

Міністерство освіти і науки України

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Кафедра теоретичної і практичної філософії імені професора Й.Б. Шада

“ЗАТВЕРДЖУЮ”

Проректор з науково-педагогічної
роботи

Антон ПАНТЕЛЕЙМОНОВ



2020 р.

Робоча програма навчальної дисципліни

ЛОГІКА

рівень вищої освіти: другий (магістерський)

галузь знань: 29 «Міжнародні відносини»

спеціальність: 291 «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії»

освітня програма «Міжнародна інформаційна безпека»

вид дисципліни: за вибором

факультет Міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу

2020 / 2021 навчальний рік

Програму рекомендовано до затвердження вченою радою філософського факультету

“24” червня 2020 року, протокол № 7

РОЗРОБНИКИ ПРОГРАМИ: Полтавцева О.М., кандидат філософських наук, доцент кафедри теоретичної і практичної філософії імені професора Й.Б. Шада

Програму схвалено на засіданні кафедри теоретичної і практичної філософії

Протокол від “23” червня 2018 року № 12

Завідувач кафедри



д.ф.н. Олег ПЕРЕПЕЛИЦЯ
(прізвище та ініціали)

Гарант освітньо-професійної програми

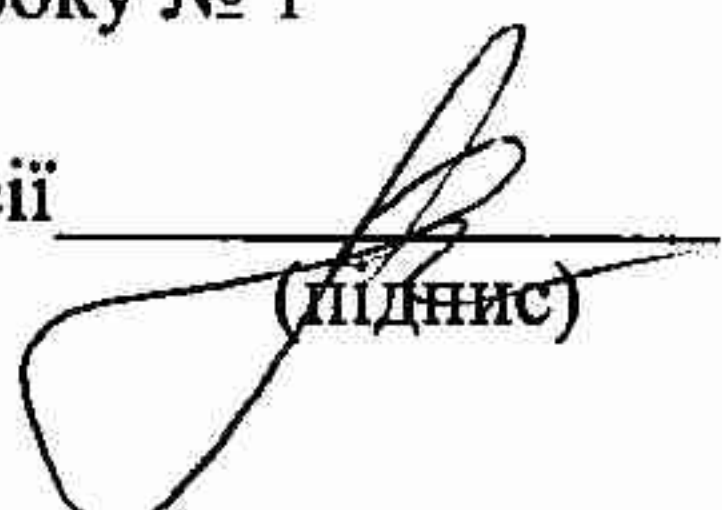


Людмила НОВІКОВА
(ім'я та прізвище)

Програму погоджено науково-методичною комісією факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу

Протокол від “__28 серпня 2020 року № 1

Голова науково-методичної комісії



Лариса ГРИГОРОВА-БЕРЕНДА
(ім'я та прізвище)

ВСТУП

Програма навчальної дисципліни «Логіка» складена відповідно до освітньо-професійної програми «Міжнародна інформаційна безпека» підготовки магістра за спеціальністю 291 «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії».

1. Опис навчальної дисципліни

1.1. Мета викладання навчальної дисципліни: дати уявлення про логіку як про такий спосіб мислення, що вивчає само мислення, його закони і структуру його функціонування, яка має 3 поверхи, – поняття, судження, умовивід, роблячи акцент на останньому, зокрема на простому категоричному силлогізмі, його утворенню, правилах та формах існування, сформулювати практичні навички оперування цим знанням

1.2. Основні завдання вивчення дисципліни:

- формування наступних загальних компетентностей:

ЗК2. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

ЗК5. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

ЗК7. Здатність працювати в команді.

ЗК8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ЗК9. Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт.

ЗК10. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК11. Здатність планувати та управляти часом.

- формування наступних фахових компетентностей:

СК1. Здатність виявляти та аналізувати природу, динаміку, принципи організації міжнародних відносин, типи та види міжнародних акторів, сучасні тенденції розвитку світової політики.

СК10. Здатність до самонавчання, підтримки належного рівня знань, готовність до опанування знань нового рівня, підвищення своєї фаховості та рівня кваліфікації.

