** – результати навчання (знання 1.1 – 1.4), що складає 40% від загальної оцінки та **оцінювання практичної підготовки** – результати навчання (вміння 2.1-2.4); (комунікація 3.1-3.2); (автономність та відповідальність 4.1-4.2), що складає 60% загальної оцінки.

Оцінювання під час навчального періоду:

1. **Усна відповідь на семінарах:** РН 2.1, 2.3, 3.1, 3.2, 4.1, 4.2 –12 / 20 балів
2. **Доповнення та участь в дискусіях на семінарах:** РН 2.1, 2.3, 3.1, 4.2 –6 / 10 балів
3. **Самостійна робота - письмова робота-дослідження:** РН 1.3, 1.4, 2.1, 2.2, 2.3, 2.4, 3.1, 3.2, 4.1, 4.2 –18 / 30 балів

Кількість балів під час навчального періоду формують бали, отримані здобувачем у процесі засвоєння матеріалу з усього навчального курсу. Загальна оцінка під час навчального періоду складаються із балів, отриманих за аудиторну роботу – 1) усні відповіді на семінарах, 2) доповнення та участь в дискусіях, 3) самостійну роботу (письмову роботу-дослідження). Всі види робіт за навчальний період мають у підсумку:

- в максимальному вимірі 60 балів
- в мінімальному вимірі 36 балів

У разі відсутності на семінарському занятті здобувач має відпрацювати завдання на семінар в письмовій формі.

Підсумкове оцінювання у формі іспиту:

Іспит у письмовій формі - РН 1.1, 1.2, 1.3, 1.4, 2.1, 2.2, 2.3, 2.4 – 24 / 40 балів

Екзаменаційне оцінювання відбувається в письмовій формі. Білет складається з 2 питань, кожне з яких оцінюється за шкалою 20 балів, що в загальному підсумку дає 40 балів за іспит.

Здобувач не допускається до іспиту, якщо під час навчального періоду набрав менше, ніж 20 балів.

Для отримання загальної позитивної оцінки з дисципліни оцінка за іспит не може бути меншою 24 балів. У випадку, коли здобувач на іспиті набрав менше 24 балів, вони не додаються до семестрової оцінки (незалежно від кількості балів, отриманих під час навчального періоду). В екзаменаційній відомості у колонці «бали за іспит/ екзамен» ставиться «0», а в колонку «результуюча оцінка» переноситься лише кількість балів, отриманих під час навчального періоду. Рекомендований мінімум допуску до іспиту – 36 балів

Таким чином, підсумкова оцінка з дисципліни (мінімум 60, максимум 100 балів) складається із суми кількості балів за період навчання (мінімум 36, максимум 60 балів) та екзаменаційної роботи (мінімум 24, максимум 40 балів).

При простому розрахунку отримуємо:

	Кількість балів під час навчального періоду	Іспит	Результуюча оцінка
Мінімум	36	24	60
Максимум	60	40	100

7.2 Організація оцінювання:

Робота за період навчання		кількість балів за період навчання	
		Min – 36 балів	Max – 60 балів
Усна відповідь на семінарах	Семінари відбуваються згідно з планом навчальних занять. У	«6» x 2 = 12	«10» x 2 = 20

	разі відсутності здобувача на занятті, теми необхідно відпрацювати в письмовому вигляді		
Доповнення, участь в дискусіях на семінарах	Семінари відбудуться згідно з планом навчальних занять.	«3» x 2=6	«5» x 2 = 10
Самостійна письмова робота	Підготовка письмової роботи-дослідження «Прийоми впливу в діловій комунікації» відбувається протягом періоду навчання. Презентація роботи-дослідження відбувається під час аудиторної роботи, на останньому семінарі згідно з планом навчальних занять (Додаток самостійної роботи здобувача)	«18» x 1 = 18	«30» x 1 = 30
Загальна оцінка за період навчання		36	60
Оцінка за іспит		24	40
Результуюча оцінка		60	100

Критерії оцінювання:

1. Усна відповідь:

10 балів – здобувач у повному обсязі володіє матеріалом, вільно та аргументовано його викладає, глибоко та всебічно розкриває зміст поставленого завдання, критично аналізує, оцінює та синтезує ідеї, використовуючи обов'язкову та додаткову літературу. Демонструє високий ступінь самостійності;

8 бали - здобувач у достатньому обсязі володіє матеріалом, вільно його викладає, але може не вистачати аргументації в поясненнях, в основному розкриває зміст поставленого завдання, використовує лише обов'язкову літературу. Допускаються несуттєві неточності;

6 бали – в цілому володіє матеріалом, але не демонструє глибини знань та критичного ставлення до проблем, не спирається на необхідні першоджерела. Має у відповіді суттєві неточності;

4 бали – не в повному обсязі володіє матеріалом, фрагментарно та поверхово його викладає, недостатньо розкриває зміст поставлених питань. Має суттєві помилки у відповіді.

