**ВІДКРИТИЙ МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**РОЗВИТКУ ЛЮДИНИ «Україна»**

**ІНСТИТУТ ФІЛОЛОГІЇ ТА МАСОВИХ КОМУНІКАЦІЙ**

**КАФЕДРА ТУРИЗМУ, ДОКУМЕНТНИХ ТА МІЖКУЛЬТУРНИХ КОМУНІКАЦІЙ**

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Проректор

з навчально-виховної роботи

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ О.П.Коляда

«\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20\_\_\_ р.

**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Еристика. Теорія і практика аргументації

(шифр і назва навчальної дисципліни)

освітня програма \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_«Туризм»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(назва освітньої програми)

освітнього рівня \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_перший (бакалаврський)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(назва освітнього рівня)

галузь знань \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_24 «Сфера обслуговування»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(шифр і назва галузі знань)

Спеціальність(ності) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_242 «Туризм»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(шифр і назва спеціальності(тей))

Інститут філології та масових комунікацій

Обсяг, кредитів: 1

Форма підсумкового контролю: залік

**Київ 2023 рік**

**Робоча програма** \_\_Еристика\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(назва навчальної дисципліни)

для студентів за галуззю знань 24 «Сфера обслуговування», спеціальністю 242 «Туризм».

«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_ року – 56 с.

**Викладач:** Л.Г.Павленко, кандидат наук із соціальних комунікацій

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)

(підпис) (прізвище та ініціали)

«\_\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_ року

**ПРОЛОНГАЦІЯ РОБОЧОЇ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ**

| Навчальний рік | 2021/2022\_\_\_ | 20\_\_\_/20\_\_\_ | 20\_\_\_/20\_\_\_ | 20\_\_\_/20\_\_\_ |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Дата засідання кафедри / циклової комісії | 25.08.21р. |  |  |  |
| № протоколу | **1** |  |  |  |
| Підпис завідувача кафедри / голови циклової комісії |  |  |  |  |

Матеріали до курсу розміщені на сайті Інтернет-підтримки навчального процесу<http://vo.ukraine.edu.ua/> за адресою:<http://vo.ukraine.edu.ua/course/view.php?id=8094>

**Робочу програму перевірено**  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2023р.

Заступник директора/декана \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_( )

(підпис)

**Зміст**

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ……………………………………..6

2. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ…………………..7

3. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ ЗА ДИСЦИПЛІНОЮ, ВІДПОВІДНІСТЬ ПРОГРАМНИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ТА РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ КОМПОНЕНТАМ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ…………………………………7

4. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ……………………………….9

4.1. Анотація дисципліни…………………………………………………....9

4.2. Структура навчальної дисципліни………………………………….….10

4.2.1. Тематичний план………………………………………………...10

4.2.2. Навчально-методична картка дисципліни……………………..11

4.3. Форми організації занять……………………………………………….12

4.3.1.Теми практичних занять…………………………………………12

4.3.2. Індивідуальна навчально-дослідна робота…………………… 13

4.3.3. Теми самостійної роботи студентів…………………………….13

5. МЕТОДИ НАВЧАННЯ……………………………………………………….21

5.1. Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної

діяльності…………………………………………………………………….21

6. СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ НАВЧАЛЬНИХ ДОСЯГНЕНЬ

ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ………………………………………………..23

6.1. Загальні критерії оцінювання навчальних досягнень студентів……..24

6.2. Система оцінювання роботи студентів/аспірантів упродовж

семестру…………………………………………………………………...….24

6.3. Оцінка за теоретичний і практичний курс: шкала оцінювання національна та ECTS……………………………………………………...…25

6.4. Оцінка за екзамен: шкала оцінювання національна та ECTS……..…26

6.5. Загальна оцінка з дисципліни: шкала оцінювання національна

та ECTS………………………………………………………………………27

6.6. Розподіл балів, які отримують студенти………………………………27

6.7. Орієнтовний перелік питань до заліку……………………………..….27

7. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ……………………………………………30

7.1. Навчально-методичне забезпечення для інклюзивного навчання…..29

7.2. Глосарій (термінологічний словник)……………………………….…30

7.3. Основна література………………………………………………….....48

7.4. Додаткова література…………………………………………..............49

7.4. Інформаційні ресурси……………………………………………….…50

8. МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ………...50

**1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

| **Найменування показників** | **Галузь знань, спеціальність, спеціалізація, освітній ступінь / освітньо-кваліфікаційний рівень** | **Характеристика навчальної дисципліни** | |
| --- | --- | --- | --- |
| ***денна форма навчання*** | ***заочна форма навчання*** |
| Загальний обсяг кредитів – 1 | **Галузь знань**  24 Сфера обслуговування  (шифр і назва) | **Вид дисципліни**  Обов’язкові компоненти освітньої програми  (обов’язкова чи за вибором студента) | |
| **Спеціальність**  242 Туризм  (шифр і назва) | **Цикл підготовки**  \_\_\_\_професійний\_\_\_\_\_\_\_  (загальний чи професійний) | |
| Модулів – 2 | **Спеціалізація**  Сфера обслуговування  (назва) | **Рік підготовки:** | |
| Змістових модулів – 2 | 3-й | 3-й |
| Індивідуальне науково-дослідне завдання \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  (назва) | **Мова викладання, навчання та оцінювання:**  \_\_\_\_українська\_\_\_\_  (назва) | **Семестр** | |
| Загальний обсяг годин – 90 | 1-й | 1-й |
| **Лекція** | |
| Тижневих годин для денної форми навчання:  аудиторних – 1  самостійної роботи студента – 1 | **Освітній ступінь / освітньо-кваліфікаційний рівень:**  бакалавр | 16 год. | 16 год. |
| **Практичні, семінарські** | |
| 14 год. | 14 год. |
| **Лабораторні** | |
| 0 год. | год. |
| **Самостійна робота** | |
| 0 год. | 0 год. |
| **Індивідуальні завдання:** 0год. | |
| **Вид семестрового контролю:** залік | |

**Примітка**.

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної та індивідуальної роботи становить:

для денної форми навчання –

для заочної форми навчання –

**2. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

**Мета**:

- грамотне і переконливе будування власної аргументації;

- ефективно критикувати точку зору опонента;

- не допускати помилок у своїх міркуваннях;

- розпізнавати помилки в міркуваннях супротивника по суперечці;

- ефективно застосовувати різноманітні прийоми впливу на співрозмовників.

**Завдання:**

- навчити студентів обдумано орієнтуватися в проблемах та обгрунтовувати точки зору, виявляти недостовірні твердження опонентів;

- допомогти студентам оволодіти практичними прийомами аргументації;

- застерегти від вживання недоброякісної аргументації.

**3. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ ЗА ДИСЦИПЛІНОЮ, ВІДПОВІДНІСТЬ ПРОГРАМНИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ТА РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ КОМПОНЕНТАМ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ**

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен

**Знати:**

· основні положення логічної теорії доведення;

· головні засади теорії аргументації;

· найбільш загальні принципи еристики. **Вміти:**використовувати правила доведення і спростування в інтелектуальнійдіяльності. Розумітиме доцільність оволодіння основними знаннями з теорії аргументації; розумітиме, в яких ситуаціях слід практично використовувати прийоми доведення і спростування і як це робити.

**Рядок дисципліни в «Матриці відповідності загальних програмних компетентностей компонентам освітньої програми»**

|  | **ЗК 1** | **ЗК 3** | **ЗК 6** | **ЗК 7** | **ЗК 8** | **ЗК 11** | **ЗК 12** | **ЗК 13** | **ЗК 14** | **ЗК 15** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ОК2.6** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** |

**Рядок дисципліни в «Матриці відповідності спеціальних (фахових) програмних компетентностей компонентам освітньої програми»**

|  | **ФК 1** | **ФК 2** | **ФК 5** | **ФК 6** | **ФК 7** | **ФК 8** | **ФК 10** | **ФК 15** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ОК2.6** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** |

**Рядок дисципліни в «Матриці забезпечення програмних результатів навчання (ПРН) відповідними компонентами освітньої програми»**

|  | **ПРН 1** | **ПРН 3** | **ПРН 4** | **ПРН 5** | **ПРН 6** | **ПРН 8** | **ПРН 9** | **ПРН 10** | **ПРН 11** | **ПРН 14** | **ПРН 15** | **ПРН 16** | **ПРН 17** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ОК2.6** | **+** | **+** | **+** | **+** | + | + | + | + | + | + | + | + | + |

**4. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

**4.1. Анотація дисципліни**

У сучасних умовах суттєво змінюється ставлення до комунікації. Новий комунікативний простір потребує рівноцінних співрозмовників, які не залежать один від одного, і можуть відстоювати в комунікативних процесах власну позицію.

Запропонований курс лекцій та практичних занять має мету ознайомити студентів з основами та нормами аргументованого аналізу мови, формувати в них:

- грамотне і переконливе будування власної аргументації;

- ефективно критикувати точку зору опонента;

- не допускати помилок у своїх міркуваннях;

- розпізнавати помилки в міркуваннях супротивників по суперечці;

- ефективно застосовувати різноманітні прийоми впливу на співрозмовників.

**Предметом** вивчення курсу є теорія та практика з основ мистецтва аргументації.

**Змістовий модуль 1. Предмет Еристика. Аналіз та форма аргументації**

**Тема 1** Вступ. Суперечка як предмет еристики. Учасники суперечки. Типи, стадії суперечки.

**Тема 2**Поняття про аргументацію. Складники та контекст аргументації. Алгоритм аналізу аргументації.

**Тема 3** Поняття про форму аргументації. Дедуктивна, правдоподібна, індуктивна аргументація.

**Тема 4** Аргументація в дисципліні, загальна характеристика.

**Змістовий модуль Модуль 2. Закони ведення суперечки**

**Тема 5** Прийоми впливу в суперечках.

**Тема 6** Вербальний та невербальний прийоми впливу.

**Тема 7** Правила та помилки в суперечці.

**Дисципліни, вивчення яких обов’язково передує цій дисципліні:** Основи туризмознавства**.**

**Міжпредметні зв’язки:** Основи туризмознавства, Географія туризму, Активний туризм, Організація та планування туристичної діяльності, Статистика в туризмі, Організація туристичної діяльності, Музеєзнавство, Сучасні інформаційні системи в туризмі, Основи туризму та орієнтування, Туристичне країнознавство, Туристсько-рекреаційні комплекси світу, Спеціалізований туризм, Міжнародний туризм, Менеджмент та маркетинг в туризмі.

