

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Ястребов Олег Александрович

Должность: Ректор

Дата подписания: 25.05.2026 09:26:17

Уникальный программный ключ:

ca953a0120d891083f939673078ef1a989dae18a

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования

«Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы»

Институт русского языка

(наименование основного учебного подразделения (ОУП) – разработчика ОП ВО)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ЛОГИКА И ТЕОРИЯ АРГУМЕНТАЦИИ

(наименование дисциплины/модуля)

Рекомендована МССН для направления подготовки/специальности:

45.03.04 ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ В ГУМАНИТАРНОЙ СФЕРЕ

(код и наименование направления подготовки/специальности)

Освоение дисциплины ведется в рамках реализации основной профессиональной образовательной программы высшего образования (ОП ВО):

КИБЕРТЕХНОЛОГИИ И АНАЛИЗ ДАННЫХ В ГУМАНИТАРНОЙ СФЕРЕ

(наименование (профиль/специализация) ОП ВО)

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Логика и теория аргументации» входит в программу бакалавриата «Кибертехнологии и анализ данных в гуманитарной сфере» по направлению 45.03.04 «Интеллектуальные системы в гуманитарной сфере» и изучается в 3 семестре 2 курса. Дисциплину реализует Кафедра русского языка и лингвокультурологии. Дисциплина состоит из 4 разделов и 14 тем и направлена на изучение основных принципов логики, методов анализа аргументации и основных типов логических ошибок, а также на развитие навыков критического мышления и анализа.

Целью освоения дисциплины является формирование у студентов глубокого понимания логических структур и принципов аргументации, а также развитие у них навыков анализа и оценки аргументов; совершенствование практических умений правильно рассуждать, использовать методы логики в научной и профессиональной деятельности.

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Логика и теория аргументации» направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций (части компетенций):

Таблица 2.1. Перечень компетенций, формируемых у обучающихся при освоении дисциплины (результаты освоения дисциплины)

Шифр	Компетенция	Индикаторы достижения компетенции (в рамках данной дисциплины)
УК-1	Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	УК-1.4 Работает с текстами различных типов, отличает факты от мнений, интерпретаций, оценок и обосновывает свои выводы с применением философского понятийного аппарата; УК-1.6 Предлагает варианты решения задачи, анализирует возможные последствия их использования с формированием собственных мнений и суждений;
УК-3	Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	УК-3.4 Осуществляет обмен информацией, знаниями и опытом с членами команды; УК-3.5 Аргументирует свою точку зрения относительно использования идей других членов команды для достижения поставленной цели;
УК-4	Способен к коммуникации в межличностном и межкультурном взаимодействии на русском как иностранном и иностранном(ых) языке(ах) на основе владения взаимосвязанными и взаимозависимыми видами репродуктивной и продуктивной иноязычной речевой деятельности, такими как аудирование, говорение, чтение, письмо и перевод в повседневной, социокультурной, учебно-профессиональной, официально-деловой и научной сферах общения	УК-4.1 Выбирает стиль делового общения в зависимости от языка общения, цели и условий партнёрства; УК-4.2 Адаптирует речь, стиль общения и язык жестов к ситуациям взаимодействия; УК-4.5 Ведёт деловую переписку на русском и иностранном языках с учётом особенностей стилистики официальных и неофициальных писем и социокультурных различий в формате корреспонденции; УК-4.6 Использует диалог для сотрудничества в деловой коммуникации общения с учетом личности собеседников, их коммуникативно-речевой стратегии и тактики, степени официальности обстановки и аргументирует собственную оценку основных идей участников диалога (дискуссии) в соответствии с потребностями совместной деятельности;

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП ВО

Дисциплина «Логика и теория аргументации» относится к обязательной части блока 1 «Дисциплины (модули)» образовательной программы высшего образования.

В рамках образовательной программы высшего образования обучающиеся также осваивают другие дисциплины и/или практики, способствующие достижению запланированных результатов освоения дисциплины «Логика и теория аргументации».

Таблица 3.1. Перечень компонентов ОП ВО, способствующих достижению запланированных результатов освоения дисциплины

Шифр	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули, практики*	Последующие дисциплины/модули, практики*
УК-4	Способен к коммуникации в межличностном и межкультурном взаимодействии на русском как иностранном и иностранном(ых) языке(ах) на основе владения взаимосвязанными и взаимозависимыми видами репродуктивной и продуктивной иноязычной речевой деятельности, такими как аудирование, говорение, чтение, письмо и перевод в повседневной, социокультурной, учебно-профессиональной, официально-деловой и научной сферах общения	Иностранный язык**; Русский язык как иностранный**; Деловая коммуникация (для иностранных студентов); Деловая коммуникация (для российских студентов); Введение в языкознание; Второй иностранный язык (практический курс); Педагогика и психология; Практики публичных выступлений; Методы исследований в лингвистике и переводе**;	Иностранный язык (основной) в профессиональной деятельности**; Русский язык как иностранный в профессиональных целях**; Второй иностранный язык (практический курс); Разработка проектной документации: практический курс; Иностранный язык**; Русский язык как иностранный**; Основы риторики и основы публичных выступлений; Деловая коммуникация (для иностранных студентов); Деловая коммуникация (для российских студентов); Русский язык и культура речи (в интернет пространстве);
УК-3	Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	Русский язык как иностранный**; Деловая коммуникация (для иностранных студентов); Деловая коммуникация (для российских студентов); Педагогика и психология; История религий России; Ознакомительная практика;	Технологическая практика (учебная); Научно-исследовательская работа; Преддипломная практика; Проектно-технологическая практика; Русский язык как иностранный**; Основы риторики и основы публичных выступлений; Деловая коммуникация (для иностранных студентов); Деловая коммуникация (для российских студентов); Тайм-менеджмент**; Методология канбан**;
УК-1	Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	Ознакомительная практика; Математическое обеспечение кибертехнологий в гуманитарной сфере; Математическое обеспечение кибертехнологий в гуманитарной сфере (избранные разделы); Базовый курс литературоведения; История России; Философия; Второй иностранный язык (практический курс);	Технологическая практика (учебная); Научно-исследовательская работа; Преддипломная практика; Проектно-технологическая практика; Математическое обеспечение кибертехнологий в гуманитарной сфере; Программное обеспечение кибертехнологий в гуманитарной сфере; Второй иностранный язык (практический курс);

Шифр	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули, практики*	Последующие дисциплины/модули, практики*
			Основы риторики и основы публичных выступлений;

* - заполняется в соответствии с матрицей компетенций и СУП ОП ВО

** - элективные дисциплины /практики

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Общая трудоемкость дисциплины «Логика и теория аргументации» составляет «2» зачетные единицы.

Таблица 4.1. Виды учебной работы по периодам освоения образовательной программы высшего образования для очной формы обучения.

Вид учебной работы	ВСЕГО, ак.ч.		Семестр(-ы)
			3
<i>Контактная работа, ак.ч</i>	17		17
Лекции (ЛК)	0		0
Лабораторные работы (ЛР)	0		0
Практические/семинарские занятия (СЗ)	17		17
<i>Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.</i>	46		46
<i>Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.</i>	9		9
Общая трудоемкость дисциплины ак.ч.	ак.ч.	72	72
	зач.ед.	2	2

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 5.1. Содержание дисциплины (модуля) по видам учебной работы*

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
Раздел 1	Риторика как культурно-историческая основа гуманитарных дисциплин.	1.1	Рождение риторики, теоретическая и практическая необходимость сохранения традиций и обновления с помощью инноваций.	<p>Риторика как культурно-историческая основа гуманитарных дисциплин Риторика — одна из древнейших гуманитарных дисциплин, которая на протяжении веков формировала принципы эффективной коммуникации и оказывала влияние на развитие других областей знания. Разберём её роль подробно. Истоки риторики Риторика зародилась в Древней Греции (V век до н. э.) как искусство убедительной речи в условиях демократического полиса. Ключевые фигуры: Софисты (Протагор, Горгий) — учили искусству аргументации и победы в споре. Платон — критиковал софистов за манипулятивность, выдвигая идеал истины в речи. Аристотель — создал систематическую теорию риторики в трактате «Риторика», выделив три способа убеждения: этос (ethos) — авторитет и нравственные качества оратора; пафос (pathos) — эмоциональное воздействие на аудиторию; логос (logos) — логическая аргументация. Цицерон и Квинтилиан — развили римскую традицию, связав риторику с образованием и гражданской добродетелью. Пять канонов античной риторики: Inventio — нахождение аргументов. Dispositio — расположение материала. Elocutio — словесное оформление (стиль). Memoria — запоминание речи. Actio — произнесение (жесты, интонация). Эволюция риторики в истории культуры Античность: основа гражданского общества, инструмент демократии. Средневековье: интеграция в богословие и проповедь (Августин Блаженный). Ренессанс: возрождение античных идеалов, связь с гуманизмом (Эразм Роттердамский). Новое время: развитие научного стиля, формирование национальных литератур. XX–XXI века: расширение понятия риторики до теории коммуникации, дискурс-анализа, медиариторики. Связь риторики с гуманитарными дисциплинами Дисциплина Влияние риторики Примеры</p> <p>Философия Формирование методов аргументации, диалектики Диалоги Платона, полемика Сократа Лингвистика Изучение стилистики, теории речевых актов Работы М. Бахтина о диалогизме Литературоведение Анализ поэтических приёмов, нарратива Теория тропов (метафора, метонимия) История Критика исторических источников, искусство повествования Фукидид, Тацит Политология Технологии публичных выступлений, политическая коммуникация Речи Цицерона, современные предвыборные кампании Юриспруденция Судебное красноречие, построение доказательств Деятельность Демосфена, современные адвокаты Педагогика Методы убеждения и мотивации в обучении Квинтилиан о воспитании оратора Журналистика Принципы подачи информации, воздействие на аудиторию Публицистика XIX века, современные медиа Культурно-исторические функции риторики Сохранение культурной традиции: передача ценностей через тексты и устные выступления. Формирование идентичности: национальные языки и литературы развивались под влиянием риторических норм. Социальная интеграция: риторика объединяла общество через общие символы и идеи (проповеди, манифесты). Развитие критического мышления: обучение анализу аргументов и распознаванию манипуляций. Эстетическая функция: связь с искусством слова, поэтикой. Ключевые концепции, повлиявшие на гуманитарное знание Риторический идеал — модель «совершенной речи» в разных культурах: античный идеал гармонии и меры; христианская проповедь</p>	СЗ