1.3. Кількість кредитів 4

1.4. Загальна кількість годин 120

1.5. Характеристика навчальної дисципліни за вибором
Денна форма навчання
Рік підготовки
1-й
Семестр
2-й
Лекції
16 год.
Практичні, семінарські заняття
16 год.

Самостійна робота
88 год.
Індивідуальні завдання
год.

1.6. Заплановані результати навчання

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми матриця відповідності освітнього компонента **ВБ 1. «Логіка»**, методів навчання та форм оцінювання, які використовуються, програмним результатам навчання, визначеним освітньо-професійною програмою «Міжнародна інформаційна безпека».

Результати навчання	Методи навчання	Форми оцінювання
РН11. Вільно спілкуватися державною та іноземними мовами усно і письмово, з професійних і наукових питань.	Пояснювально-ілюстративний, пояснювально-рецептивний, репродуктивний, проблемний виклад, евристичний, проблемно-пошуковий, дослідницький, метод оволодіння новими знаннями, методи стимулювання інтересу до навчання, методи контролю та корекції за ефективністю навчально-пізнавальної діяльності, а також методи дистанційного навчання та оцінювання на платформах Moodle, Zoom або Google Meet.	Підготовка відповідей за навчальними питаннями теми, усне опитування та навчальна дискусія; виконання тестових завдань; підготовка та захист доповідей, презентацій доповідей (в тому числі за результатами групової роботи), підготовка та захист есе, виконання, презентація та обговорення ситуаційних завдань, аналіз та обговорення кейсів, письмова контрольна робота, екзаменаційна робота.
РН13. Розробляти та реалізовувати проекти прикладних досліджень міжнародних відносин, зовнішньої та світової політики.	-/-	-/-
РН15. Формулювати задачі моделювання, створювати і досліджувати моделі об'єктів і процесів міжнародних відносин, зовнішньої політики, суспільних комунікацій та регіональних студій.	-/-	-/-

РН19. Брати участь у професійній дискусії у сфері міжнародних відносин, зовнішньої політики, суспільних комунікацій та регіональних студій, поважати опонентів і їхню точку зору, доносити до фахівців та широкого загалу інформацію, ідеї, проблеми, рішення та власний досвід з фахових проблем.	-/-	-/-
РН20. Організовувати та вести професійні дискусії у сфері міжнародних відносин, зовнішньої політики, суспільних комунікацій та регіональних студій. Відповідальність та автономія	-/-	-/-
РН21. Оцінювати результати власної роботи і відповідати за особистий професійний розвиток.	-/-	-/-
РН22. Демонструвати здатність до подальшого навчання з високим рівнем автономності.	-/-	-/-
РН23. Самостійно приймати рішення, відповідати за командну роботу.	-/-	-/-

2. Тематичний план навчальної дисципліни

Розділ 1. Предмет логіки. Закони логіки. Поняття.

Тема 1. Предмет та значення логіки. Практичний зміст володіння логікою

Тема 2. Основні та неосновні закони логіки та їх застосування на різних рівнях комунікації

Тема 3. Поняття: види понять, обсяг та зміст поняття, відносини між поняттями.

Тема 4 Визначення та поділ понять. Універсальні правила класифікацій.

Розділ 2. Судження. Простий категоричний силогізм.

Тема 5. Судження як форма логічного мислення. Структура і види простих категоричних суджень. Росподіленість термінів суджень.

Тема 6. Техніка перебудови суджень або операції з простими категоричними судженнями: перетворення, обернення, протиставлення предикатів.

Тема 7. “Логічний квадрат” Боеція в інтерактивному засвоєнні. Складні судження: досвід складання «тут і зараз»

Тема 8. Простий категоричний силогізм як вид умовиводу. Структура ПКС. Загальні правила силогізму як перший ключ до перевірки силогізму на правильність.

Тема 9. Від матриці 256 можливих силогізмів до 24 правильних (3 етапи виключення). Правила фігур як другий ключ до перевірки силогізмів.

Тема 10. Як працюють латинські літерні формули у складанні силогізмів. Третій ключ для перевірки та створення ПКС.