**4.2.2. Навчально-методична картка дисципліни: Еристика. Теорія та практика аргументації**

**Разом**: **31 год**., лекції – 16 год., практичні заняття – 14 год., підсумковий контроль – 1 год.

| **Заняття** | **Тема** | **Самостійна робота, кількість балів** |
| --- | --- | --- |
| **Змістовний модуль 1. Предмет Еристика. Аналіз та форма аргументації** | | 35 |
| Лекція 1 | Тема 1. Вступ. Суперечка як предмет еристики. |  |
| Практичне 1 | Учасники суперечки. Типи, стадії суперечки. | 5 |
| Лекція 2 | Тема 2. Поняття про аргументацію. Складники та контекст аргументації. |  |
| Практичне 2 | Алгоритм аналізу аргументації. | 5 |
| Лекція 3 | Тема 3. Поняття про форму аргументації. |  |
| Практичне 3 | Дедуктивна, правдоподібна, індуктивна аргументація. | 5 |
| Лекція 4 | Тема 4.Аргументація в дисципліні, загальна характеристика. |  |
| Практичне 4 | Аргументація на задану тематику. | 5 |
| Види поточного контролю | ІНДЗ | 25 |
| **Змістовний модуль 2. Закони ведення суперечки** | | 25 |
| Лекція 5 | Тема 5. Прийоми впливу в суперечках. |  |
| Практичне 5 | Головні прийоми впливу. | 5 |
| Лекція 6 | Тема 6. Вербальний та невербальний прийоми впливу. |  |
| Практичне 6 | Практчні удсконалення вербальних та невербальних прийомів впливу. | 5 |
| Лекція 7 | Тема 7. Правила та помилки в суперечці. |  |
| Практичне 7 | Практчні удсконалення в суперечці. | 5 |
| Види поточного контролю | Модульна контрольна робота | 10 |
| Підсумковий контроль | Залік | 40 |
|  | Всього: | 100 |

**4.3. Форми організації занять**

**4.3.1. Теми практичних занять**

| **Заняття** | **Тема** | **кількість год** |
| --- | --- | --- |
| **Змістовний модуль 1. Предмет Еристика. Аналіз та форма аргументації** | | 8 |
| Практичне 1 | Учасники суперечки. Типи, стадії суперечки. | 2 |
| Практичне 2 | Алгоритм аналізу аргументації. | 2 |
| Практичне 3 | Дедуктивна, правдоподібна, індуктивна аргументація. | 2 |
| Практичне 4 | Аргументація на задану тематику. | 2 |
| **Змістовний модуль 2. Закони ведення суперечки** | | 6 |
| Практичне 5 | Головні прийоми впливу. | 2 |
| Практичне 6 | Практичні удосконалення вербальних та невербальних прийомів впливу. | 2 |
| Практичне 7 | Практичні удосконалення в суперечці. | 2 |
|  | Всього: | 14 |

**4.3.2. Індивідуальна навчально-дослідна робота**

**(навчальний проект)**

***Індивідуальна навчально-дослідна робота(ІНДР)*** є видом позааудиторної індивідуальної діяльності студента, результати якої використовуються у процесі вивчення програмового матеріалу навчальної дисципліни. Завершується виконання студентами ІНДР прилюдним захистом навчального проекту.

***Індивідуальне навчально-дослідне завдання (ІНДЗ)*** з курсу – це вид науково-дослідної роботи студента, яка містить результати дослідницького пошуку, відображає певний рівень його навчальної компетентності.

***Мета ІНДЗ:*** самостійне вивчення частини програмового матеріалу, систематизація, узагальнення, закріплення та практичне застосування знань із навчального курсу, удосконалення навичок самостійної навчально-пізнавальної діяльності.

***Зміст ІНДЗ:*** завершена теоретична або практична робота у межах навчальної програми курсу, яка виконується на основі знань, умінь та навичок, отриманих під час Лекція, семінарських, практичних та лабораторних занять і охоплює декілька тем або весь зміст навчального курсу.

Варіантіндивідуальногонавчально-дослідногозавданнястудентавідповідаєпорядковомуномеру,підякимзаписанойогопрізвищеужурналіакадемічноїгрупи(№).Засвоїмваріантомутабл.1студентзнаходитьзавдання.

**4.3.3. Теми самостійної роботи студентів**

**На задану теме аргументувати та довести свою позицію (реферат)**

1. Слово животворяще, або про духовну природу слова.

2. Тисячолітній духовний молитвослів України.

3. Сакральна риторика, Святе Письмо про Слово.

4. Сила й краса красномовства.

5. Крилаті вислови про Слово: афористичний золотослів.

6. Екологія духу і екологія живого слова.

7. Риторика і державне життя.

8. “Риторична формула” як сукупність семи законів організації та управління мисленнєво-мовленнєвою діяльністю.

9. Риторика в системі професійної підготовки студентів, майбутніх лідерів України.

10. Ораторське мистецтво в Давній Греції.

11. Сократ як майстер академічних бесід-діалогів.

12. Ораторське мистецтво Давнього Риму.

13. Видатний український любомудр Григорій Сковорода – майстер красного слова.

14. Народний золотослів.

15. Інститут живого слова: історія, традиції.

16. Іоанн Златоуст — вершина красномовства.

17. Сила й краса красномовства.

18. Про якості політика-оратора.

19. Риторика і поезія.

20. Мислителі стародавнього і сучасного світу про ораторське мистецтво.

21. Іоанникій Галятовський – видатний оратор і богослов.

22. Василь Зеньковський – видатний філософ-оратор.

23. Оратор і аудиторія: контакт, вплив, взаємодія.

24. Техніка мовлення оратора.

25. Культура мови: зміст і компоненти поняття.

26. Мистецтво переконувати.

27. Мистецтво говорити перед широким загалом: головні секрети успіху.

28. Дебати: традиції та риторичні навички.

29. Критерії оцінювання культури мовлення оратора.

30. Логічні аспекти культури риторичної комунікації.

31. Імідж оратора крізь призму риторики.

32. Ораторське мистецтво в житті сучасної людини.

33. Лідер у бізнесі: який він?

34. Комунікативна культура оратора.

35. Сучасні українські оратори.

36. Риторична етика – традиції та сучасність.

37. Психолого-педагогічні особливості риторичної комунікації.

38. Класична риторика та неориторика.

39. Розвиток ораторського мистецтва в Україні.

40. Формування духовно-моральної культури особистості засобами живого слова.

41. Маніпуляції у спілкуванні, їх нейтралізація.

42. Поетами народжуються, ораторами стають.

43. Риторична криза в Україні: причини і наслідки.

44. Українська школа риторики: принципи і засади.

45. Мистецтво долання страху перед аудиторією.

46. Харизма оратора – лідера суспільства.

48. Генетичні якості ідеального оратора.

49. Аудиторія: секрети публічної комунікації.

50. Рекламна риторика і екологія Слова.

51. Мистецтво полемічного спілкування.

52. Етика й етикет виступу оратора-політика у нестандартній ситуації.

53. Риторична специфіка жанрів засобів масової комунікації.

*\*Студент з дозволу викладача має право обрати країну тему за межами зазначених у варіантах індивідуального завдання.*

**Структура та зміст індивідуального навчально-дослідного завдання**

Структура

1. титульний аркуш;

2. зміст;

3. вступ;

4. основна частина (розділи);

5. висновки;

6. список використаних джерел;

7. додатки (за необхідності).

**Критерії оцінювання ІНДЗ**

| **№**  **з/п** | **Критерії оцінювання роботи** | **Максимальна кількість балів за кожним критерієм** |
| --- | --- | --- |
| 1. | Дотримання вимог щодо технічного оформлення структурних елементів роботи (титульний аркуш, план, вступ, основна частина, висновки, додатки (якщо вони є), список використаних джерел, посилання. Дотримання правил реферування наукових публікацій | 5 балів |
| 2. | Презентація (захист) результатів дослідження | 10 балів |
| **Разом** | | **15 балів** |

**Оцінка за ІНДЗ: шкала оцінювання національна та ECTS**

| **Оцінка за 100-бальною системою** | | **Оцінка за національною шкалою** | **Оцінка за шкалою ECTS** | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 14-15 | відмінно | 5 | A | відмінно |
| 12-13 | добре | 4 | BС | добре |
| 9-11 | задовільно | 3 | DЕ | задовільно |
| 0 – 8 | незадовільно | 2 | FX | незадовільно з можливістю повторного виконання/доопрацювання |

**КАРТА САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТА**

| Змістовий модуль та теми курсу | Академічний контроль | Бали | | | | Термін  виконання (тижні) |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Змістовний модуль 1.Готельнийбізнес:розвиток,класифікація,інтеграція** | | | | | | |
| Тема 1. Історія та тенденції розвиткусучасногоготельногоринкуі бізнесу | Практичне заняття, самостійна робота студента | 10 | | | | І-ІІ |
| Тема 2. Організаціятаменеджмент готельної справи | Практичне заняття, самостійна робота студента, ІНДЗ | 25 | | | | ІІ-ІІІ |
| *Всього: 30 год.* | *Всього: 35 балів* | | | | | |
| **Змістовний модуль 2.**  **Рестораннегосподарство:розвиток,концепція,класифікація.** | | | | | | |
| Тема 3. Ринокрестораннихпослуг | Практичне заняття, самостійна робота студента | | 10 | | | ІV-V |
| Тема 4. Умовихарчування і методиобслуговування | Практичне заняття, самостійна робота студента, модульна контрольна робота | | 15 | | | V-VІІ |
| *Всього: 30 год.* | *Всього: 60 балів* | | | | | |
|  | семестровий залік | | | *40* | VІІІ | |
| ***Разом: 60 год.*** | ***Разом: 100 балів*** | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |

**5. МЕТОДИ НАВЧАННЯ**

**5.1. Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності**

***1. Пояснювально-ілюстративний метод або інформаційно-рецептивний.***

● Студенти одержують знання на лекції, з навчальної або методичної літератури, через екранний посібник в "готовому" виді.