2. Доповнення / дискусія:

5 бали – доповнення змістовне, ґрунтовне, конструктивно доповнює обговорення теми, демонструє здатність до критичного аналізу та високий ступінь самостійності у судженнях;

4 бали – доповнення змістовне, демонструє здатність до критичного оцінювання проблем;

3 бали – доповнення містить інформацію, що суттєво не розширює дискусію.

3. Самостійна письмова робота:

30-21 балів здобувач демонструє здатність до аналізу, узагальнення,

критичного оцінювання та розв'язання комплексних проблем, пов'язаних з дослідженнями у царині сучасної теорії та практики аргументації; вміння виявляти зв'язки між технологіями та техніками та їхнім застосуванням у діловій комунікації; вміння проводити аналіз помилок в аргументації/критиці. Здобувач здатний самостійно формувати методологічну базу дослідження, у повному обсязі володіє теоретичним/практичним матеріалом, вільно та аргументовано ним оперує, глибоко та всебічно розкриває зміст поставленого завдання, правильно інтерпретує отримані результати, демонструє самостійність, інноваційність, достовірність, доброчесність проведеного дослідження;

20-16 балів - здобувач у достатньому обсязі володіє теоретичним/практичним матеріалом, вільно ним оперує, але може не вистачати аргументації в поясненнях, в основному розкриває зміст поставленого завдання. Здобувач демонструє здатність до аналізу комплексних проблем досліджень у галузі ділової комунікації, але не виявляє зв'язки між теоретичним знанням та його застосуванням на практиці. Робота є самостійною, містить певні неточності;

15-11 балів – здобувач написав письмову роботу-дослідження, але не демонструє глибини знань та здатності до критичного аналізу, самостійності у вирішенні поставлених завдань, не спирається на необхідну методологічну базу, використовує лише навчальну літературу. Робота містить суттєві неточності;

10-0 балів – здобувач не демонструє здатності до аналізу та критичного оцінювання проблем, фрагментарно та поверхово розглядає заявлену проблематику, недостатньо розкриває зміст поставлених питань. Має суттєві помилки в роботі. Демонструє не самостійність у виконанні дослідження.

4. Кожне питання в екзаменаційній роботі (в білеті 2 питання):

20-16 балів - здобувач у повному обсязі володіє теоретичним/практичним матеріалом, вільно та аргументовано його викладає; глибоко та всебічно розкриває зміст поставленого завдання; демонструє зв'язок між теоретичним знанням та його застосуванням на практиці; критично осмислює дослідницькі та практичні проблеми; використовує обов'язкову та додаткову літературу, демонструє самостійність, достовірність, доброчесність;

15-11 балів - здобувач у достатньому обсязі володіє теоретичним/практичним матеріалом, вільно його викладає, але може не вистачати аргументації в поясненнях; в основному розкриває зміст поставленого завдання, використовує обов'язкову літературу, демонструє самостійність у судженнях. Робота містить несуттєві неточності;

10-6 балів - загалом володіє логіко-філософським матеріалом, але не демонструє глибини знань, самостійності у вирішенні поставлених завдань, здатності до критичного аналізу та оцінювання, не спирається на необхідну літературу, робота містить суттєві неточності;

5-0 балів - фрагментарно та поверхово викладає матеріал, недостатньо розкриває зміст поставлених питань. Має суттєві помилки в роботі. Демонструє не самостійність у виконанні завдань.