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
				<p>как образец нравственного воздействия; просветительский идеал ясности и разумности. Теория аргументации — методы построения убедительных доводов (от Аристотеля до современной неформальной логики). Дискурс-анализ — изучение речи в контексте социальных практик (М. Фуко, Т. ван Дейк). Прагматика — исследование целей и эффектов коммуникации. Современные проявления риторической традиции Медиариторика: анализ языка СМИ, рекламы, соцсетей. Деловая коммуникация: переговоры, презентации, корпоративная культура. Цифровая риторика: особенности онлайн-взаимодействия, визуальная аргументация (мемы, инфографика). Публичная политика: дебаты, политические кампании, гражданская активность. Образование: развитие навыков критического чтения и письма. Примеры влияния риторики на культуру Античность: судебные речи Демосфена сформировали нормы правовой аргументации. Средневековье: проповеди святых способствовали распространению христианства и грамотности. Эпоха Просвещения: публицистика Вольтера и Дидро стала инструментом социальных реформ. XX век: речи М. Л. Кинга и Нельсона Манделы использовали риторические приёмы для борьбы за права человека. Современность: TED-лекции популяризируют научные идеи через принципы эффективной риторики. Почему риторика остаётся актуальной Универсальность: принципы убеждения работают в любой сфере, где есть коммуникация. Адаптивность: риторика эволюционирует вместе с технологиями (от античной трибуны до подкастов). Междисциплинарность: она связывает язык, мышление и социальные практики. Практическая ценность: навыки риторики необходимы в профессиях, требующих взаимодействия с людьми. Защита от манипуляций: понимание риторических приёмов помогает критически оценивать информацию. Вывод Риторика — не просто искусство красноречия, а фундамент гуманитарных наук, задающий принципы работы с текстом, аргументацией и аудиторией. Её культурно-историческая роль проявляется: в сохранении и передаче знаний; в формировании этических и эстетических норм; в развитии демократических институтов; в интеграции общества через общие смыслы. Изучение риторики позволяет глубже понять эволюцию культуры и совершенствовать современные практики коммуникации.</p>	
		1.2	<p>Основные риторические категории и приемы (риторический канон; риторический логос, пафос, этос, система топосов).</p>	<p>Риторика как наука о красноречии и искусстве убеждения включает несколько ключевых категорий и приёмов. Среди них — риторический канон, триады этоса, пафоса и логоса, а также система топосов. Эти элементы помогают структурировать речь, делать её убедительной и адаптировать под аудиторию. cyberleninka.ru +2 Риторический канон Риторический канон — это технологический цикл создания речевого произведения, который включает пять этапов превращения мысли в слово. В античной традиции он состоял из следующих этапов: Инвенция (inventio) — нахождение аргументов, изобретение содержания речи. На этом этапе оратор формулирует тему, определяет круг проблем, подбирает аргументы и ключевые понятия. Диспозиция (dispositio) — расположение материала, композиционная организация речи. Здесь разрабатывается структура выступления в зависимости от его цели и коммуникативных намерений автора. Элокуция (elocutio) — словесное оформление, выбор стиля и языковых средств для выражения мысли. Меморио — запоминание речи. В античности речи учили наизусть. Акцио (actio) — произнесение, актёрское исполнение речи с использованием жестов, мимики, интонации. Этос,</p>	СЗ

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
				<p>пафос, логос Аристотель в трактате «Риторика» выделил три способа убеждения, которые зависят от разных факторов: Этос — убеждение через авторитет оратора и нравственные ценности аудитории. Этос связан с восприятием оратора слушателями: его репутацией, профессиональным опытом, образованием, личными достижениями. Чем выше статус оратора, тем больше доверие к его точке зрения. В современной интерпретации этос — это личный бренд выступающего. Пафос — убеждение через эмоции. Оратор воздействует на чувства аудитории: вызывает сочувствие, радость, гнев или другие эмоции, чтобы склонить слушателей к своей точке зрения. Для этого используют метафоры, истории из жизни, страстный тон. Пафос может включать апелляции к страху, призывам к воображению и надеждам аудитории. skillbox.ru +1</p> <p>Логос — убеждение через аргументы и логику. Оратор подкрепляет свои идеи фактами, статистикой, цитатами, логическими рассуждениями. В современной интерпретации логос — это контент выступления, его структура и качество информации. Эти три аспекта тесно связаны и лучше всего работают в комплексе: этос создаёт доверие, пафос зажигает интерес, а логос укрепляет аргументы. Система топосов</p> <p>Топосы (от греч. «топос» — место, местность) — это стандартные формулы, стратегии или структурно-смысловые модели, которые помогают находить аргументы и развивать мысль. Они служат «опорой» для построения речи, позволяя систематизировать информацию и всесторонне раскрыть тему. thoughtco.com +2</p> <p>Аристотель в своих трудах описал 42 топоса, которые стали основополагающими для последующих риторик. Среди распространённых топосов: «Род и вид» (общее и частное) — движение от родового понятия к видовому и наоборот. cyberleninka.ru +1</p> <p>«Определение» — чёткое определение предмета речи. «Целое и его части» — анализ предмета через его составляющие. «Свойства» — описание качеств, признаков, функций предмета. «Сравнение» — поиск сходств и различий с другими объектами или явлениями. cyberleninka.ru +1</p> <p>«Причина и следствие» — выявление причинно-следственных связей. «Обстоятельства» — учет контекста (времени, места и т. д.). «Свидетельства» — привлечение авторитетных мнений или примеров из практики. «Имя» — анализ значения названия предмета. Топосы могут быть общими (применимы к разным темам) и частными (специфичны для определённой дисциплины). Они помогают структурировать речь, делать её более убедительной и адаптировать под аудиторию. Таким образом, риторический канон задаёт структуру создания речи, этос, пафос и логос определяют способы убеждения, а топосы служат инструментами для поиска и организации аргументов.</p>	
Раздел 2	Современный (психолингвистический) подход к общению как важнейшему условию совместной деятельности и аргументации.	2.1	Деятельность и общение, их взаимосвязи и взаимозависимости.	<p>Деятельность и общение: взаимосвязи и взаимозависимости</p> <p>Деятельность и общение — два фундаментальных аспекта человеческого существования, тесно переплетённые между собой. Разберём их сущность и характер взаимодействия. Определения</p> <p>Деятельность — это целенаправленная активность человека, направленная на преобразование окружающего мира и достижение определённых результатов. Её ключевые характеристики: сознательность (осознанная постановка целей); предметность (работа с конкретными объектами); социальная обусловленность (влияние общественных норм и ценностей); продуктивность (создание определённого продукта); преобразующий характер (изменение как внешней среды, так и самого субъекта деятельности). Общение — сложный многоплановый процесс установления</p>	СЗ

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
			<p>и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности. Включает в себя: обмен информацией (коммуникативная сторона); взаимодействие (интерактивная сторона); взаимопонимание (перцептивная сторона). Подходы к соотношению деятельности и общения В психологии существуют разные взгляды на взаимосвязь этих понятий: Позиция А. Н. Леонтьева: общение может рассматриваться как: особый вид деятельности («деятельность общения»); условие осуществления других видов деятельности; одна из сторон любой деятельности. Позиция Б. Ф. Ломова: деятельность и общение представляют собой две неразделимые стороны социального бытия человека: деятельность связана с отношениями «субъект–объект»; общение — с отношениями «субъект–субъект». Концепция единства деятельности и общения: общение и деятельность взаимно проникают друг в друга и могут переходить друг в друга (например, преподавательская деятельность строится по законам общения, а театральное представление использует действия как средство общения). Взаимосвязь деятельности и общения Как деятельность влияет на общение: определяет тематику и содержание общения (рабочие совещания, научные дискуссии и т. д.); задаёт социальные роли участников (начальник–подчинённый, учитель–ученик); формирует специфические нормы и правила коммуникации; создаёт потребность в общении для координации совместных действий. Как общение влияет на деятельность: обеспечивает планирование и координацию действий; позволяет передавать знания, опыт и навыки; способствует формированию мотивации и стимулированию активности; помогает разрешать конфликты и согласовывать интересы; создаёт благоприятный психологический климат для совместной работы. Формы взаимосвязи в различных контекстах В совместной деятельности: общение выступает главным условием формирования коллективного субъекта деятельности, обеспечивая: обмен информацией; согласование целей; координацию действий; взаимный контроль; эмоциональную поддержку. В профессиональной сфере: специализированные формы общения (деловые переговоры, научные конференции) напрямую влияют на эффективность профессиональной деятельности. В обучении: образовательный процесс сочетает учебную деятельность и педагогическое общение, где преподаватель не только передаёт знания, но и мотивирует, корректирует, поддерживает учащихся. В управлении: управленческая деятельность невозможна без развитых коммуникативных навыков — от постановки задач до разрешения конфликтов. Функции общения в контексте деятельности Информационная — обмен данными, необходимыми для выполнения задач. Регулятивная — координация действий участников. Мотивационная — стимулирование активности и поддержание интереса. Социализирующая — включение индивида в социальную группу. Эмоциональная — создание благоприятного психологического климата. Контролирующая — отслеживание хода выполнения задач. Практические примеры взаимосвязи Проектная работа: для успешного завершения проекта команда регулярно проводит совещания (общение), где: распределяет задачи (планирование деятельности); обсуждает промежуточные результаты (контроль деятельности); решает возникающие проблемы (коррекция деятельности). Научная деятельность: учёный: изучает литературу (деятельность); участвует в конференциях (общение); публикует статьи (деятельность, включающая коммуникативную составляющую);</p>	