● Студенти сприймають і осмислюють факти, оцінки, висновки й залишаються в рамках репродуктивного (відтворюючого) мислення.

● Даний метод знаходить широке застосування у вузі для передачі великого масиву інформації.

● Інформаційно-рецептивний метод сам по собі не формує в студента умінь і навичок використання отриманих знань і не гарантує їх свідомого й міцного запам'ятовування.

***2. Репродуктивний метод (репродукція - відтворення)***

● Застосування вивченого на основі зразка або правила.

● Діяльність студентів носить алгоритмічний характер, тобто виконується за інструкціями, приписаннями, правилами в аналогічних, подібних з показаним зразком ситуаціях.

● Організовується діяльність студентів за кількаразовим відтворенням засвоюваних знань. Для цього використовуються різноманітні вправи, практичні роботи, програмований контроль, різні форми самоконтролю.

● Застосовується у взаємозв'язку з інформаційно-рецептивним методом (який передує репродуктивному). Разом вони сприяють формуванню знань, навичок і вмінь в студентів, формують основні розумові операції (аналіз, синтез, узагальнення, перенос, класифікація.

● Не гарантує розвитку творчих здатностей студентів.

***3. Метод проблемного викладу.***

● Педагог до викладу матеріалу ставить проблему, формулює пізнавальне завдання на основі різних джерел і засобів.

● Показує спосіб рішення поставленого завдання.

● Спосіб досягнення мети - розкриття системи доказів, порівняння точок зору, різних підходів.

● Студенти стають свідками й співучасниками наукового пошуку.

● Студенти не тільки сприймають, усвідомлюють і запам'ятовують готову інформацію, але й стежать за логікою доказів, за рухом думки педагога.

***4. Частково-пошуковий, або евристичний, метод.***

● Полягає в організації активного пошуку рішення висунутих у навчанні (або сформульованих самостійно) пізнавальних завдань.

● Пошук рішення відбувається під керівництвом педагога, або на основі евристичних програм і вказівок.

● Процес мислення здобуває продуктивний характер.

● Процес мислення поетапно направляється й контролюється педагогом або самими учнями на основі роботи над програмами (у тому числі й комп'ютерними) і навчальними посібниками.

● Метод дозволяє активізувати мислення, викликати зацікавленість до пізнання на семінарах і колоквіумах.

***5. Дослідницький метод.***

● Проводиться аналіз матеріалу, постановки проблем і завдань і короткого усного або письмового інструктажу студентів.

● Студенти самостійно вивчають літературу, джерела, ведуть спостереження й виміри й виконують інші дії пошукового характеру.

● Завдання, які виконуються з використанням дослідницького методу, повинні містити в собі всі елементи самостійного дослідницького процесу (постановку завдання, обґрунтування, припущення, пошук відповідних джерел необхідної інформації, процес рішення завдання).

● У даному методі найбільш повно проявляються ініціатива, самостійність, творчий пошук у дослідницькій діяльності.

● Навчальна робота безпосередньо переростає в наукове дослідження.

Ще одна класифікація методів побудована на основі виділення джерел передачі змісту:

● *Словесні*: джерелом знання є усне або друковане слово (розповідь, бесіда, інструктаж і ін.)

● *Практичні методи*: Студенти одержують знання й уміння, виконуючи практичні дії (вправа, тренування, самоуправління).

● *Наочні методи*: джерелом знань є спостережувані предмети, явища, наочні приклади (ілюстрування, показ).

***Дискусійні методи***. Елементи дискусії (суперечки, зіткнення позицій, навмисного загострення й навіть перебільшення протиріч в обговорюваному змістовному матеріалі) можуть бути використані майже в будь-яких організаційних формах навчання, включаючи лекції.

· У лекціях-дискусіях звичайно виступають два викладачі, що захищають принципово різні точки зору на проблему, або один викладач, що володіє артистичним дарунком перевтілення (у цьому випадку іноді використовуються маски, прийоми зміни голосу).

· Предметом дискусії можуть бути не тільки змістовні проблеми, але й моральні, а також міжособистісні відносини самих учасників групи. Результати таких дискусій (особливо коли створюються конкретні ситуації морального вибору) набагато сильніше модифікують поводження людини, чим просте засвоєння деяких моральних норм на рівні знання.

· Дискусійні методи виступають як засіб не тільки навчання, але й виховання.

**Ділова гра, як метод активного навчання.** Одним з найбільш ефективних активних методів навчання є ділова гра.

***Розрізняють три сфери застосування ігрового методу:***

1. *Навчальна сфера*: навчальний метод застосовується в навчальній програмі для навчання, підвищення кваліфікації.

2. *Дослідницька сфера*: використовується для моделювання майбутньої професійної діяльності з метою вивчення прийняття рішень, оцінки ефективності організаційних структур і т.д.

3. *Оперативно-практична сфера*: ігровий метод використовується для аналізу елементів конкретних систем, для розробки різних елементів системи освіти.

***Педагогічна суть ділової гри:***

● активізувати мислення студентів;

● підвищити самостійність майбутнього фахівця;

● внести дух творчості в навчанні;

● наблизити навчання до професійної діяльності;

● підготувати студента до професійної практичної діяльності.

***Можливості й вимоги методу ділової гри:***

● головним питанням у проблемному навчанні виступає «чому», а в діловій грі - «що було б, якби...»

● метод розкриває особистісний потенціал студента: кожний учасник може діагностувати свої можливості поодинці, а також і в спільній діяльності з іншими учасниками;

● у процесі підготовки й проведення ділової гри, кожний учасник повинен мати можливість для самоствердження й саморозвитку;

● викладач повинен допомогти студентові стати в грі тим, ким він хоче бути, показати йому самому його кращі якості, які могли б розкритися в ході спілкування.

Ціль ***ділової гри*** - сформувати певні навички й уміння студентів у їх активному творчому процесі.

***Позитивні фактори в застосуванні ділових ігор*:**

● висока мотивація, емоційна насиченість процесу навчання;

● підготовка до професійної діяльності;

● післяігрове обговорення сприяє закріпленню знань.

***В основі активних методів лежать:***

● діалогічне спілкування, як між викладачем і студентами, так і між самими студентами;

● у процесі діалогу розвиваються комунікативні здатності;

● уміння вирішувати проблеми колективно;

● розвивається мова студентів.

**6. СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ НАВЧАЛЬНИХ ДОСЯГНЕНЬ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

Навчальна дисципліна оцінюється за модульно-рейтинговою системою. Вона складається з трьох змістовних модулів і викладається в двох навчальних семестрах: перший змістовний модуль в першому семестрі, а другий і третій змістові модулі відповідно у другому семестрі.

Результати навчальної діяльності студентів оцінюються за 100 бальною шкалою в кожному семестрі окремо.

За результатами поточного, модульного та семестрового контролів виставляється підсумкова оцінка за 100-бальною шкалою, національною шкалою та шкалою ECTS.

Модульний контроль: кількість балів, які необхідні для отримання відповідної оцінки за кожен змістовий модуль упродовж семестру.

Семестровий (підсумковий) контроль: виставлення семестрової оцінки студентам, які опрацювали теоретичні теми, практично засвоїли їх і мають позитивні результати, набрали необхідну кількість балів.

Загальні критерії оцінювання успішності студентів, які отримали за 4-бальною шкалою оцінки «відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно», подано в таблиці нижче.

Кожний модуль включає бали за поточну роботу студента на практичних заняттях, виконання самостійної роботи, індивідуальну роботу, модульну контрольну роботу.

Виконання модульних контрольних робіт здійснюється в режимі комп’ютерної діагностики або з використанням роздрукованих завдань.

Індивідуальні дослідження, які виконує студент за визначеною тематикою, обговорюються та захищаються на практичних заняттях.

Модульний контроль знань студентів здійснюється після завершення вивчення навчального матеріалу модуля.

**6.1. Загальні критерії оцінювання навчальних досягнень студентів**

| **Оцінка** | **Критерії оцінювання** |
| --- | --- |
| ***«відмінно»*** | Ставиться за повні та міцні знання матеріалу в заданому обсязі, вміння вільно виконувати практичні завдання, передбачені навчальною програмою; за знання основної та додаткової літератури; за вияв креативності в розумінні і творчому використанні набутих знань та умінь. |
| ***«добре»*** | Ставиться за вияв студентом повних, систематичних знань із дисципліни, успішне виконання практичних завдань, засвоєння основної та додаткової літератури, здатність до самостійного поповнення та оновлення знань. Але у відповіді студента наявні незначні помилки. |
| ***«задовільно»*** | Ставиться за вияв знання основного навчального матеріалу в обсязі, достатньому для подальшого навчання і майбутньої фахової діяльності, поверхову обізнаність із основною і додатковою літературою, передбаченою навчальною програмою. Можливі суттєві помилки у виконанні практичних завдань, але студент спроможний усунути їх із допомогою викладача. |
| ***«незадовільно»*** | Виставляється студентові, відповідь якого під час відтворення основного програмового матеріалу поверхова, фрагментарна, що зумовлюється початковими уявленнями про предмет вивчення. Таким чином, оцінка «незадовільно» ставиться студентові, який неспроможний до навчання чи виконання фахової діяльності після закінчення закладу вищої освіти без повторного навчання за програмою відповідної дисципліни. |