3. Структура навчальної дисципліни

№	Тема	години			
		всього	лекції	семінари	сам.роб.
	Розділ 1. Предмет логіки. Закони логіки. Поняття.				
1	Предмет та значення логіки. Практичний зміст володіння логікою	14	2	2	10
2.	Основні та неосновні закони логіки та їх застосування на різних рівнях комунікації	14	2	2	10
3	Поняття: види понять, обсяг та зміст поняття, відносини між поняттями.	14	2	2	10
4	Визначення та поділ понять. Універсальні правила класифікацій.	14	2	2	10
	<i>Всього за I розділ</i>	56	8	8	40
	Розділ 2. Судження. Простий категоричний силогізм.				
5.	Судження як форма логічного мислення. Структура і види простих категоричних суджень. Росподіленість термінів суджень.	10	1	1	8
6.	Техніка перебудови суджень або операції з простими категоричними судженнями: перетворення, обернення, протиставлення предикатів.	12	2	2	8
7.	Логічний квадрат” Боеція в інтерактивному засвоєнні. Складні судження: досвід складання «тут і зараз» (	10	1	1	8
8.	Простий категоричний силогізм як вид умовиводу. Структура ПКС. Загальні правила силогізму як перший ключ до перевірки силогізму на правильність.	11	2	1	8
9.	Від матриці 256 можливих силогізмів до 24 правильних (3 етапи виключення). Правила фігур як другий ключ до перевірки силогізмів.	11	1	2	8
10.	Як працюють латинські літерні формули у складанні силогізмів. Третій ключ для перевірки та створення ПКС	10	1	1	8
	<i>Всього за II розділ</i>	64	8	8	48
	<i>Всього за курс</i>	120	16	16	88

4. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
	Розділ 1. Предмет логіки. Закони логіки. Поняття.	
1	Предмет та значення логіки. Практичний зміст володіння логікою	2
2.	Основні та неосновні закони логіки та їх застосування на різних рівнях комунікації.	2
3.	Поняття: види понять, обсяг та зміст поняття, відносини між поняттями.	2
4.	Визначення та поділ понять. Універсальні правила класифікацій.	2

5.	Судження як форма логічного мислення. Структура і види простих категоричних суджень. Росподіленість термінів суджень.	1
6.	Техніка перебудови суджень або операції з простими категоричними судженнями: перетворення, обернення, протиставлення предикатів.	2
7	Логічний квадрат” Боеція в інтерактивному засвоєнні. Складні судження: досвід складання «тут і зараз».	1
8	Простий категоричний силогізм як вид умовиводу. Структура ПКС. Загальні правила силогізму як перший ключ до перевірки силогізму на правильність.	1
9.	Від матриці 256 можливих силогізмів до 24 правильних (3 етапи виключення). Правила фігур як другий ключ до перевірки силогізмів.	2
10	Як працюють латинські літерні формули у складанні силогізмів. Третій ключ для перевірки та створення ПКС	1
	Разом	16

5. Завдання для самостійної роботи

№ з/п	Види, зміст самостійної роботи	Кількість годин
	Розділ 1. Предмет логіки. Закони логіки. Поняття.	
1.	Тема 1. Предмет та значення логіки. Практичний зміст володіння логікою Вивчення конспекту лекцій: користуючись лекційним матеріалом, уясніть та запам'ятайте основні дефініції конфлікту, неоднозначність його наслідків, що мають бути не тільки деструктивними, але й конструктивними, функції конфлікту та фактори, що впливають на його хід, правила балансу саморозкриття та зворотного зв'язку ("симетричності" спілкування), стадії конфлікту та специфіку конфліктної взаємодії (причини виникнення конфлікту, ілюзії, що виникають у сторін тощо). Прочитайте та запишіть основні моменти тексту Д. Карнегі "Как оказывать влияние на людей"	10
2.	Тема 2. Основні та неосновні закони логіки та їх застосування на різних рівнях комунікації Вивчення конспекту лекцій: Набування практичних навичок Знайомство з оригінальними текстами з тематики Теорії конфлікту: Прочитайте та напишіть конспект-коментар фрагментів тексту Р. Чалдіні "Психология влияния", вивчить, які методи впливу на свідомість людини виділяє Чалдіні, розкрийте детально у чому полягає дія «принципу послідовності», «принципу взаємного обміну», «принципу авторитету».	10
3.	Тема 3. Поняття: види понять, обсяг та зміст поняття, відносини між поняттями Вивчення конспекту лекцій: Набування практичних навичок Знайомство з оригінальними текстами з тематики Теорії конфлікту: Прочитайте та напишіть конспект-коментар фрагментів тексту	10