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
				<p>сотрудничает с коллегами (общение как условие научной деятельности). Производственный процесс: на заводе: мастер даёт указания рабочим (общение как часть управленческой деятельности); рабочие согласовывают свои действия (общение как элемент производственной деятельности); проводится планёрка по итогам смены (общение для анализа и коррекции деятельности). Типология ситуаций взаимодействия деятельности и общения Ситуация Преобладающий элемент Пример Собрание по планированию Общение как условие деятельности Обсуждение стратегии проекта Индивидуальная работа за компьютером Деятельность с минимальным общением Написание кода программистом Тренинг или мастер-класс Единство деятельности и общения Отработка навыков продаж с обратной связью Публичная лекция Общение как деятельность Выступление эксперта перед аудиторией Работа в команде над задачей Взаимопроникновение деятельности и общения Совместная разработка дизайна продукта Вывод Деятельность и общение не существуют изолированно — они образуют единую систему человеческой активности: общение служит необходимым условием эффективной деятельности, особенно в коллективных формах; деятельность создаёт контекст и потребности для общения; в реальных жизненных ситуациях эти два процесса постоянно переходят друг в друга; их оптимальное сочетание определяет успешность как индивидуальной, так и коллективной активности. Понимание этой взаимосвязи помогает: эффективнее организовывать совместную работу; развивать коммуникативные навыки в профессиональной сфере; создавать благоприятную психологическую атмосферу в коллективе; достигать поставленных целей с минимальными затратами ресурсов.</p>	
		2.2	<p>Процесс речевого воздействия (по концепции Е.Ф.Тарасова) и проблемы аргументации.</p>	<p>Процесс речевого воздействия по концепции Е. Ф. Тарасова основан на деятельностном подходе и рассматривает речевое общение как форму деятельности, направленную на достижение определённых целей через влияние на собеседника. Е. Ф. Тарасов определяет речевое воздействие в широком смысле как любое речевое общение, взятое в аспекте его целенаправленности и целевой обусловленности. При этом субъект воздействия (адресант) рассматривает себя как активного участника, а собеседника — как объект воздействия. cyberleninka.ru +1 Ключевая особенность концепции Тарасова — различие двух типов отношений в речевом воздействии: Субъектно-объектные отношения субординации — когда адресант прямо требует от адресата определённого поведения (императивное требование). Отношения координации — когда воздействие осуществляется через заражение, внушение или убеждение, где адресат сохраняет свободу выбора. В узком смысле речевое воздействие по Тарасову подразумевает только координативные отношения, то есть ситуации, где адресат может самостоятельно решать, принимать ли предложенные установки. Структура речевого воздействия включает несколько компонентов: Субъекты совместной деятельности — участники коммуникативного акта. Их деятельность — действия, которые организуют общение. Речевое общение — сам процесс передачи и восприятия информации. Языковое и неязыковое сознание — внутренние психические процессы, связанные с восприятием и производством речи. Культурные предметы — элементы, которые выступают в роли языковых знаков. Внутреннее и внешнее поведение коммуникантов — вербальные и невербальные действия. Сознательные образы организуемой активности — представления</p>	СЗ

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
			<p>участников о целях и ходе общения. Проблемы аргументации тесно связаны с процессом речевого воздействия, так как аргументация — один из ключевых инструментов убеждения. Аргументация в риторической коммуникации — это процесс представления тезисов и их обоснования с целью добиться принятия этих тезисов аудиторией. Некоторые проблемы аргументации: Соответствие аудитории. Эффективность аргументации зависит от учёта ожиданий, социальных и культурных характеристик адресата. Аргумент должен быть адаптирован под «картину мира» слушателя, иначе он может быть воспринят как неуместный или недостоверный. Выбор типа аргумента. Существуют различные виды аргументов: к авторитету, к реальности, к аудитории (к цели и к человеку), прагматические, аргументы долженствования и др.. Ошибка в выборе типа аргумента может привести к неэффективности воздействия. Логические ошибки. К ним относятся инверсия причины и следствия, незаконная дедукция, плохо построенные силлогизмы, нелогичные или слабые аргументы. Такие ошибки подрывают убедительность позиции. Манипулятивные приёмы. Иногда аргументация подменяется манипуляцией, когда адресант использует скрытые, незитичные методы воздействия, игнорируя право адресата на свободный выбор. Проблема асимметрии. Адресат, обладая свободой воли и сознанием, всегда может критически относиться к речи адресанта и поступать по своему усмотрению. Это отличает убеждение от принуждения. Смешение доказательного и убеждающего аспектов. В риторической аргументации цель — не строгое логическое доказательство, а принятие тезисов аудиторией. Это может приводить к размыванию границ между рациональным обоснованием и эмоциональным воздействием. Для успешной аргументации необходимо: чётко формулировать тезис; излагать мысли рационально, логично и последовательно; избегать субъективных утверждений и слабых аргументов; не путать аргументы с иллюстрациями; использовать маркеры (специальные слова), которые ведут собеседника по структуре рассуждений. Таким образом, концепция Е. Ф. Тарасова подчёркивает деятельностную природу речевого воздействия, а проблемы аргументации связаны с необходимостью учитывать контекст, выбирать адекватные средства убеждения и избегать логических и коммуникативных ошибок.</p>	
		2.3 Структура сознания субъекта речевого воздействия (по концепции А.Н.Леонтьева-В.П.Зинченко) и его способности к аргументации в речевом воздействии на партнера или аудиторию.	<p>Согласно концепции А. Н. Леонтьева и В. П. Зинченко, сознание имеет сложную многоуровневую структуру, которая напрямую влияет на способность субъекта к аргументации в речевом воздействии. Эта структура включает бытийный и рефлексивный слои, а позже В. П. Зинченко добавил ещё и духовный слой. gtmarket.ru +1 Структура сознания по А. Н. Леонтьеву и В. П. Зинченко 1. Бытийный слой состоит из двух компонентов: Биодинамическая ткань движения и действия — это наблюдаемая и регистрируемая внешняя форма живого движения. Она представляет собой материал, из которого строятся целесообразные, произвольные движения и действия. psyega.ru +1 Чувственная ткань образа — строительный материал образа. Её наличие доказывается экспериментально, например, при стабилизации изображений относительно сетчатки наблюдатель может видеть разные зрительные картины (плоские или объёмные, неподвижные или движущиеся). conf.ipps.institute.sfu-kras.ru +1 Бытийный слой операционно-техничен, основывается на стереотипизации, схематизации и архетипизации. 2. Рефлексивный (рефлексивно-созерцательный) слой</p>	СЗ

	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
		<p>образуют: Значение — мир идей и понятий. В психологической традиции этот термин может употребляться как значение слова или как содержание общественного сознания, усваиваемое индивидом. В значениях представлена преобразованная и свёрнутая в материи языка идеальная форма существования предметного мира, его свойств, связей и отношений. vestishki.ru +1 Смысл — мир эмоций и ценностей. Смысл связывает значения с реальностью жизни человека, с её мотивами и ценностями. Это индивидуальное знание, содержащее отношение. kspu.ru +1 Рефлексивный слой отражает результат рефлексии над бытийными данными. 3. Духовный слой (добавленный позже В. П. Зинченко) играет ведущую роль, одушевляя и воодушевляя бытийный и рефлексивный слои. В нём человеческую субъективность представляет «Я» в его различных модификациях, а в качестве объективной образующей выступает «Другой» («Ты»). Духовный слой конструируется отношениями «Я — Ты» и формируется раньше или одновременно с бытийным и рефлексивным слоями. Способности к аргументации Структура сознания напрямую влияет на способность субъекта к аргументации, так как аргументация — это речевое действие, включающее систему утверждений для оправдания или опровержения какого-либо мнения. Роль компонентов структуры сознания в аргументации: Бытийный слой обеспечивает операциональную базу для аргументации. Биодинамическая ткань позволяет координировать невербальные аспекты речевого воздействия (жесты, мимику), а чувственная ткань — формировать образы, которые могут быть использованы в эмоциональном убеждении. conf.ipps.institute.sfu-kras.ru +1 Рефлексивный слой — ключевой для рациональной аргументации. Значения предоставляют субъекту доступ к общекультурному знанию, которое можно использовать в качестве доводов. Смыслы позволяют лично окрашивать аргументы, связывая их с мотивами и ценностями как самого субъекта, так и аудитории. kspu.ru +1 Духовный слой определяет интенциональность аргументации. «Я» формулирует цель убеждения, а отношение «Я — Ты» направляет аргументацию на конкретного адресата, учитывая его ожидания и контекст общения. Особенности аргументации в рамках этой модели Интеграция рационального и эмоционального. Значения обеспечивают логическую составляющую аргументации, а смыслы и духовный слой — эмоциональную вовлечённость. Эффективная аргументация сочетает оба аспекта. it.rfei.ru +1 Учёт контекста деятельности. Биодинамическая ткань отражает мир деятельности, что позволяет аргументировать через примеры из опыта, а также адаптировать стиль аргументации к ситуации. Личностная окрашенность. Смыслы придают аргументам субъективную значимость, что повышает их убедительность для аудитории, разделяющей эти смыслы. Проблемы и ограничения Конфликт слоев сознания. Например, биодинамическая ткань может «подсказывать» невербальные сигналы, противоречащие вербальной аргументации (например, нервозность при попытке убедить). Зависимость от уровня рефлексии. Если рефлексивный слой недостаточно развит, аргументация может быть поверхностной или опираться на стереотипы, а не на глубокие значения и смыслы. Риск манипуляции. Если духовный слой доминирует, аргументация может стать инструментом не убеждения, а скрытого воздействия на адресата. Таким образом, структура сознания по Леонтьеву — Зинченко создаёт основу для комплексного речевого воздействия, где аргументация выступает как синтез бытийных,</p>	

