

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.02.01 Логика. Риторика

Автор: Зарецкая Е.Н., зав.кафедрой социально-гуманитарных дисциплин, д.ф.н.

Код и наименование направления подготовки, профиля: 38.03.02 Менеджмент
(Корпоративное управление)

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Форма обучения: очная

Цель освоения дисциплины:

Сформировать компетенции в области ведения себя в соответствии с требованиями ролевой позиции в командной работе, в области выстраивания и реализации траектории саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни, в области осуществления делового общения и публичных выступлений, ведения переговоров, совещания, осуществления деловой переписки и поддержания электронных коммуникаций.

План курса:

Тема 1. Аппарат формальной и математической логики

Логические отношения: конъюнкция, дизъюнкция, импликация, эквивалентность, отрицание. Типы отношений: бинарные, триадические, тетрадические, полиадические. Отношения однозначные и многозначные, симметричные и асимметричные. Рефлексивное отношение. Свойство транзитивности. Изоморфизм систем. Законы формальной логики: закон дистрибутивности, закон коммуникативности, закон ассоциативности, принцип гипотетического силлогизма, закон зачёркивания, импортация, закон введения, закон исключения, простой закон контрапозиции, закон объединения посылок. Понятия субъекта и предиката. Кванторы как логические операторы, которыми

задаются отношения между субъектом и предикатом, несущие информацию о количественной характеристике логического выражения. Квантор общности, квантор существования. Законы отрицания кванторов. Теория множеств. Понятие класса как совокупности объектов, имеющих один или несколько общих характерных признаков. Три правила универсального класса. Понятие множества, подмножества и элемента. Универсальные множества. Пустые класс, нулевые классы. Мощность множества. Объединение, пересечение и включение множеств. Дополнительное распределение. Правила теории множеств. Исчисления. Деления высказываний на аксиоматические и доказуемые. Виды высказываний: универсальные, условно-экзистенциальные, нормативные, условные. Логические процедуры с высказываниями. Исчисления классов. Исчисления предикатов. Содержательные и формализованные аксиоматические системы.

Тема 2. Логические категории и законы

Диалектика как наука об общих законах движения, развития и изменения мышления. Три основных закона диалектики: закон единства и борьбы противоположностей, закон перехода количественных изменений в качественные, закон отрицания отрицания. Формальная логика как наука, изучающая частные законы мышления. Четыре основных закона формальной логики: закон тождества, закон противоречия, закон исключённого третьего, закон достаточного основания. Софистика. Определение понятий. Правила деления объёма понятий. Классификации. Дихотомия. Трехотомия. Классификация понятий. Суждение как форма мысли, в которой утверждается или отрицается что-либо относительно предметов и явлений, их свойств, связей, и которая обладает свойством выражать либо истину, либо ложь. Элементы суждения. Классификация суждений: единичные, частные, общие; положительные и отрицательные. Условные суждения: невыделяющие, выделяющие. Разделительные, соединительные и соединительно-разделительные суждения. Категорическое суждение. Суждения возможности, действительности и необходимости. Простые и сложные суждения. Дилемма, трилемма, тетралемма. Контаминирующие, множественные, ограничительные, исключаяющие суждения. Суждения существования, тождества, отношения. Логический квадрат М.Пселла: подчинённые, противоположные, противоречивые и подпротивные суждения. Понятие умозаключения. Доказательство как логическое действие, в процессе которого истинность какой-либо мысли обосновывается с помощью других мыслей. Доказательство как предмет исследования в древнегреческой, древнеарабской и древнеиндийской науке. Продуктивные, субдуктивные и дедуктивные умозаключения. Умозаключения достоверности, вероятности и модальности. Умозаключение как основа доказательства тезиса.