**6.2. Система оцінювання роботи студентів упродовж семестру**

| **Вид діяльності студента** | **Максимальна кількість балів за одиницю** |
| --- | --- |
| **І. Обов’язкові** | |
| 1.1. Відвідування лекцій | Не передбач. |
| 1.2. Відвідування практичних занять | Не передбач. |
| 1.3. Робота на практичному занятті | 5 |
| 1.4. Виконання завдань для самостійної роботи |
| 1.5. Виконання модульної роботи | Не передбач. |
| 1.6. Виконання ІНДЗ | 15 |
| **Разом: 60** | |
| Максимальна кількість балів за обов’язкові види роботи: 60 | |
| | Всього балів за теоретичний і практичний курс: 60 | | --- | | |
| **ІІ. Додаткові** | |
| Виконання завдань для самостійного опрацювання | |
| 2.1. Підготовка наукової статті з будь-якої теми курсу | 10 |
| 2.2. Підготовка конкурсної наукової роботи з будь-якої теми курсу | 10 |
| 2.5. Участь у науковій студентській конференції | 5 |
| **Разом: 25** | |
| Максимальна кількість балів за додаткові види роботи: 25 | |
| Всього балів за теоретичний і практичний курс: 60 | |

Кількість балів за роботу з теоретичним матеріалом, на практичних заняттях, під час виконання самостійної та індивідуальної навчально-дослідної роботи залежить від дотримання таких вимог:

ü своєчасність виконання навчальних завдань;

ü повний обсяг їх виконання;

ü якість виконання навчальних завдань;

ü самостійність виконання;

ü творчий підхід у виконанні завдань;

ü ініціативність у навчальній діяльності.

**6.3. Оцінка за теоретичний і практичний курс: шкала оцінювання національна та ECTS**

| **Оцінка за 100-бальною системою** | | **Оцінка за національною шкалою** | **Оцінка за шкалою ECTS** | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **54 – 60 та більше** | *відмінно* | **5** | **A** | *відмінно* |
| **45 – 53** | *добре* | **4** | **BС** | *добре* |
| **36 – 44** | *задовільно* | **3** | **DЕ** | *задовільно* |
| **21 – 35** | *незадовільно* | **2** | **FX** | *незадовільно з можливістю повторного складання* |
| **1 – 20** | **2** | **F** | *незадовільно з обов’язковим повторним вивченням дисципліни* |

**6.4. Оцінка за залік: шкала оцінювання національна та ECTS**

| **Оцінка за 100-бальною системою** | | **Оцінка за національною шкалою** | **Оцінка за шкалою ECTS** | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **36 – 40 та більше** | *відмінно* | **5** | **A** | *відмінно* |
| **30 – 35** | *добре* | **4** | **BС** | *добре* |
| **24 – 29** | *задовільно* | **3** | **DЕ** | *задовільно* |
| **14 – 23** | *незадовільно* | **2** | **FX** | *незадовільно з можливістю повторного складання* |
| **1 – 13** | **2** | **F** | *незадовільно з обов’язковим повторним вивченням дисципліни* |

**6.5. Загальна оцінка з дисципліни: шкала оцінювання національна та ECTS**

| **Оцінка за 100-бальною системою** | | **Оцінка за національною шкалою** | | **Оцінка за шкалою ECTS** | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **екзамен** | **залік** |
| **90 – 100** | *відмінно* | **5** | *зараховано* | **A** | *відмінно* |
| **82 – 89** | *добре* | **4** | **B** | *добре (дуже добре)* |
| **75 – 81** | *добре* | **4** | **C** | *добре* |
| **64 – 74** | *задовільно* | **3** | **D** | *задовільно* |
| **60 – 63** | *задовільно* | **3** | **Е** | *задовільно (достатньо)* |
| **35 – 59** | *незадовільно* | **2** | *не зараховано* | **FX** | *незадовільно з можливістю повторного складання* |
| **1 – 34** | *незадовільно* | **2** | **F** | *незадовільно з обов’язковим повторним вивченням дисципліни* |

**6.6. Розподіл балів, які отримують студенти**

| Поточне тестування та самостійна робота | | | | Разом | Залік | Сума |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Змістовий модуль №1 | | Змістовий модуль № 2 | |
| Тема 1. Поняття про аргументацію. Складники та контекст аргументації. Алгоритм аналізу аргументації. | Тема 2. Аргументація в дисципліні, загальна характеристика. | Тема 3.  Вербальний та невербальний прийоми впливу. | Тема 4. Правила та помилки в суперечці. | 60 | 40 | 100 |
| 10 | 25 | 10 | 15 |

**6.7. ОРІЄНТОВНА ТЕМАТИКА ПИТАНЬ ДО ЗАЛІКУ**

1. Що вивчає еристика? Яке її місце в туристичному менеджменті?

2. Виникнення та основні етапи розвитку еристики?

3. Як можна визначити поняття «суперечки»?

4. Як співвідносяться поняття «суперечка» і «комунікація»?

5.Наведіть приклади комунікативних процесів, які можна назвати суперечками і які такими назвати не можна

6. Назвіть основних учасників суперечки. Які функції вони виконують.

7. Назвіть види суперечок.

8. Чи може полеміка виступати суперечкою заради істини?

9. Чи може дискусія виступати суперечкою заради перемоги?

10. Чому суперечку заради істини називають суперечкою про описи?

11. Чому суперечку заради перемоги називають суперечкою про цінності?

12. У чому схожі і чим відрізняються диспут і дебати?

13. Як можна визначити термін аргументація?

14. Яка структура аргументації?

15. Загальні тактичні прийоми ериста?

16. Яке міркування називають дедуктивним, які його види існують?

17. Дайте визначення не дедуктивного міркування, назвіть його види.

18. Яка аргументація є доказовою?

19. Які види недоказової аргументації ви знаєте?

20. Що таке пряма і непряма аргументація, наведіть приклади.

21. Сформулюйте основні правила щодо тези.

22. Етичні норми суперечки?

23. Естетичні норми суперечки?

24.Мистецтво відповідати на запитання.Види відповідей. Помилки та хитрощі.

25. Мистецтво ставити питання. Види запитань. Помилки та хитрощі.

26. Сформулюйте основні правила щодо аргументів.

27. Сформулюйте основні правила щодо форми.

28. Що таке маніпулювання?

29.За якими характеристиками прийоми впливу на співрозмовника у суперечці, поділяються на коректні та некоректні?

30. Аргументація в професійній діяльності.

31. Методи доказового роздуму в тексті.

32. Форми вираження аргументів різних типів.

33. Документальні аргументи та їх типи.

34. Вербальний та невербальний прийоми впливу.

35. Особливості життєвих суперечок? Наведіть приклад.

36. Особливості ділових суперечок? Наведіть приклад.

37. Особливості філософських суперечок? Наведіть приклад.

38. Особливості наукових суперечок? Наведіть приклад.

39. Особливості парламентської еристики? Наведіть приклад.

40. Особливості журналістської еристики? Наведіть приклад.

41. Універсальна модель суперечки? Наведіть приклад.

42. Чому люди сперечаються? Їх цілі та мотиви

**ПРИКЛАД БІЛЕТУ ДО ЕКЗАМЕНУ**

***Форма***

| Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»  КАФЕДРА / ЦИКЛОВА КОМІСІЯ туризму, документних та міжкультурних комунікацій\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  Освітній ступінь / освітньо-кваліфікаційний рівень: бакалавр\_\_\_\_\_\_\_\_\_  Усі спеціальності / спеціальність \_242 «Туризм»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  Семестр: осінній / весняний  Навчальна дисципліна: Еристика.Теорія та практика аргументації  **ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 1**  1. Що вивчає еристика? Яке її місце в туристичному менеджменті?  2. Виникнення та основні етапи розвитку еристики?  3. Як можна визначити поняття «суперечки»?  Затверджено на засіданні кафедри /циклової комісії туризму, документних та міжкультурних комунікацій  Протокол № 1 від «27» серпня 2019 року.  Завідувач кафедри / голова циклової комісії \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  (підпис) (ПІБ)  Екзаменатор \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  (підпис) (посада, ПІБ) |
| --- |

**7. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

1. Опорний конспект лекцій

2. Електронний навчально-методичний комплекс дисципліни на платформі Інтернет-підтримки дистанційного навчання Moodle.

3. Контрольні питання з курсу.

4. Індивідуальні завдання для проведення поточного модульного контролю з дисципліни.

5. Мультимедійні презентації з курсу

**7.1.** **Навчально-методичне забезпечення для інклюзивного навчання:**

*Застосування диференційованого підходу до процесу навчання й оцінювання знань, умінь і здібностей студентів з інвалідністю.*

Диференційоване викладання передбачає створення навчального середовища та організацію навчального процесу таким чином, щоб забезпечити успішне опановування дисципліни студентами з різними освітніми потребами (з порушеннями психофізичного розвитку, з обдарованістю, з різних культур).

Основоположним принципом диференційованого викладання є застосування різноманітних форм організації навчального процесу. Їх використання допомагає педагогам врахувати у навчальному процесі такі студентські відмінності:

рівень підготовленості – через коригування темпу навчання та рівня складності матеріалу;

індивідуальні стилі навчання – через організацію численних видів діяльності, щоб студенти мали змогу отримувати та опрацьовувати інформацію в різний спосіб, на різних рівнях;

інтереси – спираючись на схильності, зацікавлення та бажання самого студента опанувати певну тему чи виробити певне вміння.

Виходячи з цих положень, можна окреслити три підходи до диференціації викладання:

1) адаптація змісту, процесу та продукту навчальної діяльності;

2) варіювання вимог щодо ступеня виконання завдань студентами на окремому заняття або впродовж вивчення ширшої теми;

3) застосовування широкого спектру форм і методів організації навчальної діяльності; та виокремити чотири фактори, що забезпечують диференційоване викладання: а) зосередження на головних поняттях, ідеях та вміннях у кожній темі навчальної дисципліни; б) урахування індивідуальних відмінностей студента; в) поєднання оцінювання та викладання; г) постійна адаптація, модифікація змісту, процесу (методів і форм) та продукту навчальної діяльності.