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*																								
				рефлексивных и духовных компонентов. Эффективность аргументации зависит от того, насколько гармонично эти слои взаимодействуют в конкретной коммуникативной ситуации.																									
Раздел 3	Традиционные и инновационные способы и методы подготовки эффективного коммуникатора.	3.1	Интеллектуальные диалоги: Спор или совместное исследование?	<p>Интеллектуальные диалоги: спор или совместное исследование? Интеллектуальный диалог может принимать две основные формы: спор (полемику) и совместное исследование (поисковый диалог). Разберём их особенности, цели, методы и условия эффективности. Спор как форма интеллектуального диалога Спор — это столкновение противоположных точек зрения с целью доказать превосходство одной позиции над другой. Ключевые характеристики: Цель: победа в дискуссии, утверждение собственной позиции. Участники: оппоненты, соперники. Стратегия: атака на аргументы оппонента, защита собственных позиций. Атмосфера: часто конфронтационная, эмоционально напряжённая. Результат: одна сторона признаётся победившей (или ничья), но истина может остаться нераскрытой. Виды спора: Дискуссия — спор с целью установления истины, где стороны придерживаются логических правил. Полемика — борьба мнений с акцентом на победу, часто с использованием риторических приёмов. Дебаты — формализованный спор по строгим правилам (например, парламентские дебаты). Плюсы спора: стимулирует критическое мышление; выявляет слабые места в аргументации; развивает навыки быстрого реагирования и риторики. Минусы спора: может перерасти в конфликт; участники могут упорствовать в своей позиции из-за самолюбия; истина может быть принесена в жертву победе. Совместное исследование как форма интеллектуального диалога Совместное исследование — это диалог, направленный на поиск истины через взаимное обогащение идей. Классический пример — сократический метод. Ключевые характеристики: Цель: понимание предмета, открытие новых идей, достижение истины. Участники: партнёры, соисследователи. Стратегия: постановка вопросов, анализ предположений, проверка гипотез. Атмосфера: сотрудничество, взаимное уважение. Результат: углублённое понимание проблемы, новые идеи, возможное согласие или чёткое определение точек расхождения. Методы совместного исследования: Сократический диалог — последовательность вопросов, помогающих собеседнику самостоятельно прийти к истине. Мозговой штурм — генерация идей без критики на первом этапе. Круг Сократа — структурированная дискуссия с внутренним и внешним кругом участников. Панельный метод — групповое обсуждение с представителями от каждой подгруппы. Плюсы совместного исследования: углубляет понимание темы; способствует креативности и открытости к новым идеям; укрепляет командную работу и взаимопонимание. Минусы совместного исследования: требует больше времени; зависит от готовности участников к сотрудничеству; может не привести к однозначному ответу. Сравнительная таблица: спор vs совместное исследование</p> <table border="1" data-bbox="1046 1308 2051 1528"> <thead> <tr> <th>Критерий</th> <th>Спор</th> <th>Совместное исследование</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Цель</td> <td>Победа, утверждение своей позиции</td> <td>Поиск истины, понимание</td> </tr> <tr> <td>Отношение участников</td> <td>Соперничество</td> <td>Сотрудничество</td> </tr> <tr> <td>Основной метод</td> <td>Критика аргументов оппонента</td> <td>Постановка вопросов, анализ гипотез</td> </tr> <tr> <td>Атмосфера</td> <td>Напряжённая, конфронтационная</td> <td>Доверительная, открытая</td> </tr> <tr> <td>Роль эмоций</td> <td>Часто высокая, может мешать логике</td> <td>Сведена к минимуму, фокус на содержании</td> </tr> <tr> <td>Результат</td> <td>Одна сторона «выигрывает»</td> <td>Углублённое понимание проблемы</td> </tr> <tr> <td>Пример</td> <td>Судебные прения, политические дебаты</td> <td>Научный</td> </tr> </tbody> </table>	Критерий	Спор	Совместное исследование	Цель	Победа, утверждение своей позиции	Поиск истины, понимание	Отношение участников	Соперничество	Сотрудничество	Основной метод	Критика аргументов оппонента	Постановка вопросов, анализ гипотез	Атмосфера	Напряжённая, конфронтационная	Доверительная, открытая	Роль эмоций	Часто высокая, может мешать логике	Сведена к минимуму, фокус на содержании	Результат	Одна сторона «выигрывает»	Углублённое понимание проблемы	Пример	Судебные прения, политические дебаты	Научный	СЗ
Критерий	Спор	Совместное исследование																											
Цель	Победа, утверждение своей позиции	Поиск истины, понимание																											
Отношение участников	Соперничество	Сотрудничество																											
Основной метод	Критика аргументов оппонента	Постановка вопросов, анализ гипотез																											
Атмосфера	Напряжённая, конфронтационная	Доверительная, открытая																											
Роль эмоций	Часто высокая, может мешать логике	Сведена к минимуму, фокус на содержании																											
Результат	Одна сторона «выигрывает»	Углублённое понимание проблемы																											
Пример	Судебные прения, политические дебаты	Научный																											

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
				<p>семинар, сократическая беседа Когда что выбирать? Выбирайте спор, если: нужно принять быстрое решение; необходимо выявить слабые места в позиции оппонента; ситуация требует чёткого выбора между альтернативами; правила дискуссии формализованы (дебаты, суд). Выбирайте совместное исследование, если: цель — глубокое понимание сложной проблемы; требуется творческий подход и генерация идей; важно сохранить конструктивные отношения; есть достаточно времени для обсуждения. Как перейти от спора к совместному исследованию? Если диалог начинает превращаться в бесплодную полемику, можно применить следующие приёмы: Смена фокуса: вместо «кто прав?» — «что мы можем узнать из этого обсуждения?». Постановка открытых вопросов: «Какие ещё есть точки зрения?», «Что мы упустили?». Поиск общего: «В чём мы согласны?», «Какие факты не вызывают сомнений?». Метод «двух кругов»: часть участников обсуждает проблему, остальные наблюдают и дают обратную связь (как в круге Сократа). Фиксация прогресса: периодически подводите промежуточные итоги: «Что нового мы узнали?», «Какие вопросы остались открытыми?». Практические рекомендации Для участников: чётко определяйте цель диалога в начале; уважайте позицию собеседника, даже если не согласны; отделяйте содержание от эмоций; используйте вопросы для прояснения, а не для провокации; будьте готовы изменить свою точку зрения при появлении новых аргументов. Для модератора/ведущего: установите правила диалога в начале (уважение, время на ответ и т.д.); следите за соблюдением формата (спор или исследование); направляйте обсуждение к цели; пресекайте переход на личности; подводите итоги и фиксируйте ключевые выводы. Вывод Спор и совместное исследование — не взаимоисключающие формы, а разные инструменты интеллектуального диалога. Выбор зависит от цели, контекста и участников. Спор эффективен для принятия решений, защиты позиций и выявления слабых мест в аргументации. Совместное исследование лучше подходит для познания, творчества и глубокого понимания сложных вопросов. Оптимальный подход — гибко сочетать оба формата в зависимости от ситуации, а при необходимости — переводить спор в русло совместного поиска истины. Это позволяет сохранить продуктивность диалога и избежать деструктивного конфликта.</p>	
		3.2	Виды психологических воздействий: манипуляция и защита от нее.	<p>Виды психологических воздействий: манипуляция и защита от неё Что такое манипуляция Манипуляция — это скрытое психологическое воздействие на человека с целью изменить его поведение, мысли или эмоции в интересах манипулятора. Ключевое отличие от открытого влияния — неочевидность для объекта воздействия и нарушение права на автономный выбор. Признаки манипуляции: скрытость намерений манипулятора; эксплуатация психологических уязвимостей жертвы; создание иллюзии самостоятельного принятия решения; получение выгоды манипулятором; возможное причинение ущерба жертве. Основные виды манипуляций Эмоциональные манипуляции: эмоциональный шантаж — использование чувства вины, страха, жалости («Если ты меня любишь, ты сделаешь это»); газлайтинг — подрыв уверенности в собственном восприятии («Ты всё придумываешь», «Такого не было»); провокация — вызов определённой эмоциональной реакции для последующего контроля («А слабо сделать?»). Когнитивные манипуляции: манипулирование информацией — предоставление искажённых или неполных данных;</p>	СЗ

	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
		<p>подмена понятий — замена смысла терминов в ходе обсуждения; псевдологика — построение ложных причинно-следственных связей; апелляция к авторитетам без проверки их компетентности. Социальные манипуляции: триангуляция — вовлечение третьей стороны для давления («Все считают, что ты неправ»); социальное доказательство — ссылка на мнимое мнение большинства («87 % выбрали этот вариант»); искусственная срочность — создание ложного дефицита времени («Решать нужно прямо сейчас!»). Поведенческие манипуляции: техника «нога в двери» — получение малого согласия с последующим расширением требований; проекция — перекладывание собственных недостатков на другого («Ты слишком эмоционален», когда сам агрессивен); демонстративное молчание — использование паузы для психологического давления. Цифровые манипуляции: тёмные паттерны дизайна — интерфейсы, подталкивающие к невыгодным решениям; микротаргетинг — точечное воздействие на основе персональных данных; искусственный дефицит («Осталось всего 2 товара!»). Психологические уязвимости, используемые манипуляторами</p> <p>Манипуляторы эксплуатируют следующие потребности и страхи: потребность в одобрении — используют похвалу и критику для контроля; страх отвержения — угрожают исключением из группы; чувство вины — необоснованно возлагают ответственность; информационный дефицит — предоставляют искажённые данные; стремление к простоте — предлагают готовые решения без анализа. Длительное воздействие манипуляций может привести к: снижению самооценки; развитию зависимых моделей поведения; утрате способности к критическому мышлению; хроническому стрессу и тревожности. Стратегии защиты от манипуляций</p> <p>Защита строится на трёх уровнях: эмоциональном, когнитивном и поведенческом.</p> <p>1. Эмоциональная защита: осознанность — отслеживание своих эмоций в моменте; эмоциональная отстройка — отделение своих чувств от навязываемых; якорение — возвращение к ресурсному состоянию через дыхательные техники или визуализацию.</p> <p>2. Когнитивная защита: критическое мышление — проверка фактов, поиск альтернативных источников; рефрейминг — переформулирование ситуации в объективных терминах; анализ мотивов — вопрос «Кому это выгодно?»; распознавание логических ошибок — выявление подмен и ложных аргументов.</p> <p>3. Поведенческая защита: «сломанная пластинка» — спокойное повторение своей позиции без оправданий; временная отсрочка — «Мне нужно подумать» как ответ на давление; чёткие границы — проговаривание недопустимого поведения; минимизация информации — контроль над раскрываемыми данными. Практические техники противодействия «Туманная защита» — частичное согласие без принятия выводов манипулятора: «Возможно, вы правы в чём-то, но решение остаётся за мной».</p> <p>«Контракты» — проговаривание взаимных ожиданий: «Давай договоримся: если я сделаю X, ты сделаешь Y». «Проверка реальности» — сопоставление слов с фактами, запрос доказательств. «Свидетели» — привлечение третьих лиц для объективности. «Разумный скептицизм» — пауза перед принятием важных решений (24–72 часа).</p> <p>Документирование — фиксация договорённостей в письменной форме (актуально в профессиональной среде). Дистанцирование — сокращение контактов с токсичными манипуляторами. Специфика защиты для уязвимых групп</p> <p>Группа Типичные манипуляции Стратегии защиты Дети (7–12 лет) Давление сверстников,</p>	