Тема 3. Логико-речевое доказательство

Рассмотрение логических законов с когнитивной (познавательной) и коммуникативной точек зрения. Замысел – второй уровень коммуникационной модели: цель – замысел – цель – реакция. Замысел как тактика воздействия на слушателя (читателя) в соответствии с поставленной говорящим целью. Универсалия предложенной Аристотелем триады способов речевого воздействия. Рациональная, логическая природа сознания человека. Убеждение как ведущая форма воздействия в деловой коммуникации. Доказательство истинности и опровержение логичности постулатов. Обоснование собеседниками соответствия своих представлений, суждений и понятий предметам и явлениям окружающего мира. Доказательность как отображение в сознании людей взаимообусловленности элементов мироздания. Целесообразная речевая деятельность как производная от мыслительной деятельности человека. Бессмысленность синтеза текста безотносительно к содержательному уровню. Роль семантики и прагматики в теоретической и практической лингвистике. Речевой тренинг как следствие мыслительного. Мыслительный консерватизм как стремление личности к сохранению status quo. Механизм убеждения как последовательность двух процедур – вытеснения и замещения. Доказательство как вывод истинности мысли из других суждений, признаваемых собеседниками истинными. Античные теории доказательства как основы ораторского мастерства. Триединая сущность логико-речевого доказательства: тезис, аргумент, демонстрация. Доказательства прямые и косвенные, аналогические и разделительные, прогрессивные и регрессивные.

Тема 4. Аппарат формальной и математической логики в корпоративном управлении

Тезис – мысль или положение, истинность которого говорящий берётся доказать в речи. Требования, предъявляемые к выдвижению тезиса: вера в истинность тезиса говорящим; чёткая формулировка тезиса; семантическое единство в течение речи; внутренняя непротиворечивость. Логические уловки. Софизмы как реализация нарушения закона тождества. Логическая ошибка «потеря тезиса», её распространение в современных публичных текстах. Коммуникативная реакция собеседников на потерю и подмену тезиса. Учение об антиномиях. Логические парадоксы и способы их разрешения, предложенные Б.Расселом. Соотношение языка и метаязыка. Логическая ошибка «порочный круг».

Тема 5. Коммуникативные особенности выдвижения тезиса

Аргумент (логический довод) – мысль или положение, которое используется для доказательства истинности или ложности тезиса. Требования, предъявляемые к аргументу: требование истинности, требование достаточности, требование независимости, требование психологического переноса аргумента. Аргумент как промежуточный тезис.

Логико-речевая ошибка «предвосхищение основания». Зависимость коммуникативного эффекта от уровня этоса в ораторической речи при нарушении требования истинности. Условность понятия достоверности: достоверное событие как элемент внешнего мира, интерпретируемый людьми со значительной мерой погрешности. Понятие ложных показаний в юриспруденции. Сферы эффективности речевых жанров: провокация эмоций, привлечение внимания, распространение знаний, формирование намерений, побуждение к действию, создание навыков. Сферы эффективности средств массовой информации: отсутствие установки на достоверность. Речевые жанры, специально предназначенные для распространения знаний: справочная, научная и научно-популярная литература. Ограничение достаточности аргументации снизу и сверху. Понятие заглавного аргумента, ранжирование доводов. Многообразие реализации логической ошибки «ложное основание».

Тема 6. Теория аргументации

Демонстрация как логическая связь между аргументом и тезисом, т.е. логическое рассуждение, в процессе которого из аргументов выводится истинность или ложность тезиса. Вид демонстрации в зависимости от типа логической связи. Дедукция как ментальная форма, при которой новая мысль выводится чисто логическим путём (т.е. по законам логики) из предшествующих мыслей. Роль дедукции в процессе познания и обмена информацией. Формализация дедуктивного вывода в классической аристотелевской логике. Дедуктивная демонстрация – форма доказательства, при которой тезис, являющийся единичным или частным суждением, подводится под общее правило. Ограниченность тезисов, на которые может быть распространено применение дедуктивной демонстрации. Силлогизм – умозаключение, в котором из двух категорических суждений, связанных общим средним термином, получается третье суждение, называемое выводом. Средний и крайние термины силлогизма. Семь правил силлогистики, позволяющих сделать верное заключение в выводе. Четыре фигуры силлогизма. Разделительные и условные силлогизмы. Энтимема – сокращённый силлогизм, в котором выпущена одна из подразумеваемых трёх частей. Эпихейрема. Сорит. Структура пятичленного индуистского силлогизма. Достоинства и недостатки дедуктивной демонстрации. Догматическое мышление, его распространённость в тоталитарных социумах.

