

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.2.1 «ЛОГИКА»

Автор: Старший преподаватель, Куралех Олег Николаевич

Код и наименование направления подготовки, профиля:

38.03.02 – Менеджмент

направленность (профиль) "Менеджмент спортивной индустрии"

Квалификация выпускника: Бакалавр

Форма обучения: очная

Цель освоения дисциплины:

План курса:

Тема 1. Значение логики в формировании мышления предпринимателя.

Особенности логики бизнеса, ее содержание.

Роль логического мышления в познании и профессиональной деятельности предпринимателя. Культура мышления, значимость последовательного, непротиворечивого и доказательного рассуждения в сфере бизнеса.

Важность использования логических норм и искусства красноречия в профессиональной деятельности. Особенности языка и логики бизнеса.

Тема 2. Специфика понятия, суждения и умозаключения в сфере бизнеса.

Основные формы мышления: понятие, суждение, умозаключение, их функционирование в сфере бизнеса.

Понятие как единица мышления. Его особенности в языке бизнеса.

Суждение и умозаключение как формы мышления. Виды умозаключений. Особенности и значимость дедуктивных и индуктивных умозаключений в профессиональной практике бизнесмена.

Тема 3. Основные логические законы и необходимость соблюдения их требований в деловой сфере.

Сущность законов логического мышления. Важность и особая значимость соблюдения требований логических законов и нормативных правил логического мышления в сфере бизнеса. Основные логические законы: закон тождества, закон непротиворечия, закон исключенного третьего, закон достаточного основания, их роль в деловых переговорах.

Правильное использование законов логики, их соблюдение и полное отражение результатов деловых переговоров в документации, характерной и необходимой для заключения контрактов в сфере бизнеса.

Тема 4. Логико-аргументативный процесс в сфере бизнеса. Деловой стиль аргументации. Логические императивы делового общения.

Аргументация и процесс формирования убеждений. Спор – искусство. Моральный кодекс спора.

Понятие аргументации. Аргументация и убеждение. Состав, субъекты и способы аргументации. Обоснование и критика, их виды. Правила и ошибки в аргументации и демонстрации.

Опровержение. Правила и методы опровержения. Этические императивы в аргументативном процессе.

Аргументы и доказательства в сфере бизнеса. Особая значимость и роль процедур логической аргументации, доказательства и опровержения в переговорах.

Тема 5. Бизнес-переговоры как форма делового общения. Логика, стратегия и тактика деловых переговоров.

Переговоры или умение договариваться - исключительный навык, применимый в любой области жизни.

Переговоры как один из видов делового общения. Цели и задачи переговоров.

Стратегия и тактика переговоров: подготовка к переговорам, психология переговоров, короткие переговоры, длительные переговоры, стандартные контракты, профессионалы и бюрократы, пути выхода из тупиковой ситуации на переговорах, этический кодекс переговоров.

Тема 6. Логичность, убедительность, естественность и уверенность в себе в деловом общении. Язык и речь в бизнесе.

Деловой стиль речи. Логичность как основное требование к речи. Естественность и уверенность в себе в процессе вербального взаимодействия в деловом общении. Методы выработки и повышения уверенности в себе. Эффект живой реакции. Поведение при вербальном взаимодействии – важный фактор эффективности переговоров. Координация речи и движения.

Паралингвистический способ связи, интонация.

Композиция речи как закономерное мотивированное содержанием и замыслом расположение всех частей выступления. Неразрывное единство и целостность всех частей речи. Особенности композиции речи в сфере бизнеса.

Императивы деловой речи: ясность, убедительность, четкость, краткость и выразительность. Роль слова как инструмента мысли и убеждения делового партнера. Субъективные и объективные причины непонятности речи. Вопросно-ответная форма речи. «Слова-паразиты» в речи, борьба с ними и методы их устранения.

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

Текущий контроль: Опрос, Диспут, Эссе, реферат, тест.

Промежуточная аттестация проводится в форме: зачета (устно) – деловая игра.

Основная литература:

1. Кириллов В.И. Логика: Учебник для бакалавров / В.И. Кириллов, А.А. Старченко; под ред. В.И. Кириллова - М.: Проспект, 2010, 2015. - 240 с./ЭБС BOOK.RU
2. Берков В.Ф. Логика ТетраСистемс 2014
<http://www.iprbookshop.ru/28110>
3. Моррис Р. Коэн Введение в логику и научный метод Социум
2010 <http://www.iprbookshop.ru/28706>