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
				<p>манипуляции авторитетом Развитие критического мышления через игры, моделирование ситуаций Подростки (13–17 лет) Манипуляции через принадлежность к группе Укрепление идентичности, техники ответа на давление Пожилые люди Манипуляции страхом и одиночеством Обучение распознаванию мошенничества, «проверочные контакты» Люди в кризисе Манипуляции уязвимостью Создание «сети поддержки», протоколы принятия решений Профилактика манипуляций Для долгосрочной защиты развивайте: внутреннюю опору — независимость самооценки от чужого мнения; ассертивность — умение отстаивать границы без агрессии; информационную гигиену — проверку источников данных; эмоциональный интеллект — понимание своих и чужих эмоций; гибкость мышления — готовность пересматривать убеждения при новых фактах. Ключевой принцип: лучшая защита — не реактивная, а проактивная. Осознанность и автономность суждений делают вас менее уязвимым для манипуляций.</p>	
		3.3	«Позиционно-ролевой метод подготовки эффективного коммуникатора и оратора» (по М.Л.Сосновой).	<p>Позиционно-ролевой метод подготовки эффективного коммуникатора и оратора — это подход, разработанный Маргаритой Львовной Сосновой. Он описан в её учебно-практическом пособии «Тренинг коммуникативного мастерства». Метод предполагает использование ролевых моделей и позиций для формирования навыков ораторского искусства и коммуникативной компетентности. Суть метода заключается в том, что обучающийся осваивает различные социальные роли и позиции, которые диктуют определённые требования к умениям, навыкам и способам воздействия на аудиторию. Это позволяет сформировать «речевой портрет» оратора и развить способности к эффективному общению. Ролевая модель в этом методе — это система позиций, каждая из которых предполагает определённые задачи, способы мышления и действия. Освоение этих позиций помогает коммуникатору научиться гибко адаптироваться к разным ситуациям, понимать ожидания аудитории и эффективно доносить свои мысли. Некоторые аспекты метода: Креативный подход к конструированию сознания. Метод рассматривается как один из «креативных приёмов конструирования сознания субъекта». Он направлен не только на развитие технических навыков (дикция, интонация, жестикация), но и на формирование ценностного отношения к общению, осознание своей позиции в коммуникации. Связь с социальной средой. Ролевые модели соответствуют интересам общества или социальной группы, от лица которой выступает оратор. Это подчёркивает важность учёта социального контекста в коммуникации. Развитие саморефлексии. В рамках метода предполагается, что человек должен уметь быть по отношению к себе «адвокатом», «аналитиком», «конструктивным критиком», «прокурором», «судьёй» и т. д. Это помогает в самопознании, самовоспитании и самосовершенствовании. Цель метода — подготовить «супер-коммуниканта», который сможет видеть коммуникативную ситуацию в целом, учитывать её детали и параметры, а также эффективно воздействовать на аудиторию. Метод может включать в себя практические упражнения, анализ ситуаций, ролевые игры и другие формы работы, которые позволяют обучающимся примерить на себя разные позиции и отработать навыки коммуникации в условиях, приближенных к реальным.</p>	СЗ
		3.4	Креативные технологии развития специалиста-	Креативные технологии развития специалиста-гуманитария Креативные технологии в развитии специалиста-гуманитария — это методы и подходы, направленные на	СЗ

	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
	гуманитария.	<p>раскрытие творческого потенциала, развитие нестандартного мышления и формирование навыков работы в условиях неопределённости. Они помогают гуманитариям адаптироваться к быстро меняющемуся миру и востребованным на стыке дисциплин. Основные направления креативных технологий</p> <p>Интерактивные методы обучения: кейс-технологии — разбор реальных ситуаций из культурной, социальной, политической практики; деловые и ролевые игры — моделирование профессиональных ситуаций (например, журналистское расследование, дипломатические переговоры); тренинги коммуникативного мастерства — отработка навыков публичного выступления, ведения переговоров, разрешения конфликтов.</p> <p>Проблемно-ориентированные технологии: метод проектов — создание авторских исследовательских, просветительских или арт-проектов; проблемные семинары — обсуждение открытых вопросов без однозначного ответа (этика ИИ, цифровая культура, межкультурная коммуникация); дизайн-мышление (Design Thinking) — подход к решению задач через эмпатию, генерацию идей и прототипирование (применим в культурологии, журналистике, педагогике). Игровые и симуляционные технологии: имитационные игры — воссоздание исторических событий, социальных процессов; образовательные квесты — поиск информации, анализ источников, командное взаимодействие; геймификация — использование игровых механик (баллы, уровни, достижения) для мотивации и вовлечения в учебный процесс. Технологии визуализации и сторителлинга: майндмэппинг (интеллект-карты) — структурирование идей, концепций, текстов; визуальные конспекты — сочетание текста и графики для запоминания и анализа информации; интерактивный сторителлинг — создание нелинейных нарративов, цифровых историй (в журналистике, музееведении, PR).</p> <p>Цифровые и мультимедийные технологии: работа с цифровыми архивами и базами данных — анализ текстов, изображений, аудиовизуального контента; создание мультимедийных проектов — подкасты, видеоэссе, интерактивные лонгриды; VR/AR-технологии — виртуальные экскурсии, реконструкция исторических событий, иммерсивное обучение. Междисциплинарные и коллаборативные практики: кросс-культурные проекты — совместные исследования с участием лингвистов, антропологов, социологов; арт-резиденции и творческие лаборатории — взаимодействие гуманитариев с художниками, дизайнерами, программистами; хакатоны для гуманитариев — быстрые разработки решений в области цифровой культуры, образования, медиа. Рефлексивные и личностно-ориентированные технологии: дневники саморазвития — фиксация идей, анализ успехов и ошибок; менторинг и коучинг — индивидуальная поддержка профессионального роста; мастер-классы от экспертов — обмен опытом с практикующими специалистами (писателями, журналистами, культурологами). Примеры применения креативных технологий в гуманитарных дисциплинах</p> <p>Дисциплина Технология Результат Филология Создание цифровых аннотированных текстов Развитие навыков анализа и визуализации данных История VR-реконструкция исторических событий Погружение в контекст эпохи, критическое осмысление источников Журналистика Подкаст-лаборатория Отработка навыков сторителлинга, работы с аудиовизуальным контентом Социология Кейс-стади по анализу социальных сетей Изучение современных трендов, развитие критического мышления Педагогика Геймификация</p>	

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
				<p>уроков Создание интерактивных учебных материалов Культурология Арт-резиденция с художниками Междисциплинарный взгляд на культурные явления Ключевые навыки, развиваемые креативными технологиями креативное мышление — способность генерировать нестандартные идеи; адаптивность — готовность к изменениям и работе в условиях неопределённости; междисциплинарность — умение интегрировать знания из разных областей; цифровая грамотность — владение инструментами визуализации, анализа данных, мультимедиа; командная работа — навыки коллаборации и фасилитации; саморефлексия — осознание собственных сильных сторон и зон роста. Принципы внедрения креативных технологий Ориентация на практику — связь с реальными задачами профессиональной деятельности. Гибкость форматов — сочетание онлайн и офлайн-методов, асинхронного обучения. Персонализация — учёт индивидуальных интересов и темпов развития. Обратная связь — регулярный анализ результатов и корректировка подходов. Мотивация через вовлечённость — создание условий для самореализации и публичного представления результатов (выставки, конференции, публикации). Вывод Креативные технологии позволяют гуманитарии выйти за рамки традиционных методов работы, развить гибкость мышления и освоить современные инструменты. Их применение особенно актуально в условиях цифровизации и междисциплинарности, когда востребованы специалисты, способные: создавать новый контент; анализировать сложные социальные процессы; эффективно коммуницировать в разных форматах; предлагать нестандартные решения в профессиональной сфере.</p>	
Раздел 4	Логика и теория аргументации: традиции и инновации.	4.1	Формально-логическая аргументация, ее ограниченность и пути преодоления.	<p>Формально-логическая аргументация — это метод обоснования тезиса, основанный на соблюдении законов логики (тождества, непротиворечия, исключённого третьего, достаточного основания) и правил умозаключений (дедукции, индукции, аналогии). Её цель — обеспечить логическую корректность рассуждения, чтобы вывод неизбежно следовал из посылок. Однако у этого подхода есть существенные ограничения, которые могут снижать его эффективность в реальных ситуациях. procurator.spb.ru +4 Ограничения формально-логической аргументации Игнорирование внелогических факторов. Формальная логика фокусируется на структуре рассуждения, а не на его содержании. Она не учитывает эмоциональные, культурные, психологические и социальные аспекты, которые часто влияют на восприятие и принятие аргументов. Например, даже логически безупречный аргумент может не убедить человека, если он противоречит его предубеждениям или ценностям. quizlet.com +1 Отсутствие учёта контекста и специфики ситуации. В разных обстоятельствах требования к аргументации и ожидания от аудитории могут различаться. Формально-логическая модель не адаптируется к изменениям контекста, что ограничивает её применимость в динамичных или неоднозначных ситуациях. Невозможность учесть множественность точек зрения. Формальная логика стремится к однозначности и непротиворечивости, но в реальности часто существует несколько обоснованных позиций по одному вопросу. Модель не предусматривает механизмов для одновременного рассмотрения нескольких правильных ответов или компромиссов. Сложность восприятия. Не каждый человек способен понимать сложные логические конструкции, что может привести к непониманию и отторжению аргументации. В повседневной коммуникации формальная логика часто оказывается слишком абстрактной и оторванной от</p>	СЗ