Про диференційоване викладання можна говорити як про підхід, який демонструє: прийняття викладачем різноманітності студентського колективу (різні рівні базових і поточних знань студентів, їхня підготовленість, навчальні інтереси, індивідуальні стилі навчання); навички педагога щодо організації процесу навчання студентів з різними навчальними можливостями в умовах однієї академічної групи; прагнення викладача просувати студентів на більш високий рівень, забезпечуючи їм особистий успіх та надаючи необхідну підтримку і допомогу.

1. Електронний навчально-методичний комплекс дисципліни на платформі Інтернет-підтримки дистанційного та відкритого навчання Moodle.

2. Адаптованіконтрольні питання з курсу.

3. Адаптовані індивідуальні завдання для проведення поточного модульного контролю з дисципліни.

4. Адаптовані мультимедійні презентації з курсу

**7.2.** **Глосарій**

**(термінологічний словник)**

**Агітація** (з лат. *agitatio*– «спонукання») – закликання, спонукання до  
 певних дій. Здебільшого А. застосовують у *політичному красномовстві*

**Агональна риторика** (з гр. *αγυν* – «змагання», «суперечка») – один з  
 видів риторики, так звана «змагальна» риторика. А. р. передбачає наявність сторін, які засобами усного слова домагаються переваги чи перемоги у певній сфері: у суперечці, переговорах, словесних змаганнях (наприклад, у *дотепності*, інтелектуальності, *красномовстві*). А. р. також називають риторикою конфронтації, конфліктного спілкування (може включати вербальну агресію, хоч і не обов’язково передбачає її). А. р. інколи протиставляють класичній риториці як мистецтву переконання та красномовства. А. р. відома ще з Давньої Греції, саме там вона стала знаряддям боротьби за владу, поширення філософських ідей. Одними з перших агональних риторів були *софісти.* А. р. іноді розуміють як керування людською поведінкою засобами усного чи писемного мовлення, коли один (чи кілька) співрозмовників стають об’єктом впливу сильнішого промовця.  
  **Агресивність** (з лат. *agressio*– «нападати») – схильність особи до деструктивної поведінки, спалахів гніву чи злості, грубості, завдання шкоди іншим людям тощо. Вияв А. завжди є порушенням норм поведінки в суспільстві*.* Риторові потрібно максимально контролювати А. як особистісну рису, бо вона стає на заваді публічному мовленню, завдає дискомфорту слухачам.

**Аксіома** (з гр. *ἀξίυμα* – «твердження», «положення») – твердження, яке не потребує доведення; самоочевидна істина. Наприклад: «Усі люди помирають», «Після весни настає літо». У *суперечці* (як і в монологічному мовленні) А. може відігравати роль сильного *аргумента.*

**Актуальність промови** – відповідність теми та змісту промови інтересам *аудиторії*. А. п. передбачає, що під час публічного виступу прозвучить свіжа, цікава, важлива для слухачів інформація.

**Алогізм** – нелогічне міркування, що порушує *закони логіки*; логічна помилка. Навмисний А. є *софізмом*. А. розглядають також як *стилістичну фігуру*. Наприклад: «Випробовуючи новий маршрут у непролазних хащах, команда туристів заблукала, а Василь знепритомнів». У цьому разі А. використовують для привернення уваги слухачів і з гумористичною метою.

**Анонімного авторитету прийом** – один з *вивертів у сперечанні*, коли  
 аргументом виступає певний невідомий авторитет, конкретне ім’я чи посада якого не названо. Наприклад: «Британські вчені довели, що сіроокі люди частіше страждають на депресію, ніж кароокі», «Лікарі визнають безсумнівну користь цього препарату», «Однин з працівників обласної ради, що забажав залишитися анонімним, підтвердив численні факти корупції в цій установі».  
  **Антитеза** (від гр. *ἀνηίθεζιρ*– «протиставлення») – одна зі *стилістичних фігур*, яка полягає в зіставленні протилежних явищ і понять.  
 Наприклад, на А. побудовано промову *Іларіона* «Слово про закон і благодать», у якій Слово (Старий Заповіт) протиставлено Благодаті (Новому Заповітові). Як риторичний прийом підсилює виразність промови, допомагає підкреслити контрастні явища чи поняття, про які говорить оратор.

**Аргумент** (від лат. *argumentum*– «доказ», «тема», «основа») – це висловлювання, яке доводить істинність *тези*, обґрунтовує її (у монолозі оратора чи під час суперечки), або ж заперечує тезу опонента в суперечці; те саме, що доказ. Аргументи поділяють на *логічні* та *емоційні.* Див. також  
 *виверти у сперечанні.*   **Аргумент до авторитету (до скромності)** (лат. *argumentum ad verecundiam*) – один з *емоційних аргументів*, доведення власної *тези* чи спростування тези опонента посиланням на авторитет (видатних людей у певній галузі, загальноприйнятих суспільних норм, посад, власний авторитет тощо), що саме по собі має свідчити про правильність чи неправильність якоїсь позиції. Наприклад: «Як один з провідних дослідників цього питання, я заявляю…», «Керуючись словами провідника української нації Т. Шевченка…», «Наша консервативна галицька мораль не схвалює того, щоб…» тощо. Іноді власну позицію обґрунтовують, покликаючись на авторитетну, однак не компетентну в певному питанні особу. Наприклад: «У цьому ресторані прекрасна французька кухня, недарма тут часто вечеряють футболісти команди «Динамо».  
  **Аргумент до вигоди** (лат. *argumentum ad utili*) – один з *аргументів*, доведення *тези* вказуванням на користь, яку отримають опонент чи слухачі, погодившись з позицією оратора. А. д. в. дуже сильний, адже стосується особистих інтересів людей.

**Аргумент до гаманця** (лат. *argumentumadcrumenam*) – один з *емоційних аргументів*, доведення власної *тези* чи спростування тези опонента з позиції, що гроші та матеріальні цінності є мірою істинності, відповідно, має рацію той, хто багатший.  
  **Аргумент до давнини** (лат. *argumentumadantiquitam*) – один з *емоційних аргументів*, який полягає в доведенні правильності чи переваги  
 якоїсь позиції тим, що там само вважали чи робили з давніх часів. Наприклад: «Саме таких поглядів дотримувалися наші видатні предки…»,  
  **Аргумент до жалю** (лат. *argumentum ad misericordiam*) – один з *емоційних аргументів*, яким оратор намагається викликати співчуття до себе або до того, про що говорить. Цей доказ часто використовують у суперечках, де прийняте рішення може мати конкретні наслідки. Наприклад: «Тільки подумайте, що буде з сім’єю підсудного, якщо він опиниться за ґратами», «Цим рішенням ми прирікаємо сотні сиріт на жебрацьке існування».  
  **Аргумент до кількості** (лат. *argumentumadnumeram*) – один з *емоційних аргументів*, яким оратор апелює до кількості тих, хто підтримує чи може підтримати його *тезу*. Наприклад: «Тридцять мільйонів українців не можуть помилятися», «Так роблять усі», «Усі мої знайомі вважають саме так»,тощо.  
  **Аргумент до Лазаря** (лат. *argumentumadLazarum*) – один з *емоційних аргументів*, що полягає в доведенні власної *тези* чи спростування тези опонента з позиції, що має рацію той, хто бідніший (перед такою особою виникає менше спокус, вона менш корислива тощо). Протилежний *аргументові до гаманця,* Наприклад: «Це бідна, але чесна людина», «Мій банківський рахунок свідчить про те, що мені не затьмарює очі користолюбство».  
  **Аргумент до незнання** (лат. *argumentumadignorantiam*) – один з *емоційних аргументів*, коли для доведення власної тези посилаються на відсутність достовірного знання про її заперечення, тобто істинним є все е,  
 що не заперечене. Наприклад: «Бога не існує, бо ніхто ще не довів його існування», «Усі спроби знайти переконливі фотографії НЛО були марними.  
  **Аргумент до новизни** (лат. *argumentumadnovitam*) – один з *емоційних аргументів*, який полягає в доведенні правильності чи переваги  
 якоїсь позиції лише тим, що вона є новою на сьогодні. Наприклад: «Це найновіша розробка, тому нам необхідно її придбати».  
  **Аргумент до нудоти** (лат. *argumentumadnauseam*) – один з *емоційних аргументів*, коли для доведення своєї позиції використовують багаторазове повторення одного й того самого (можливо, різними словами). Наприклад,  
 багаторазове повторення у рекламі висловів про якість і користь певного  
 продукту.  
  **Аргумент до особи** (лат. *argumentumadhominem*) – один з *емоційних аргументів*, коли для доведення власної *тези* чи спростування тези опонента звертаються до самої особи суперника, зважають на її особисті риси, деталі біографії.  
  **Аргумент до пихи** (*captatiobenevalentiae*) – один з *емоційних аргументів*, коли вдаються до похвали, лестощів на адресу суперника або ж слухачів, щоб заохотити їх погодитися з позицією сперечальника.  
  **Аргумент до публіки** (лат. *argumentumadpopulum*) – один з *емоційних аргументів*, за якого для доведення власної тези апелюють до громадської думки, орієнтуються на почутя та емоції аудиторії. Наприклад:  
 «Хіба ми, громадяни своєї країни, не повинні дбати передовсім про власні  
 інтереси?».  
  **Аргумент до сили (паличний доказ)** (лат. *argumentum ad baculum*) –  
 один з *емоційних аргументів*, коли для доведення власної тези посилаються на силу як засіб переконання супротивника. Наприклад: «Ви можете не погоджуватися з рішеннями керівництва, але пам’ятайте, що на вашу посаду знайдеться багато претендентів». По суті, є різновидом *аргументу до страху*.  
  **Аргумент до страху** (лат. *argumentum ad metum*) – один з *емоційних аргументів*, заснований на залякуванні супротивника чи аудиторії.**Аргумент емоційний (психологічний)** – *аргумент*, звернений до почуттів та емоцій аудиторії чи опонента (у разі ведення *суперечки*). Його мета – викликати певний емоційний стан, вплинути на почуття та емоції. Серед А. е., зокрема: *аргумент до людини, до сили, до пихи, до жалю, до авторитету*. Нерідко А. е. стають *вивертами у сперечанні.*  **Аргумент, заснований на фактах** (лат. *argumentumadrem*) – істинний *аргумент*, що полягає в наведенні фактів, які підтверджують *тезу*.  
  **Аргументація** (від лат. *argumentum*– «доказ», «тема», «основа») – процес доведення власної точки зору й переконання опонента в її прийнятності; добір *аргументів* на захист власної *тези* або на спростування тези опонента під час суперечки.