7.3.Шкала відповідності оцінок:

Відмінно / Excellent	90-100
Добре / Good	75-89
Задовільно / Satisfactory	60-74
Незадовільно / Fail	0-59
Зараховано / Passed	60-100
Не зараховано / Fail	0-59

СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ЛЕКЦІЙ І СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

№ п/п	Назва лекції	Кількість годин		
		Лекції	Семінари	Самостійна робота
Частина 1. Основи невербальної ділової комунікації				
1	Тема 1. Суттєві риси сучасної ділової комунікації	2		2
2	Тема 2. Невербальна комунікація: стратегії та тактики впливу на співрозмовника	4		4
3	Тема 3. Тренінг з невербальної комунікації із застосуванням відеозйомки	2		4
4	Тема 4. Дискусійне заняття, присвячене аналізу відеозйомки	2	2	4
Частина 2. Основи вербальної ділової комунікації				
5	Тема 5. Теорія та практика побудови переконливої аргументації	4		14
6	Тема 6. Тренінг з вербальної комунікації із застосуванням відеозйомки	2		18
7	Тема 7. Дискусійне заняття, присвячене аналізу відеозйомки	2	2	10
8	Тема 8. Прийоми та методи впливу на співрозмовника в діловій комунікації			40
	ВСЬОГО	18	4	96

Загальний обсяг **120 год.**, в тому числі:

Лекцій - **18 год.**

Семінари - **4 год.**

Консультація - **2 год.**

Самостійна робота - **96 год.**

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

Основна: (Базова)

1. Хоменко І.В. Логіка. Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 335
2. Хоменко І. В. Еристика: мистецтво полеміки / Навч. посіб. – К.: Юрінком Інтер, 2001. – 192 с.
3. Хоменко І.В. Еристика. Теорія та практика суперечки. – Київ, 2008.
4. Boardman F., Cavender N.M. Logic and Contemporary Rhetoric: The Use of Reason in Everyday Life 13th Edition. – Wadsworth, 2018.
5. Copi I. M., Burgess-Jackson K. Informal Logic. - Pearson Publication Date: 1995

Додаткова:

1. Аристотель. Риторика. – ООО «Издательство АСТ», 2017. – 352 стр.
2. Аристотель. Сочинения в четырех томах. Т. 2. [Ред. З. Н. Микеладзе. М.] – «Мысль», 1978. – 687 стр.
3. Арно А., Николь П. Логика Пор-Рояля / Логика или искусство мыслить. – М.: Наука, 1991. – 415 с.
4. Платон. Діалоги / Пер. з давньогрек. – К.: Основи. 1999. – 395 с.
5. Поварнин С.И. Спор. О теории и практике спора. - СПб, 1996.
6. Уолтон Д. Аргументы ad hominem. – М., 2002.
7. Хоменко І.В. Аргументація у полемічних творах острожських книжників з точки зору прагма-діалектичного підходу. // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія Філософія. Політологія. – К. - 2015. – Вип.1(119). – с. 82-86.
8. Шопенгауэр А. Эристика, или искусство спорить. – СПб, 1900.
9. Groarke L. Informal Logic / Stanford World Wide Web Encyclopedia of Philosophy, 2011.
10. Hample D. Arguing skill / Handbook of communication and social interaction skills. – Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum, 2003. – p.439-478.
11. Khomenko Iryna Analyzing Cross-Cultural Studies of Arguing in the Globalized World. / Philosophy and Cosmology, Volume 24, 2020, p.91-98.
12. Khomenko Iryna Empiricalization as a Trend in Argumentation Study. / Future Human Image, 10, 2018, p.20-28.
13. Khomenko Iryna A Look at Informal Logic. / Future Human Image, 9, 2018, p.52-62.
14. Khomenko, Iryna, Bura, Kateryna. Facing Aggressiveness in Face-to-Face Arguing / Ukrainian Policymaker (Volume 4), 2019.
15. Perelman Ch., Olbrechts-Tyteca L. The new rhetoric: a treatise on argumentation. [Translated by John Wilkinson and Prucell Weaver]. – University of Notre Dame Press, 1969. – p. 566.
16. Toulmin S. The Uses of Argument. – New York: Cambridge University Press, 2003. – p. 247.
17. Van Eemeren, F., Grootendorst, R. Handbook of argumentation theory: A critical survey of classical backgrounds and modern studies. – Dordrecht, Holland, Foris, 1987.
18. Walton D. Argumentation Theory: A Very Short Introduction / Argumentation in Artificial Intelligence. – Springer, Boston, MA, 2009.
19. Walton D. The new dialectic: Conversational contexts of argument. – University of Toronto Press, 1998.

20. Woods, John. A History of the Fallacies in Western Logic / Handbook of the history of logic. Logic: A History of its Central Concepts (Volume 11, 1st Edition). – North Holland, 2012. – p. 708.