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
				<p>интуитивного мышления. Необходимость формализации. Формально-логическая модель требует чёткой структуризации аргументации, что не всегда возможно в реальных дискуссиях. Многие рассуждения в повседневной жизни носят нестрогий, правдоподобный характер, и их трудно вписать в жёсткие логические схемы.</p> <p>quizlet.com +1 Ограниченность в работе с неопределённостью. Традиционная логика является двузначной: суждение либо истинно, либо ложно. Однако в реальности многие суждения о будущих событиях или сложных явлениях могут быть неопределёнными. Это ограничивает применимость формальной логики в ситуациях с размытыми границами. Пути преодоления ограничений Интеграция внелогических методов. Можно сочетать формально-логическую аргументацию с риторическими, эмоционально-психологическими и другими приёмами убеждения. Это позволит учитывать человеческие факторы — эмоции, ценности, предубеждения. Например, в публичных выступлениях логические аргументы часто подкрепляют образными примерами, метафорами, апелляциями к авторитетам. Учёт контекста и ситуации. Важно адаптировать аргументацию к конкретным условиям: учитывать культурные особенности аудитории, исторический контекст, текущие события. Это может потребовать отступления от строгой формализации в пользу более гибких подходов.</p> <p>quizlet.com +1 Развитие навыков критического мышления. Обучение не только правилам логики, но и умению анализировать аргументы в контексте, распознавать логические и внелогические ошибки, оценивать достоверность источников. Это поможет повысить восприимчивость к аргументации. Использование многозначных логик. В ситуациях с неопределённостью можно применять трёхзначные или многозначные логики, где суждение может быть не только истинным или ложным, но и неопределённым. Это расширяет возможности работы с размытыми понятиями и будущими событиями. Диалоговый подход. Форма аргументации часто носит характер диалога, где аргументирующий не только доказывает свой тезис, но и опровергает антитезис оппонента, учитывая его аргументы и корректируя свою позицию. Это позволяет учитывать множественность точек зрения и искать компромиссы. Комбинирование методов обоснования. Можно сочетать дедуктивные, индуктивные и аналогические рассуждения, а также использовать правдоподобные аргументы, которые не всегда соответствуют строгим логическим схемам, но эффективны в реальных дискуссиях. Обучение саморефлексии и метапознанию. Развитие способности анализировать собственные рассуждения, выявлять скрытые предпосылки и ограничения своей позиции помогает сделать аргументацию более гибкой и осознанной.</p>	
		4.2	Классификация, типология коммуникационных и профессиональных проблем и их решений.	<p>Классификация и типология коммуникационных и профессиональных проблем и их решений</p> <p>1. Коммуникационные проблемы</p> <p>А. По типу коммуникации: Вербальные: неясность формулировок, многозначность терминов; языковые барьеры (в т.ч. профессиональный жаргон); проблемы с устной речью (дикция, темп, громкость); ошибки в письменной коммуникации (грамматика, стилистика). Невербальные: противоречие между вербальными и невербальными сигналами; неправильное толкование жестов, мимики, позы; культурные различия в интерпретации невербальных сигналов.</p> <p>Б. По направлению коммуникации: Вертикальные (руководитель — подчинённый): искажение информации при передаче «сверху вниз» и</p>	СЗ

	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
		<p>«снизу вверх»; страх подчинённых высказывать мнение; авторитарный стиль руководства, подавляющий обратную связь. Горизонтальные (между коллегами): конкуренция и соперничество между подразделениями; отсутствие координации между отделами; профессиональная замкнутость. В. По формату коммуникации: Формальные: чрезмерная бюрократизация; жёсткие регламенты, тормозящие обмен информацией; устаревшие каналы связи. Неформальные: распространение слухов и дезинформации; утечка конфиденциальной информации; формирование клик и группировок. Г. По каналам коммуникации: Личные: недостаток времени для встреч; географическая разобщённость команды. Дистанционные: технические сбои; перегрузка электронной почтой и мессенджерами; трудности с восприятием эмоций в текстовых сообщениях. Д. Культурные и социальные: межкультурные недопонимания; различия в профессиональных субкультурах; гендерные стереотипы в общении. 2. Профессиональные проблемы А. Индивидуальные: недостаток квалификации и навыков; профессиональное выгорание; низкая мотивация и вовлечённость; неумение управлять временем (тайм-менеджмент); страх публичных выступлений и презентаций. Б. Командные: конфликты между членами команды; неравномерное распределение ролей и задач; отсутствие чёткого лидерства; низкая сплочённость коллектива. В. Организационные: неясные цели и приоритеты компании; дублирование функций между подразделениями; неэффективная система оценки и вознаграждения; сопротивление изменениям и инновациям. Г. Технологические: устаревшее оборудование и ПО; недостаточная цифровая грамотность сотрудников; проблемы кибербезопасности. Типология решений коммуникационных и профессиональных проблем 1. Организационные решения: внедрение чётких регламентов коммуникации (корпоративный стиль общения, правила переписки); создание единой информационной среды (корпоративный портал, CRM-система); оптимизация организационной структуры (устранение дублирования функций); разработка системы КРП и мотивации, поощряющей открытое общение. 2. Тренинговые и образовательные решения: тренинги по эффективной коммуникации (активное слушание, аргументация, обратная связь); курсы по межкультурной коммуникации; обучение цифровым инструментам (мессенджеры, видеоконференции, облачные сервисы); программы наставничества и коучинга; семинары по управлению стрессом и профилактике выгорания. 3. Технологические решения: автоматизация рутинных процессов (чат-боты для ответов на частые вопросы); внедрение платформ для совместной работы (Trello, Slack, Microsoft Teams); использование инструментов аналитики коммуникаций (анализ тональности писем, мониторинг вовлечённости); обеспечение кибербезопасности (двухфакторная аутентификация, обучение правилам безопасности). 4. Процессуальные решения: регулярные планёрки и ретроспективы (разбор ошибок и успехов); система обратной связи (анонимные опросы, ящики предложений); фасилитация сложных обсуждений (приглашение модератора для разрешения конфликтов); стандартизация шаблонов документов (писем, отчётов, презентаций). 5. Культурные решения: формирование ценностей открытости и доверия; поощрение инициативы и конструктивной критики; тимбилдинг и неформальное общение (корпоративы, спортивные мероприятия); поддержка разнообразия и инклюзивности. 6. Индивидуальные стратегии: развитие</p>	

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
				<p>эмоционального интеллекта (самоосознание, эмпатия); практика осознанного общения (отказ от ярлыков, уточнение смыслов); личная организация рабочего пространства и времени; работа с психологом или коучем при серьёзных проблемах (выгорание, конфликты). Примеры конкретных решений для типовых проблем Проблема Решение Инструменты/методы Искажение информации в цепочке «руководитель — подчинённый» Внедрение системы прямой отчётности Ежедневные индивидуальные встречи, цифровые дашборды Конфликты в команде из-за ролей Чёткое распределение зон ответственности RACI-матрица, командный договор Перегрузка электронной почтой Стандартизация переписки Правила оформления темы письма, использование тегов приоритета Языковой барьер в международном проекте Обучение базовому профессиональному английскому Корпоративные курсы, языковые клубы Соппротивление нововведениям Постепенное внедрение изменений с вовлечением сотрудников Пилотные группы, сессии обратной связи, система «чемпионов инноваций» Низкая вовлечённость в онлайн-встречах Интерактивные форматы обсуждений Опросы в реальном времени, разделение на мини-группы, геймификация Вывод Эффективное решение коммуникационных и профессиональных проблем требует комплексного подхода: диагностики (выявление корневых причин); адаптации (учёт специфики организации и культуры); системности (внедрение решений на всех уровнях — индивидуальном, командном, организационном); мониторинга (оценка эффективности внедрённых мер). Оптимальная стратегия сочетает технологические, образовательные и культурные инструменты, направленные на создание открытой, доверительной среды, где коммуникация служит не барьером, а ресурсом развития.</p>	
		4.3	Классификация основных типов аргументации (эмпирическая, теоретическая, контекстуальная).	<p>Классификация основных типов аргументации: эмпирическая, теоретическая, контекстуальная Разберём три ключевых типа аргументации — их суть, структуру, примеры и сферы применения. 1. Эмпирическая аргументация Суть: опирается на опыт, наблюдения, факты и данные, полученные опытным путём. Цель — подтвердить тезис через ссылки на реальность. Основные методы обоснования: прямое подтверждение (наблюдение факта); подтверждение следствий (вывод и проверка следствий из тезиса); факты как примеры (иллюстрация тезиса реальными случаями); факты как иллюстрации (наглядное пояснение). Ключевые элементы: факты (проверенные, документированные события); статистика (количественные данные); результаты экспериментов; свидетельства очевидцев; кейсы и примеры из практики. Примеры: «Уровень загрязнения воздуха в городе X вырос на 15 % за год (по данным мониторинга), поэтому нужно ужесточить экологические нормы». «В 80 % случаев применение метода Y сокращало сроки лечения (по результатам клинических испытаний)». «Река Волга впадает в Каспийское море» — можно доказать, показав карту или спутниковые снимки. Сферы применения: естественные науки, медицина, социология, юриспруденция, журналистика, бизнес-аналитика. Ограничения: не все явления поддаются непосредственному наблюдению; данные могут быть неполными или искажёнными; требует корректной интерпретации. 2. Теоретическая аргументация Суть: строится на логических рассуждениях, концепциях, законах и принципах без прямой опоры на эмпирические данные. Цель — вывести тезис из общих положений. Основные методы обоснования: дедукция (от общего к частному); системное</p>	СЗ