**Аудиторний шок (ораторська лихоманка)** – сильний страх, який передує виступові або охоплює оратора безпосередньо під час промови. На  
 відміну від *хвилювання під час виступу* А. ш. перешкоджає виголошенню промови. Під час А. ш. оратор відчуває надзвичайно сильний стрес, може забути текст промови, у нього може погіршитися фізичне самопочуття, збитися дихання, змінитися голос, *дикція* може стати нерозбірливою. Причинами А. ш. стають надмірна зануреність у власні переживання, брак упевненості в собі, попередній негативний досвід чи взагалі брак досвіду  
 публічного мовлення, недостатня підготовленість оратора. Щоб запобігти А. ш., можна вживати тих самих заходів, що й для подолання *хвилювання під час виступу*, крім того, виступові має передувати позитивна самоналаштованість оратора.

**Блефування** (з англ *bluff* – «обман») – навмисне введення в оману з метою перебільшити власні сили, можливості, значення, знання тощо. Під час сперечання опоненти можуть використовувати Б. як *виверт у сперечанні*, наприклад, покликаючись на вигадані знайомства, дипломи тощо.

**Вибір теми** – перший і дуже важливий етап у роботі над підготовкою промови. Він залежить від *мети виступу* й особливостей оратора. Іноді тема є наперед заданою. Однак коли тему потрібно вибрати самостійно, варто відштовхнутися від власного досвіду – вона має відповідати можливостям промовця (до прикладу, не кожен здатен виступати на розважальні теми чи виголошувати *надихальні промови*) та його інтересам. Крім того, тема має зацікавити *аудиторію*. Гарантією успіху теми є *актуальність* (має зачіпати особисті, індивідуальні чи групові інтереси слухачів, стосуватися найгарячіших на сьогодні питань), новизна, гострота (зіткнення протилежних точок зору, наприклад «Паління: шкода чи користь?»), гарне формулювання (цікаве, лаконічне, зрозуміле, не надто складне для сприйняття). Тема має зацікавити і, якщо можливо, заінтригувати слухачів.

**Виверт у суперечці** – навмисне порушення логіки викладу під час сперечання для того, щоб переконати опонента чи публіку у правильності власної позиції чи заперечити позицію та аргументи суперника; прийоми, якими прагнуть полегшити суперечку для себе й ускладнити її для опонента. До типових В. у с. належать *аргумент до жалю, до гаманця, до кількості, до особистості, до сили, до страху, атаки запитаннями прийом* та ін.

**Вигук риторичний** – одна з *риторичних фігур*, окличне речення, яким промовець виражає сильну емоцію або заклик до чогось. Наприклад: *Ох, уже ці забобони! Бережімо природу!*

**Висновки** – короткий огляд, стислий узагальнений зміст усього, що сказано у промові. В. – важлива частина промови, адже в них ще раз роблять акцент на основній думці. Композиційно В. розташовують у *закінченні промови*. Зміст В. залежить від мети публічного виступу, наприклад, в *інформаційній промові* В. може бути короткий переказ сказаного, у *переконувальній* – *ідея* промови, яку аргументували в *головній частині,* у *закличній* – безпосередній заклик до певних дій тощо.

**Відповіді запитанням на запитання прийом** – один з *вивертів у сперечанні*, який полягає в тому, що на *запитання* відповідають іншим запитанням. Метою В. з. н. з. п. є збити опонента з пантелику чи поставити у незручне положення і так все-таки уникнути відповіді. Прикладами В. з. н. з. п. є запитання: «А з якою метою ви цікавитеся?», «Подумайте, чи маєте ви моральне право ставити такі запитання?» і т. д.

**Відстань від слухачів** – дистанція між промовцем і першим рядом слухачів. Під час вибору В. в. с. варто орієнтуватися на оптимальну видимість оратора з залу. Наприклад, у разі виступу в класичній аудиторії оптимальним розташуванням для промовця є таке, коли між ним та крайніми слухачами справа та зліва утворюється рівносторонній трикутник, адже так найлегше підтримувати зоровий контакт з усіма присутніми. Однак відстань не має становити більш ніж 3,5–4 м. При цьому варто стояти трохи віддалік від задньої стіни (для ліпшого поширення голосу у приміщенні). Якщо слухачі зайняли останні ряди, а перші залишаються порожніми, варто попросити присутніх пересісти ближче. Коли в залі присутні більш ніж 70 осіб можна виступати стоячи на підвищенні, в іншому разі краще залишатися на одному рівні зі слухачами.

**Гучність голосу** – змінна якісна характеристика голосу *промовця* під  
 час публічного виступу, керована *сила голосу*. Г. г. можна варіювати залежно від того, про що йдеться, від *пафосу* оратора. Силою звуку виділяють найважливіше. Під час виступу головне підтримувати таку силу голосу, яка дає змогу всім слухачам добре чути промову. Г. г. прямо залежить від розміру аудиторії й кількості слухачів. Під час вибору оптимальної гучності варто керуватися «правилом третини», тобто уявити, що за останнім рядом слухачів сидить ще третина залу і намагатися розмовляти з такою силою голосу, щоб ця уявна третина почула промову. Під час виступу збільшувати Г. г. треба не напруженням голосових зв’язок, а підсиленням потоку повітря під час дихання, при цьому підвищуючи чіткість *артикуляції* й сповільнюючи *темп мовлення*. Під час суперечки Г. г. не повинна відігравати роль *аргументу*.

**Дебати** (від фр. *débates*) – заздалегідь організоване публічне обговорення питань, за якого учасники викладають власні ідеї, програми, погляди на вирішення важливих громадських та державних проблем. Переважно участь у Д. беруть двоє осіб. Мета учасників Д. – переконати аудиторію у власній правоті. Д. стосуються передусім *політичного*, а також  
 *юридичного красномовства.*

**Демагогія** (гр. *δημαγυγία*– «веду народ») – сукупність прийомів маніпулювання громадською думкою в корисливих цілях. Д. застосовують у публічному мовленні: в політиці, громадському житті, рекламі. Д. передбачає свідоме спотворення фактів, приховування дійсного стану справ, використання неправдивої інформації та обіцянок, які неможливо виконати. Серед ознак Д. виділяють надмірний пафос, пишномовність, гучні заяви, приниження опонентів, спекулювання потребами і сподіваннями людей. Д. використовують, щоб відволікти увагу від гострих політичних і соціальних проблем, досягти політичних, групових чи особистих цілей. У Давній Греції демагогами називали ораторів, які вміли багато та велемовно говорити й цим активно впливати на громадян. З часом, унаслідок того, що чимало правителів дискредитувало себе через зловживання владою, це поняття набуло негативного відтінку. Зараз Д. розглядають як потужний засіб маніпулювання масовою свідомістю.

**Дискурс** (з фр. *discours*– «промова», «виступ») – висловлення як безпосередня мовленнєва діяльність, реалізована в певній життєвій ситуації, формі спілкування, а також певних соціальних і культурних умовах; єдність мовленнєвих і позамовленнєвих чинників, яка дає уявлення про учасників спілкування, їхні цілі й переконання, умови створення і сприймання висловлень.  
 **Дискурсивна риторика** – риторика *дискурсу*, яка вивчає щоденне мовне спілкування в різних сферах людського життя.  **Дискусія** (від лат *discussio* – «розгляд», «дослідження») – один з жанрів *діалогічного красномовства*, форма колективного обговорення проблем. Переважно Д. є публічною, її ведуть за певними правилами. Призначення Д. – виявити й зіставити різні погляди для того, щоб дійти спільного висновку й відшукати правильне вирішення проблеми. На відміну від *полеміки*, метою Д. є не утвердження чиєїсь точки зору, а пошук компромісного варіанта, який задовольнить усіх учасників, пошук істини. Д. передбачає толерантність співрозмовників. Тема Д. може бути сформульована заздалегідь.

**Диспут** (від лат. *disputare* – «досліджувати», «сперечатися») – один з жанрів *діалогічного красномовства,* публічна суперечка на заздалегідь обрану, переважно наукову тему між попередньо визначеними опонентами.  
 Д., як правило, проводять, щоб знайти шляхи для вирішення складної, важливої для присутніх проблеми.

**Доведення до абсурду прийом** – один з *вивертів у сперечанні* (*софізмів*, логічних помилок), коли з поглядів і тверджень суперника роблять необґрунтовані висновки, приписують розвиткові ситуації абсурдні наслідки. Наприклад: «Якщо ми толерантно ставитимемося до людей нетрадиційної орієнтації, наша молодь стане гомосексуалістами і нація просто вимре», «Коли знизити вік, з якого можна вживати пиво, з 18 до 16 років, ми скоро дійдемо до того, що діти питимуть його замість материнського молока».