Тема 7. Дедуктивная демонстрация

Индуктивная демонстрация (наравне с дедуктивной) – главный вид речевого доказательства, в основе которого лежит понятие индукции, т.е. формы мышления, посредством которой мысль выводится на какое-либо общее правило, общее положение,

присущее всем единичным предметам какого-либо класса. Сократ – первый исследователь индуктивных риторических приёмов мышления. Метод майевтики Сократа – один из приёмов установления истины: с помощью искусно поставленных вопросов и полученных ответов привести собеседника к истинному знанию, что родственно элементарным индуктивным приёмам. Поиск общего в частных случаях путём сравнения этих случаев между собой. Майевтика в сочетании с другими приёмами сократовского метода: 1) иронией, заключающейся в том, что собеседника уличают в противоречивости, следовательно, в незнании; 2) дефиницией, означающей постепенное восхождение к правильному определению понятия в результате исходных определений. Спор по методу майевтики. Актуальность майевтики сегодня. Разделение полной и неполной индукции. Полная индукция: общий вывод извлекается из ряда суждений, сумма которых полностью исчерпывает все случаи данного класса. Неполная индукция – вид индуктивного умозаключения, в результате которого получается какой-либо общий вывод обо всём классе предметов на основании знания лишь некоторых однородных предметов данного класса. Малая эффективность неполной индукции. Распространение индуктивной демонстрации исключительно на маломощные множества.

Тема 8. Индуктивная демонстрация

Обоснование сходства двух предметов в определённом признаке на основании их сходства в других признаках. Гипотетический характер демонстрации по аналогии. Причины убедительности данной демонстрации. Применение умозаключений по аналогии при процессах моделирования. Условная и безусловная аналогии. Объективная взаимозависимость признаков по аналогии. Понятие ложной аналогии. Аналогия, ориентированная на прошлое и будущее. Малая пригодность демонстрации по аналогии в применении к трактовке поведения человеческой личности.

Тема 9. Демонстрация по аналогиям

Апелляция к человеку как сведение истинности или ложности рассматриваемого тезиса к положительной или отрицательной характеристике личности человека, утверждение которого поддерживается или оспаривается. Расчёт на чувства оппонента или слушателей (пафос) – вместо опоры на объективные данные. Мифологизм отечественного сознания как основа эффективности использования апелляции к человеку. Феномен «культурного слоя». Соотношение моно – и полиобразности в современных культурах Европы, Азии и Америки. Предварительный анализ уровня авторитетности у публики выбранной для апелляции личности. Доказательство антитезиса как риторическая уловка. Апелляция к публике как прямого доказательства аргументом «это вам выгодно». Психологическая природа апелляции к публике, воздействие на эмоции и волевой импульс. Демагогические

аспекты данного вида демонстрации. Эффективность применения апелляции к публике в среде носителей современной западной культуры. Базовые тезисы философской концепции прагматизма. Возвратный удар – обращение реплики или аргумента против того, кто его высказал. Полемическая разновидность возвратного удара – подхват реплики. Перенесение смысла текста на личность говорящего как психологическая основа возвратного удара. Искусство пародии. Игра на сомнительной репутации, недоверии, некорректном поведении и пр.