	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*																																
		<p>обоснование (включение тезиса в согласованную теорию); методологическая аргументация (опора на признанные методы); опровержимость и проверяемость (соответствие критериям научности). Ключевые элементы: законы науки (устойчивые связи между явлениями); аксиомы и постулаты; логические следствия; теоретические модели; дефиниции (чёткие определения понятий). Примеры: «Все зелёные растения содержат хлорофилл. Водоросль — зелёное растение. Следовательно, водоросль содержит хлорофилл». «Согласно закону сохранения энергии, вечный двигатель невозможен». «Если предположить, что спрос эластичен, снижение цены приведёт к росту выручки — это следует из экономической теории». Сферы применения: математика, физика, философия, экономика, теоретическая лингвистика. Ограничения: риск отрыва от реальности; зависимость от корректности исходных посылок; сложность проверки без эмпирической верификации.</p> <p>3. Контекстуальная аргументация Суть: учитывает специфику аудитории, ситуации, культурных норм и ценностей. Цель — сделать тезис убедительным для конкретной группы людей через апелляцию к их убеждениям. Отличие от универсальных типов: работает только в определённом контексте; то, что убедительно для одной аудитории, может быть нерелевантно для другой. Основные виды аргументов: апелляция к авторитету (ссылка на мнение эксперта, традиции, священные тексты); опора на здравый смысл и интуицию; ценностные аргументы (связь тезиса с моральными, эстетическими, религиозными ценностями); ссылки на традиции и обычаи; квазиэмпирические обоснования (метафоры, аналогии, образные сравнения). Примеры: «Этот метод лечения одобрен ВОЗ» (апелляция к международному авторитету). «Наши предки всегда поступали так — это проверенная веками мудрость» (ссылка на традицию). «Справедливость требует, чтобы виновный был наказан» (ценностный аргумент). «Как сказал великий философ Кант, ...» (апелляция к интеллектуальному авторитету). В разговоре с верующими: «Библия учит милосердию, поэтому мы должны помочь нуждающимся». Для атеистов этот аргумент не сработает. Сферы применения: политика, религия, этика, реклама, публичные выступления, межкультурная коммуникация. Ограничения: субъективность критериев убедительности; риск манипуляции; зависимость от культурных кодов аудитории.</p> <p>Сравнительная таблица типов аргументации</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Критерий</th> <th>Эмпирическая</th> <th>Теоретическая</th> <th>Контекстуальная</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Основа</td> <td>Опыт, факты, данные</td> <td>Логика, теории, законы</td> <td>Контекст, ценности, аудитория</td> </tr> <tr> <td>Методы</td> <td>Наблюдение, эксперимент, статистика</td> <td>Дедукция, моделирование, анализ</td> <td>Апелляция к авторитетам, традициям, интуиции</td> </tr> <tr> <td>Критерии убедительности</td> <td>Достоверность данных, воспроизводимость</td> <td>Логическая непротиворечивость, системность</td> <td>Соответствие ожиданиям аудитории</td> </tr> <tr> <td>Сильные стороны</td> <td>Наглядность, проверяемость</td> <td>Универсальность, строгость</td> <td>Гибкость, эмоциональная вовлечённость</td> </tr> <tr> <td>Слабые стороны</td> <td>Ограниченность наблюдений</td> <td>Риск абстракции</td> <td>Субъективность, зависимость от аудитории</td> </tr> <tr> <td>Типичные ошибки</td> <td>Выборочное использование данных, игнорирование противоречий</td> <td>Оторванность от реальности, ложные посылки</td> <td>Манипуляция авторитетами, апелляция к предрассудкам</td> </tr> <tr> <td>Взаимосвязь типов аргументации</td> <td colspan="3">На практике типы часто комбинируются: Эмпирическая + теоретическая: «Эксперименты подтверждают предсказания квантовой механики» (факт + теория). Теоретическая + контекстуальная: «Экономическая модель</td> </tr> </tbody> </table>	Критерий	Эмпирическая	Теоретическая	Контекстуальная	Основа	Опыт, факты, данные	Логика, теории, законы	Контекст, ценности, аудитория	Методы	Наблюдение, эксперимент, статистика	Дедукция, моделирование, анализ	Апелляция к авторитетам, традициям, интуиции	Критерии убедительности	Достоверность данных, воспроизводимость	Логическая непротиворечивость, системность	Соответствие ожиданиям аудитории	Сильные стороны	Наглядность, проверяемость	Универсальность, строгость	Гибкость, эмоциональная вовлечённость	Слабые стороны	Ограниченность наблюдений	Риск абстракции	Субъективность, зависимость от аудитории	Типичные ошибки	Выборочное использование данных, игнорирование противоречий	Оторванность от реальности, ложные посылки	Манипуляция авторитетами, апелляция к предрассудкам	Взаимосвязь типов аргументации	На практике типы часто комбинируются: Эмпирическая + теоретическая: «Эксперименты подтверждают предсказания квантовой механики» (факт + теория). Теоретическая + контекстуальная: «Экономическая модель			
Критерий	Эмпирическая	Теоретическая	Контекстуальная																																
Основа	Опыт, факты, данные	Логика, теории, законы	Контекст, ценности, аудитория																																
Методы	Наблюдение, эксперимент, статистика	Дедукция, моделирование, анализ	Апелляция к авторитетам, традициям, интуиции																																
Критерии убедительности	Достоверность данных, воспроизводимость	Логическая непротиворечивость, системность	Соответствие ожиданиям аудитории																																
Сильные стороны	Наглядность, проверяемость	Универсальность, строгость	Гибкость, эмоциональная вовлечённость																																
Слабые стороны	Ограниченность наблюдений	Риск абстракции	Субъективность, зависимость от аудитории																																
Типичные ошибки	Выборочное использование данных, игнорирование противоречий	Оторванность от реальности, ложные посылки	Манипуляция авторитетами, апелляция к предрассудкам																																
Взаимосвязь типов аргументации	На практике типы часто комбинируются: Эмпирическая + теоретическая: «Эксперименты подтверждают предсказания квантовой механики» (факт + теория). Теоретическая + контекстуальная: «Экономическая модель																																		

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
				показывает выгоду реформы, а эксперты её поддерживают» (логика + авторитет). Контекстуальная + эмпирическая: «Традиционный метод эффективен: 90 % пользователей довольны» (ценность + данные). Оптимальная стратегия: выбирать тип аргументации исходя из: цели убеждения (доказать истину, мотивировать, получить согласие); аудитории (её знаний, ценностей, ожиданий); контекста (научная дискуссия, публичное выступление, переговоры).	
		4.4	Доказательство и опровержение.	Доказательство и опровержение 1. Доказательство Доказательство — это логическое обоснование истинности утверждения (тезиса) с помощью других утверждений, истинность которых уже установлена. Структура доказательства: Тезис — положение, которое требуется доказать. Пример: «Все млекопитающие дышат лёгкими». Аргументы (основания) — утверждения, используемые для подтверждения тезиса. Пример: «Киты — млекопитающие»; «Киты дышат лёгкими»; «Люди — млекопитающие»; «Люди дышат лёгкими». Демонстрация (форма доказательства) — логическая связь между аргументами и тезисом (способ рассуждения). Пример: индуктивное обобщение на основе частных случаев. Участники процесса: Пропонент — тот, кто выдвигает и обосновывает тезис. Оппонент — тот, кто сомневается или возражает. Аудитория — те, кому адресовано доказательство. Виды доказательства Прямое доказательство: аргументы непосредственно подтверждают тезис. Пример: чтобы доказать, что «треугольник ABC — равнобедренный», измеряют стороны AB и AC и убеждаются, что $AB = AC$. Косвенное доказательство: истинность тезиса обосновывается через опровержение противоречащего ему положения (антитезиса). Имеет две разновидности: Апагогическое (от противного) — антитезис доводят до противоречия с истинными суждениями, затем делают вывод об истинности тезиса. Широко применяется в математике. Пример: доказательство того, что меньшая посылка в первой фигуре категорического силлогизма должна быть утвердительной. Разделительное — последовательное исключение всех альтернатив, кроме одной (тезиса). Строится по схеме разделительно-категорического силлогизма. Пример: если преступление совершил либо А, либо В, либо С, и доказано, что В и С не совершали его, значит, совершил А. 2. Опровержение Опровержение — логический приём, показывающий ложность или необоснованность выдвинутого утверждения. По сути, это «доказательство ложности». Структура опровержения аналогична структуре доказательства: Опровергаемый тезис — положение, которое нужно опровергнуть. Аргументы опровержения — факты или суждения, противоречащие тезису. Демонстрация опровержения — способ связи аргументов с выводом о ложности тезиса. Способы опровержения Прямое опровержение тезиса — приведение фактов, противоречащих тезису. Пример: для опровержения тезиса «Не бывает белых ворон» достаточно показать белую ворону. Косвенное опровержение тезиса: Сведение к абсурду — из тезиса выводят следствия, противоречащие истине, и делают вывод о ложности тезиса. Пример: опровержение тезиса «Всё истинно» (Демокрит): если кто-то полагает, что не всё истинно, то и это суждение будет истинным, а значит, «всё истинно» — ложно. Доказательство истинности антитезиса — обоснование положения, противоречащего тезису; по закону исключённого третьего, из истинности антитезиса следует ложность тезиса. Пример: чтобы опровергнуть «Все студенты изучают логику», доказывают «Некоторые студенты логику не изучают». Критика	СЗ