**Елокуція** (від лат. *eloquor*– «висловлююсь», «виголошую промову») – один з розділів *класичної риторики*, який вивчає виразність промов і їх мовне оформлення. Е. займається, зокрема, питаннями *правильності*, *доречності*, *виразності*, *змістовності*, *точності* мовлення оратора, використання у промовах оптимальних мовних засобів. Е. також розглядають як один з етапів роботи над промовою, на якому текст ораторського твору записують, намагаючись вжити ті мовні засоби, які найкраще сприйме очікувана аудиторія. Е. тісно пов’язана зі стилістикою. Підрозділом Е. *елоквенція.*

**Еристика** (з гр. ἔ*πιζηικήρ ηέσνη* – «мистецтво сперечання») – підрозділ *риторики*, який вивчає правила та прийоми сперечання. Предметом Е. є *суперечка*. Е. досліджує види суперечок, етапи їх ведення, способи доводити власну думку та спростовувати позицію суперника, типові помилки під час сперечання, типи *аргументів* та ін. Е. інколи розглядають ширше – як риторику діалогічного мовлення. Е. зародилася в Давній Греції та пов’язана з діяльністю *софістів*.

**Запитання** – звертання до когось з метою отримати певну інформацію. Будь-яке З. містить вихідну інформацію, а також вказівку на брак іншої інформації. За структурою З. бувають простими і складними (складні можна розчленувати на два чи більше питань, наприклад: «Чи правда, що холодна погода утримається на сході і півдні країни?»). Залежно від логічної структури виділяють уточнювальні, або закриті, З. (спрямовані на з’ясування істинності певного твердження, передбачають відповідь «так» або «ні») та доповнювальні, або відкриті, З. (передбачають отримання нових знань про проблему). У дискусії вживання складних З. може заплутати опонента, тому варто користуватися простими. За характером З. бувають нейтральними, доброзичливими й недоброзичливими. За формою З. поділяють на коректні (в основі яких правильне, істинне судження) й некоректні. Приклад некоректного, провокаційного З.: «Що найчастіше викликає у вас конфлікти з колегами?».

**Імідж оратора** (з англ. *image*) – уявлення, думка про оратора, яке складається в аудиторії у результаті його виступу. І. о. складається з зовнішнього образу (*вигляд оратора,* його *міміка, жести, поза*) та внутрішнього образу (вміння промовця спілкуватися, володіти мовою, риси характеру тощо). І. о. формується у слухачів під впливом раціональних та емоційних чинників, може містити як реальні, так і домислені характеристики постаті промовця.

**Колоквіум** (з лат. *colloquium* – «розмова», «бесіда») – одна з форм навчальних занять, яка передбачає бесіду викладача зі студентами чи учнями для встановлення їхнього рівня знань. Також К. називають збори, на яких заслуховують та обговорюють доповіді з проблемних наукових питань. К. належить до сфери *академічного красномовства.*

**Контакт з аудиторією** – взаємодія та взаєморозуміння оратора й слухацької *аудиторії,* спільність їхнього психічного стану. К. з а. виявляється у співпраці оратора та слухачів, коли присутні уважно стежать за ходом думок промовця. Ознаки встановленого К. з а. – позитивна, *конструктивна реакція аудиторії*, зовнішні прояви уваги слухачів (погляди спрямовані на промовця, ствердні кивки, посмішки, слухачі ніби нахиляються вперед, тиша в аудиторії тощо). К. з а. може бути стійким і нестійким, повним або частковим. Багато залежить від *теми промови*, ораторської майстерності промовця, зокрема вміння використовувати *засоби керування увагою аудиторії*, від особливостей, уподобань та інтересів самих слухачів. Ораторові потрібно встановити зі слухачами *зоровий контакт.* Встановленню К. з а. не сприяють зарозумілість промовця, *багатослів’я*, занадто розтягнутий виклад, *конфлікти* зі слухачами тощо. Вміння встановити К. з а. – важлива складова риторичного мистецтва.

**Конфліктна реакція аудиторії** – така реакція на публічну промову, коли слухачі не бажають слухати й розуміти промовця, різко йому опонують (часто не дослухавши виступ до кінця), виявляють негативні емоції. Причиною її виникнення можуть стати первинна недовіра до промовця через його *імідж*, моральні якості, політичну позицію тощо, протилежні погляди оратора і слухачів на певні питання. К. р. а. може виявлятися через вигуки з залу, перебивання промовця, некоректні запитання, загальний шум тощо. Виникненню К. р. а. можуть сприяти окремі негативно налаштовані слухачі, що підбурюють решту публіки проти оратора. У разі такого реагування на виступ промовець може спробувати знайти спільні погляди в конфліктному питанні і, відштовхнувшись від цього, привернути до себе симпатію негативно налаштованих слухачів. При цьому варто залишатися максимально ввічливим і тактовним, не піддаватися на грубі провокації з боку аудиторії, намагатися обережно підібрати слова для заспокоєння слухачів.

**Кульмінація** (з лат. *culmen* – «вершина») – у промові момент найвищого напруження, найбільшого емоційного впливу на слухачів. Найчастіше К. виступає чітко сформульована *ідея*, це може бути також заклик до чогось, повідомлення основної, несподіваної чи найцікавішої інформації. Зазвичай К. розташована ближче до кінця *головної частини промови.*  **Культура мовлення** – дотримання *мовних норм* в усному та писемному мовленні, а також майстерне вживання мовних засобів залежно від мети й обставин спілкування. Окрім *правильності*, К. м. також включає такі особливості, як *багатство, виразність, точність, ясність, доречність мовлення.* К. м. – одна зі складових *риторичної культури* і загалом культури людини, тож К. м. повинен володіти кожен, хто виступає публічно.

**Маніпуляція словесна (маніпуляція мовна) –** різновид усвідомленого прихованого мовленнєвого впливу на людину за допомогою спеціально підібраних фраз з метою змінити її наміри, сприйняття чи поведінку на користь суб’єкта М. с. М. с. можуть здійснювати за допомогою доведення, переконання, вмовляння, скиглення, навіювання, прохання, наказу, примусу, також засобами М. с. можуть бути двозначність, помилкова аналогія, тематичне перемикання, заміщення суб’єкта дії, підміна нейтральних понять лексикою емоційно-експресивного забарвлення тощо. Лексичними засобами М. с. слугують *евфемізми* і дисфемізми, синонімія тощо. Для маніпулятивного впливу характерна прихованість, завуальованість намірів маніпулятора. Іноді засобом М. с. називають мовленнєву *агресію*, проте такий засіб порушує прихованість позиції того, хто маніпулює. Найчастіше М. с. використовують у *політичному* та *рекламному красномовстві*, у публікаціях ЗМІ, а також у щоденному спілкуванні.

**Множинне питання** (лат. *pluriuminterrogationum*) – один з *вивертів у сперечанні* (логічних помилок, *софізмів*), коли опонентові ставлять кілька запитань, по суті, поєднаних в одне ціле, на яке очікують тільки відповіді «так» чи «ні». Наприклад: «Тебе підвищили через підлабузництво чи завдяки родинним зв’язкам?», «Ви приберете кабінет зараз чи потім?».

**Навіювання** – один з психологічних методів *впливу* на людей, який полягає в тому, що мовець «заражає» своєю думкою слухачів, «вселяє» інформацію в їхню підсвідомість, а слухачі сприймають її не аналізуючи, не мислячи критично. Н. буває пряме (усвідомлене, безпосередньо спрямоване на конкретну аудиторію й відкрито сформульоване) і непряме (сформульоване непрямо, зреалізоване зазвичай за допомогою натяків, як елемент маніпулятивних технологій). Для Н. використовують як вербальні,  
 так і *невербальні засоби*. У вербаліці за умов Н. головну роль відіграє форма побудови висловлювання. Оратор використовує Н. для емоційного впливу на аудиторію. Тут великої ваги набуває *модуляція голосу, інтонація, тембр, темп, дикція* тощо. Н. є одним з головних методів впливу на слухачів у *суспільно-політичному*, *рекламному красномовстві*. Приклад прямого Н.: «Обов’язково проголосуйте за Іваненка Петра Олексійовича як кандидата в мери нашого міста». Приклад непрямого Н.: «Іваненка Петра Олексійовича підримує більшість громадян нашого міста. Він обов’язково стане мером».

**Невербальні засоби під час виступу** (з *не-* і лат. *verbum* – «слово») – несловесні способи викладу матеріалу, що супроводжують мовне вираження тексту. Н. з. п. ч. в. є своєрідними комунікативними кодами й охоплюють кінесику (*жести* і рухи), паралінгвістику (звуковий код – *тембр, гучність голосу* тощо), фізіономіку (*міміку*, зовнішність), *проксеміку* (код простору), окулесику (візуальний код) тощо. Н. з. п. ч. в., тобто міміка, жести, манера спілкування, *поза*, одяг, мова простору тощо передають *аудиторії* від 60% до 80% інформації про оратора. Н. з. п. ч. в. слугують для підтримання уваги слухачів, додають промові емоційності. Оратор повинен користуватися Н. з., бо нерухомого промовця не сприймають слухачі, а невербаліка додає виступові динаміки. Проте використання Н. з. п. ч. в.варто контролювати, щоб вони були доречними й не надмірними. Водночас невербальна поведінка слухачів дає ораторові змогу визначати реакцію аудиторії на ту чи ту частину виступу й на промову загалом та корегувати свої мисленнєво-мовленнєві та невербальні дії.

**Опонент** (з лат. *opponens*– «той, що заперечує») – особа, що заперечує в публічній бесіді висунуту *тезу* іншої людини, тим самим стаючи учасником *суперечки*, інакодумним до *пропонента*, антагоністом. Особи О.  
 та пропонента обов’язкові в *еристиці* (риториці суперечки), тому важливо  
 вміти бути конструктивним О. Офіційний О. публічно опонує, тобто виступає на захисті дисертації на здобуття наукового ступеня, аналізуючи плюси й мінуси наукової роботи. Таке публічне мовлення вимагає від О. риторичних знань, умінь і навичок.

**Оратор** (з лат. *oro* – «говорю») – особа, яка виголошує публічні промови і володіє *красномовством* (по-мистецьки вправно виступає перед аудиторією); те саме, що *промовець*. Ораторська мова публічна, тому тут особливо виявляється риторична майстерність. Адвокат, політик, педагог, журналіст тощо можуть зазнати професійної невдачі й не досягти успіху, якщо є невдалими О., не володіють даром красномовства. Щоб стати успішним О., треба наполегливо здобувати риторичні знання, уміння й навички.

