

Код та назва дисципліни українською мовою/ Назва дисципліни англійською мовою	2ф-01-9 Анатомія переконання: природа сильних аргументів / The Anatomy of Persuasion: The Nature of Strong Arguments
Рекомендується для галузі знань (спеціальності, освітньої програми)	Для всіх галузей знань
Кафедра (зазначати повну назву кафедри)	Кафедра романо-германської філології
П.І.П. НПП (за можливості)	Кіркowska Інга Станіславівна
Рівень ВО	другий (магістерський)
КУРС, семестр (в якому буде викладатись)	1 курс, парний семестр
Мова викладання	українська
Пререквізити (передумови вивчення дисципліни)	Не передбачено
Чому це цікаво/треба вивчати	Цей курс може пояснити, як працює людська психологія, логіка та критичне мислення; як за допомогою мови та її законів можливо стати сильною особистістю, що впливає на події за допомогою слова. Цей курс забезпечує інтелектуальний самозахист, коли людина починає бачити, що нею намагаються маніпулювати через емоції або хибну логіку; ефективність у комунікації, коли людина витрачає менше слів, щоб досягти більшого результату, коли ідеї стають зрозумілими та вагомими; прийняття рішень, коли людина розуміє структуру доказів, вона краще аналізує інформацію перед тим, як зробити важливий вибір.
Перелік тем з дисципліни	1. Фундамент: Чому ми віримо в те, у що віримо? Психологія переконання, Когнітивні упередження, різниця між маніпуляцією та переконанням. 2. Анатомія аргументу (Модель Тулміна): твердження, докази, обґрунтування. 3. Класичний інструментарій (Тріада Арістотеля): Logos (Логос), Ethos (Етос), Pathos (Пафос). 4. Інтелектуальне фехтування (контраргументація): техніки спростування, як атакувати не людину, а структуру її аргументу, мистецтво переконувати, ставлячи правильні запитання. 5. Контекст та стратегія: аргументація в цифровому світі, публічний виступ та дебати, структура переконливої промови від вступу до заклику до дії.
Як можна користуватися набутими знаннями і уміннями (компетентність)	Компетентність у переконанні – це не теоретичний багаж, а «операційна система», яка працює у фоновому режимі під час будь-якої взаємодії. Набуті компетентності можуть використовуватися в професійній сфері, в особистій сфері, розвивати критичне мислення, публічні виступи та створення контенту. Курс

	сприятиме розвитку практичних навичок у веденні блогу або виступі на конференціях, допоможе структурувати виступ, вибудувати промову навколо «золотого трикутника» Арістотеля: де додати аргумент (Логос), де розповісти історію (Пафос) і як підкреслити свій досвід (Етос).
Очікувані результати навчання	Результати навчання будуть виражені не лише в знаннях («я знаю, як це називається»), а й у конкретних когнітивних навичках («я вмію це робити»). Зокрема: – керування конфліктами: перехід від режиму «суперечка» до режиму «дискусія»; – впевненість під час публічних виступів: побудова логічно бездоганної позиції, позбуття страху перед запитаннями; – гнучкість мислення: критичне ставлення навіть до власних переконань, що дозволить швидше навчатися та адаптуватися до змін.
Інформаційне забезпечення	1. Кругляк М. І. Аргументація. Матеріали II частини онлайн-курсу «Логіка, аргументація, критичне мислення».. Київ. 2021 257 с. 2. Смазнова І. Теорія та практика аргументації : навч.-метод. посіб. (для здобувачів вищої освіти магістер. рівня за профілем освітньої програми «Філософія медійних практик») [Електронне видання] / І. Смазнова, Л. Сумарокова, І. Матюшина, Л. Токар ; Нац. ун-т «Одес. юрид. академія». Одеса: Фенікс, 2023. 88 с. Режим доступу: https://doi.org/10.32837/11300.26243 3. Комаха Л.Г. Логічні засади аргументації у філософському знанні. Монографія. Київ. 2020. 360 с.
Види навчальних занять (<i>лекції, практичні, семінарські, лабораторні заняття тощо</i>)	Лекції, семінарські заняття
Вид семестрового контролю	диференційований залік
Максимальна кількість здобувачів на семестр/ Мінімальна кількість здобувачів	Без обмежень

Декан факультету

Ірина ПОПОВА