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
			<p>аргументов — указание на их несостоятельность (неточность, двусмысленность, противоречивость). Важно: ложность аргументов не означает ложности тезиса; тезис остаётся не доказанным, но и не опровергнутым. Критика демонстрации — выявление логических ошибок в связи между аргументами и тезисом («поспешное обобщение», отсутствие необходимой связи). Результат: разрушается доказательство, но не обязательно опровергается тезис — он может быть истинным, но без доказательной базы. Сравнительная таблица Критерий Доказательство Опровержение Цель Обосновать истинность тезиса Показать ложность или необоснованность тезиса Основной метод Подтверждение тезиса через истинные аргументы Опровержение тезиса через факты, антитезис, критику аргументов/демонстрации Результат Тезис признан истинным Тезис признан ложным или необоснованным Ключевой принцип Истинность аргументов → истинность тезиса Противоречие тезиса фактам/истинным суждениям → ложность тезиса Пример «Земля вращается вокруг Солнца» (подтверждается астрономическими наблюдениями) «Солнце вращается вокруг Земли» (опровергается теми же наблюдениями) Правила аргументации и типичные ошибки Правила: Тезис должен быть ясным и неизменным на протяжении всего рассуждения. Аргументы должны быть истинными, достаточными и независимыми от тезиса. Демонстрация должна быть логически корректной. Типичные ошибки: «Подмена тезиса» — доказательство другого положения вместо заявленного. «Ложный аргумент» — использование недоказанного или ложного утверждения. «Поспешное обобщение» — вывод на основе недостаточного числа примеров. «Круг в доказательстве» — тезис обосновывается аргументом, который, в свою очередь, опирается на тезис. «От сказанного с условием — к сказанному безусловно» — игнорирование ограничений, при которых аргумент верен. Взаимосвязь доказательства и опровержения В реальной практике мышления доказательство и опровержение часто переплетаются: обоснование истинности одного тезиса сопровождается опровержением противоположного; критика аргументов или демонстрации может предшествовать построению нового, более корректного доказательства; в судебном процессе обвинение доказывает виновность (доказательство), а защита — невиновность (опровержение обвинения). Вывод: доказательство и опровержение — две стороны единого процесса поиска истины. Владение их методами позволяет строить убедительные рассуждения, выявлять ошибки и заблуждения, а также эффективно участвовать в дискуссиях и спорах.</p>	
		4.5 Аргументация и ценности: Необходимость аксиологического подхода к профессионально-коммуникативной сфере.	<p>Аксиологический подход к профессионально-коммуникативной сфере необходим, поскольку ценности играют ключевую роль в формировании культуры общения, определяют нормы поведения и влияют на эффективность профессионального взаимодействия. Этот подход позволяет рассматривать коммуникацию не только как технический процесс передачи информации, но и как ценностно-ориентированный, где важны этические, культурные и личностные аспекты. cyberleninka.ru +2 Суть аксиологического подхода Аксиологический подход акцентирует внимание на ценностях как основе культуры, включая профессионально-коммуникативную. Ценности — это человеческое, социальное и культурное значение объектов и явлений, отсылающее к миру должного, целевого, к смысловому содержанию. Они формируют ядро культуры, определяют отношение человека к миру, другим людям и самому себе,</p>	СЗ

	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
		<p>задают систему координат для оценки явлений и поведения. cyberleninka.ru +2 В контексте профессиональной коммуникации аксиологический подход подразумевает анализ того, как ценности влияют на взаимодействие специалистов, формирование корпоративной культуры, этические аспекты делового общения и межкультурное взаимодействие. cyberleninka.ru +2 Почему аксиологический подход важен для профессионально-коммуникативной сферы Формирование профессионально-коммуникативной культуры. Профессионально-коммуникативная культура включает систему знаний, норм, ценностей и образцов поведения, принятых в обществе. Её основу составляют гуманистические ценности, которые обеспечивают осознанность межличностного и межкультурного общения, взаимопонимания и взаимодействия. Аксиологический подход помогает выявить и укрепить эти ценностные основы. Регуляция поведения и отношений. Ценности определяют паттерны коммуникативного поведения, задают стандарты и нормы, которые регулируют деятельность и взаимодействие в профессиональной среде. Например, в деловом общении важны такие этические ценности, как профессиональная компетентность, культура общения, честь, ответственность, толерантность. istina.msu.ru +1 Трансляция этических стандартов. Коммуникация выступает инструментом транслирования этических ценностей в организациях. Через приказы, распоряжения и другие формы взаимодействия руководитель формирует и закрепляет этический уровень среди персонала, что влияет на имидж компании и её эффективность. Учёт культурного контекста. В условиях глобализации и межкультурного взаимодействия важно учитывать культурные ценности разных народов. Это особенно актуально для деловой коммуникации, где незнание или игнорирование культурных особенностей может привести к конфликтам и снижению эффективности взаимодействия. Развитие личности специалиста. Аксиологический подход способствует формированию ценностных ориентаций, которые мотивируют личность на нравственное совершенствование и саморазвитие. Это особенно важно в профессиях, требующих высокого уровня коммуникативной компетенции. Разрешение конфликтов. Ценностные противоречия могут стать причиной конфликтов в профессиональной среде. Аксиологический анализ помогает выявить эти противоречия и разработать стратегии их разрешения, например через поиск компромиссов или коррекцию системы ценностей. Примеры ценностей в профессионально-коммуникативной сфере В деловой коммуникации: индивидуалистские/коллективистские ценности, иерархические ценности (ориентация на авторитет), стабилизационные (желание определённости), релятивные гендерные ценности, межличностные ценности, стереотипичные ценности, управленческие ценности, этические и эстетические ценности, мотивационные ценности. В профессиональной этике: профессиональная компетентность, культура делового общения, профессиональная честь, ответственность, совесть, толерантность, нравственная надёжность личности, профессиональный оптимизм. В образовании специалистов: гуманистические ценности, готовность к межкультурному взаимодействию, толерантность, стремление к саморазвитию и самосовершенствованию. cyberleninka.ru +2 Практическое применение аксиологического подхода В образовании: включение в учебные программы курсов,</p>	

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
				<p>направленных на формирование ценностного сознания, развитие навыков межкультурного общения, этического анализа профессиональных ситуаций. dissercat.com +1 В корпоративном обучении: тренинги по развитию коммуникативной толерантности, семинары по этике делового общения, программы адаптации сотрудников с учётом ценностных различий. cyberleninka.ru +1 В управлении организациями: разработка этических кодексов, формирование корпоративной культуры, основанной на общих ценностях, мониторинг и разрешение ценностных конфликтов.</p>	

* - заполняется только по ОЧНОЙ форме обучения: ЛК – лекции; ЛР – лабораторные работы; СЗ – практические/семинарские занятия.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 6.1. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Тип аудитории	Оснащение аудитории	Специализированное учебное/лабораторное оборудование, ПО и материалы для освоения дисциплины (при необходимости)
Семинарская	Аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная комплектом специализированной мебели и техническими средствами мультимедиа презентаций.	
Для самостоятельной работы	Аудитория для самостоятельной работы обучающихся (может использоваться для проведения семинарских занятий и консультаций), оснащенная комплектом специализированной мебели и компьютерами с доступом в ЭИОС.	

* - аудитория для самостоятельной работы обучающихся указывается **ОБЯЗАТЕЛЬНО!**

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература:

1. Смирнов А.В. Логика смысла как философия сознания: приглашение к размышлению / А.В. Смирнов. - Москва : ЯСК, 2021. - 446 с.
2. Хоменко И.В. Логика. Теория и практика аргументации : учебник и практикум для бакалавров / И.В. Хоменко. - 3-е изд., испр. и доп. - М. : Юрайт, 2016. - 327 с. : ил. - (Бакалавр. Базовый курс).
3. Зайцев Д.В. Теория и практика аргументации : учебное пособие / Д.В. Зайцев. - Электронные текстовые данные. - М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2017. - 224 с. : ил. - (Высшее образование). URL: https://lib.rudn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=Link_FindDoc&id=455189&idb=0

Дополнительная литература:

1. Гетманова А.Д. Логика : учебник для студентов вузов / А.Д. Гетманова. - 7-е изд. - М. : Омега-Л, 2004. - 416 с. - (HUMANITAS. Учебник для высшей школы).
2. Теория и практика: аргументации : Сборник научных трудов. - М., 2001. - 184 с.
3. Ивин А.А. Основы теории аргументации / А.А. Ивин. - М. : Владос, 1997. - 351 с. : ил.

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

1. ЭБС РУДН и сторонние ЭБС, к которым студенты университета имеют доступ на основании заключенных договоров
 - Электронно-библиотечная система РУДН – ЭБС РУДН <https://mega.rudn.ru/MegaPro/Web>
 - ЭБС «Университетская библиотека онлайн» <http://www.biblioclub.ru>
 - ЭБС Юрайт <http://www.biblio-online.ru>
 - ЭБС «Консультант студента» www.studentlibrary.ru
 - ЭБС «Знаниум» <https://znanium.ru/>
2. Базы данных и поисковые системы
 - Sage <https://journals.sagepub.com/>
 - Springer Nature Link <https://link.springer.com/>
 - Wiley Journal Database <https://onlinelibrary.wiley.com/>
 - Научометрическая база данных Lens.org <https://www.lens.org>

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся при освоении дисциплины/модуля*:

1. Курс лекций по дисциплине «Логика и теория аргументации».

* - все учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся размещаются в соответствии с действующим порядком на странице дисциплины **в ТУИС!**

РУКОВОДИТЕЛЬ ОП ВО

Заведующий кафедрой прикладной информатики и интеллектуальных систем в гуманитарной сфере Института русского языка

Должность

РУКОВОДИТЕЛЬ БУП

Заведующий кафедрой

Должность

РАЗРАБОТЧИКИ

работник образовательной организации
(педагогический работник образовательной организации высшего об

Должность

Софронова Е.А.

Фамилия И.О

Воробьев В.В.

Фамилия И.О

Воропаева Ю.А.

Фамилия И.О