Тема 10. Дополнительные виды демонстрации. Дискуссия и спор в организации

Диалог как специфическая акция. Номенклатура диалогических речей. Жанры диалога. Спор как встречное доказательство. Многозначность термина «дискуссия». Античные представления о ведении дискуссии. Попытки создания универсальной классификации споров; Многозначность трактовки смысла. Спор как самоцель. Декларация тезиса, выставление аргументов. Доказательность и убедительность. Контраргументация в деловой дискуссии. Примеры деловых дискуссий. Дискуссия с целью принятия решения. Спор без победителя. Либеральная речь. Рекомендации для реагирования во время деловой дискуссии: действия собеседника - контрдействия. Три принципа ведения деловой дискуссии: принцип равной безопасности, принцип децентрической направленности, принцип адекватности того, что воспринято, тому, что сказано. Особые мотивы дискутирующих сторон при деловой полемике: природные мотивы (осторожность, защитная реакция, неосознанное сопротивление, реванш, зависть, личная неприязнь, консервативность мышления); мотивы, диктуемые интересом (угроза личной позиции, ослабление соперника, запрос на информацию, исключение ошибки в принятии решения, установление возможностей собеседника, выяснение компетентности оппонента, выигрывание времени для обдумывания тактики и др.). Конструктивный и деструктивный подход к ведению деловой дискуссии. Три вида споров: аподиктический (на установление истины), эристический (на переубеждение), софистический (на установление личного приоритета). Соотношение деловой цели и вида спора. Примеры всех видов спора (кейсы из деловой практики). Национальные особенности ведения деловой дискуссии в организации: российский, американский, японский, французский, британский, скандинавский опыт. Факторы, влияющие на ситуацию деловых управленческих споров. Средства словесного противоборства в менеджменте.

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

| Код | Наименование | Код | Наименование этапа |
|-----|--------------|-----|--------------------|
|-----|--------------|-----|--------------------|

| компетенции | компетенции | этапа освоения компетенции | освоения компетенции |
|-------------|---|----------------------------|--|
| УК ОС-3 | Способность вести себя в соответствии с требованиями ролевой позиции в командной работе | УК ОС-3.1 | Способность позиционировать себя перед коллективом |
| УК ОС-6 | Способность выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни | УК ОС-6.1 | Способность осознанно выстраивать свою образовательную траекторию и расставлять приоритеты при планировании учебной деятельности |
| ОПК-4 | Способность осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации | ОПК-4.1 | Способность осуществлять устное деловое общение |

| Код этапа освоения компетенции | Результаты обучения |
|--------------------------------|--|
| УК ОС-3.1 | на уровне знаний: <ul style="list-style-type: none"> • законы развития природы, общества и мышления и умение оперировать этими знаниями в профессиональной деятельности |
| | на уровне умений: <ul style="list-style-type: none"> • логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь • знать социокультурные особенности различных |

| | |
|-----------|--|
| | наций и уметь вести переговоры на иностранном языке |
| | на уровне навыков: <ul style="list-style-type: none"> делового общения: публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловая переписка, электронные коммуникации |
| УК ОС-6.1 | на уровне знаний: <ul style="list-style-type: none"> базовые ценности мировой культуры и готовность опираться на них в своем личностном и общекультурном развитии |
| | на уровне умений: <ul style="list-style-type: none"> кооперировать с коллегами, работе в коллективе |
| | на уровне навыков: <ul style="list-style-type: none"> делового общения: публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловая переписка, электронные коммуникации |
| ОПК-4.1 | на уровне знаний: <ul style="list-style-type: none"> базовые ценности мировой культуры и готовность опираться на них в своем личностном и общекультурном развитии законы развития природы, общества и мышления и умение оперировать этими знаниями в профессиональной деятельности |
| | на уровне умений: <ul style="list-style-type: none"> логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь знать социокультурные особенности различных наций и уметь вести переговоры на иностранном языке |
| | на уровне навыков: <ul style="list-style-type: none"> делового общения: публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловая переписка, электронные коммуникации |

| | |
|--|-------------------------------------|
| | переписка, электронные коммуникации |
|--|-------------------------------------|

В ходе реализации дисциплины используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

- при проведении занятий лекционного типа: решение кейсов.
- при проведении занятий практического (семинарского) типа: решение кейсов (в том числе с применением дистанционных образовательных технологий (ДОТ)).

Промежуточная аттестация проводится в форме: экзамена, зачета (написание и открытая защита коммуникационных речей).

Основная литература:

1. Зарецкая Е.Н., Логика речи, М.: Дело, 2007
2. Зарецкая Е.Н., Риторика. Теория и практика речевой коммуникации – монография / Е.Н. Зарецкая. - 5-е изд. - М.: Проспект, 2017
3. Черняк В.Д., Риторика. Учебник для академического бакалавриата, М: Юрайт, 2018