**Підміни тези прийом** – *логічна помилка* чи *виверт у сперечанні,* який трапляється тоді, коли промовець замість заявленої *тези* обґрунтовує іншу, вужчу чи ширшу за значенням від попередньої. П. т. п. частий у тих ситуаціях, коли оратор недостатньо володіє матеріалом або надмірно захоплений виступом; як наслідок, губиться стрижень міркувань: не довівши попередньої тези, промовець переходить до іншої.

**Полеміка** (з гр. *πολεμικά*– «воєнне мистецтво» від *πολέμιορ*– «воєнний», «ворожий») – різновид *суперечки*, у якій кожна зі сторін прагне відстояти власний, принципово протилежний від інших погляд. На відміну від *дискусії*, метою П. є утвердження однієї точки зору як правильної. У риториці особливості ведення П. вивчає *еристика*.  
  **Полемічний прийом** – прийом (зазвичай мовленнєвий), який застосовують для перемоги в *полеміці*. До П. п. належать використання *гумору, іронії, сарказму*, *доведення до абсурду аргументів опонента*, *бумеранга прийом*, *атака запитаннями* тощо.

**Пропонент** (з лат. *propono* – «пропонувати») – особа, яка ініціює обговорення, пропонує певну *тезу*, аргументуючи її; фактично П. є зачинателем й основоположником *суперечки*, протагоністом. П. є учасником суперечки разом з *опонентом* (антонімне до П. поняття), тому особа П. є об’єктом вивчення *еристики*. Одне з найголовніших риторичних умінь, яким повинен бездоганно володіти П., є вміння аргументувати, обґрунтовувати власну позицію.

**Психологічний портрет аудиторії** – образ слухацької *аудиторії*, який *промовець* створює на основі вивчення її соціально-демографічних, соціально-психологічних та індивідуально-особистісних ознак (таких як спосіб життя, система цінностей, життєва позиція, вид зайнятості, поведінкові звички, мотиви поведінки та ін.). Див. *моделювання аудиторії  
 закон.*  **Публіка** (від лат. *publicus*– «суспільний») – група людей, які мало взаємодіють між собою, а перебувають де-небудь лише як глядачі, слухачі, відвідувачі. П. також називають слухацьку *аудиторію* під час публічного виступу*.*

**Риторика** (від гр. *рηηοπική*– «наука ораторського мистецтва») – наука про *красномовство*, *ораторське мистецтво*; Р. вивчає способи *ереконання* та *впливу* на *аудиторію* з урахуванням її особливостей. Як наука Р. виникла в Давній Греції. В Україні поширення Р. припало на кінець XVI – поч. XVII ст. й пов’язане з постанням *братських шкіл* і вищих навчальних закладів – *Києво-Могилянської* та *Острозької академій*. В україні Р. викладали у складі так званих *семи вільних мистецтв* (разом з діалектикою та граматикою входила до дисциплін тривіуму). Р. вивчає специфіку створення та виголошення *промов* (див. *закони риторики*). Див. також *класична риторика, неориторика.*

**Сильний аргумент** – обґрунтований *аргумент*, достатній для переконання кого-небудь у чомусь. У *суперечці* С. а. важко заперечити й не можна не брати до уваги. До С. а. належать, наприклад, незаперечні факти  
 судження, які з них випливають; статистичні дані; експериментально перевірені висновки; позиції експертів у тій галузі, про яку йдеться; свідчення очевидців певних подій тощо.

**Слабкий аргумент** – *аргумент*, не достатньо обґрунтований для  
 переконання кого-небудь у чомусь. С. а. викликає сумніви *опонентів*. До С. а. належать, наприклад, непоказові приклади та *аналогії*; докази, побудовані на основі суб’єктивних поглядів, відчуттів чи здогадів; *виверти у сперечанні*; *софізми*; аргументи, що містять *логічні помилки*; покликання на маловідомі авторитети тощо. Хорошому ораторові слід уникати С. а.

**Софізм** (з гр. *ζόθιζμα* – «мудрість», «хитрування», «вигадка», «головоломка») – помилкове міркування, некоректне доведення, засноване на свідомому порушенні *законів логіки*. С. винайшли й часто застосовували *софісти* для доведення потрібної їм позиції або просто для обґрунтування якої-небудь безглуздості (абсурду) чи твердження, яке суперечить загальноприйнятим уявленням. Вправляючись у використанні С., софісти часто вводили людей в оману, демонструючи власну інтелектуальну перевагу. Приклади класичних С. «Про ліки» («Ліки, які приймає хворий – це благо. Що більше блага, то краще. Отже, треба вживати якомога більше ліків»), «Про роги» («Те чого, ти не губив, ти маєш. Ти не губив роги? Отже, ти їх маєш»), «Про злодія» («Придбання хорошого – добра справа. Злодій не бажає придбати собі нічого поганого. Отже, злодій – добра людина»).

**Суперечка** – це комунікативна ситуація, що виражає будь-яке зіткнення думок, за якого кожна сторона відстоює власну позицію в процесі доведення і спростування та виявляє критичну оцінку погляду співрозмовника. С. як предмет риторики зародилася в Давній Греції. Ще в давньогрецькій міфології були богині С. – *Ериди*, які уособлювали дві моделі С.: діалектичну (заради досягнення істини) та еристичну (заради перемоги). Ці різновиди С. згодом обстоювали давньогрецькі філософи та ритори *Сократ* (діалектичну) та *софісти* (еристичну). Елементами С. зазвичай є *теза*, критика та спростування. Учасники суперечки: *опонент, пропонент, аудиторія* (остання не обов’язкова). С. поділяють на конструктивні (товариські) й деструктивні (ворожі); організовані та стихійні; за кількістю учасників – на монологічні*,* діалогічні*,* полілогічні; за метою – С. для досягнення істини, для переконання, задля перемоги, заради самого сперечання тощо; за формою проведення – усні та письмові (у формі листів, статей, письмових звернень). Жанри С.: *дискусія, полеміка, диспут, дебати*. Мистецтво С. в риторичній науці вивчає *еристика*.

**Факт** (від лат. *factum*– «зроблене») – подія або явище, які сталися насправді, і цьому є переконливе підтвердження; реальність, яка є очевидною і яку неможливо заперечувати. Оратор може використовувати Ф. як докази *тези* під час публічного виступу, а також у *суперечці*. Ф. належать до *сильних аргументів.*

**Ясність мовлення** – смислова прозорість мовлення, що забезпечує його зрозумілість, доступність для слухачів. Я. м. – одна з вимог *культури мовлення* загалом. Я. м. оратора передбачає, що *аудиторія* сприйме казане  
 абсолютно так само, як його розуміє сам промовець. Умовою Я. м. є його *точність*.

**7.3.**  **Література:**

**Основний посібник: Хоменко І.В. // Еристика: Підручник. – К., 2008.**

1. Афанасьєва Л.І. Основи красномовства: Навчально-методичний посібник. – Вид. 3-є доп. і переробл. – Кіровоград. 2014. – 108 с.

2. Бізнес-комунікації в міжнародному менеджменті. Навчальний посібник / Л.В. Батченко, І.С. Бондар, В.А. Русавська Бізнес-комунікації в міжнародному менеджменті.– Ліра-К., 2017. – 304 с.

3. Василенко І. А. Міжнародні переговори в бизнесі і политиці: стратегія, тактика, технології: навч. пос. / І. А. Василенко. — К.:, 2011. — 424 с.

4. Еристика та евристика: навч. посібн. / Я.С.Гнатюк. – Івано-Франківськ: Симфонія форте, 2013. – 268 с.

5. Роджер Фішер, Вільям Юрі, Брюс Паттон Шлях до ТАК: як вести переговори, не здаючи позицій / К.: Видавництво «Основи», 2018. –220с.

6. Культура української мови: Довідник / С.Я. Єрмоленко, Н.Я. Дзюбишина-Мельник, К.В. Ленець та ін.; За ред. В.М. Русанівського. – К.: Либідь, 1990. – 304 с.

7. Пол Екман Теорія брехні. Як визначити брехуна в бізнесі, політиці та приватному житті / Переклад Юрій Гордієнко. – КМ-БУКС, 2019. – 320 с.

8. Попович М.В. Нарис історії України. – К.: «АртЕк», 1999. – 728 с.: ил.

9. Сагач Г. Риторика. - К.: Рідна мова, 2000.–578 с. 10. Чорнобай О.Л. Теорія аргументації: основні філософсько-правові аспекти / Львівська політехніка. : код доступу: science.lpnu.ua> vnulpurn201683760 3.

**7.4.** **Інтернет-ресурси:**

1. Дискурс. Аргументація. <https://studfile.net/preview/8722359/page:8/>

2. Еристика. Лекції. https://moodle.znu.edu.ua/mod/page/view.php?id=57478 3. Полеміка у спілкуванні <https://pidru4niki.com/84458/dokumentoznavstvo/polemika_spilkuvanni>

4. Прийоми аргументації https://buklib.net/books/36794/

5. Риторика. Навчальні матеріали онлайн. http://pidruchniki.com/ritorika/.

6. Риторика Аристотеля <https://pidru4niki.com/20080215/ritorika/ritorika_aristotelya>

7. Риторика Цицерона <https://pidru4niki.com/18060203/ritorika/ritorika_tsitserona>

10. Солодка Л. Мистецтво суперечки <https://www.youtube.com/watch?v=qSzgmbW7ebA>

**8. МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ**

| **Форми занять** | **Наявне матеріально-технічне забезпечення** | **Необхіднеь матеріально-технічне забезпечення** |
| --- | --- | --- |
| Лекція | Кафедральна дошка для проектору | Ноутбук, проектор |
| Практичне заняття | Кафедральна дошка для проектору | Ноутбук, проектор |