	А. фон Хертель "Профессиональное разрешение конфликтов. Медиативная компетенция в Вашей жизни"	
4.	Тема 4. Визначення та поділ понять. Універсальні правила класифікацій Вивчення конспекту лекцій: користуючись лекційним матеріалом, уясніть та запам'ятайте основні дефініції конфлікту, неоднозначність його наслідків, що мають бути не тільки деструктивними, але й конструктивними, функції конфлікту та фактори, що впливають на його хід, правила балансу саморозкриття та зворотного зв'язку ("симетричності" спілкування), стадії конфлікту та специфіку конфліктної взаємодії (причини виникнення конфлікту, ілюзії, що виникають у сторін тощо).	10
	Розділ 2. Судження. Простий категоричний силігізм.	
5.	Тема 5. Судження як форма логічного мислення. Структура і види простих категоричних суджень. Росподіленість термінів суджень Вивчення конспекту лекцій: користуючись лекційним матеріалом, уясніть та запам'ятайте основні систематизації мови тіла та місце невербальних каналів комунікації у спілкуванні; положення теорії метависловлювань та основні конструкції непрямого мовлення; як структурується комунікативний час, та як можна передбачити конфліктну або безконфліктну взаємодію, володіючи методом трансакційного аналізу спілкування Е. Берна; уясніть, у чому полягає теоретичне підґрунтя та «дорожня карта» Принципового методу ведення переговорів, опрацюйте схему послідовних кроків, що формують проактивне НІ у спілкуванні; продумайте, у чому полягає переосмислення критеріїв успіху сучасної людини, вивчіть особистісні, соціальні компетенції та компетенції «каталізатора змін» що формують структуру "емоційного інтелекту". Знайомство з оригінальними текстами з тематики теорії та методології переговорів: Прочитайте та напишіть конспект-коментар фрагментів тексту П. Екмана "Психология лжи" Вивчення конспекту лекцій: Набування практичних навичок	8
6.	Тема 6. Техніка перебудови суджень або операції з простими категоричними судженнями: перетворення, обернення, протиставлення предикатів Вивчення конспекту лекцій: Набування практичних навичок	8
7.	Тема 7. Логічний квадрат” Боеція в інтерактивному засвоєнні. Складні судження: досвід складання «тут і зараз». Вивчення конспекту лекцій: Набування практичних навичок Знайомство з оригінальними текстами з тематики теорії та методології переговорів: Прочитайте та напишіть конспект-коментар фрагментів тексту Е. Берна "Игры, в которые играют люди".	8
8.	Тема 8. Простий категоричний силігізм як вид умовиводу. Структура ПКС. Загальні правила силігізму як перший ключ до перевірки силігізму на правильність. Вивчення конспекту лекцій:	8

	Набування практичних навичок Знайомство з оригінальними текстами з тематики теорії та методології переговорів: Прочитайте та напишіть конспект-коментар фрагментів тексту Д. Гоулмана "Емоціональний інтелект в бізнесі".	
9.	Тема 9. Від матриці 256 можливих силогізмів до 24 правильних (3 етапи виключення). Правила фігур як другий ключ до перевірки силогізмів Вивчення конспекту лекцій: Набування практичних навичок	8
10.	Тема 10. Як працюють латинські літерні формули у складанні силогізмів. Третій ключ для перевірки та створення ПКС Вивчення конспекту лекцій: Набування практичних навичок	8
	<i>Разом</i>	88

6. Індивідуальне навчально-дослідне завдання – навчальним планом не передбачено

7. Методи контролю:

Поточний контроль проводиться

- 1) на кожному аудиторному занятті у формі усного опитування (без оцінки);
- 2) в виконанні творчих завдань (оцінюється).
- 3) По закінченні вивчення курсу проводиться творча письмова контрольна робота з метою оцінювання знань.

8. Схема нарахування балів:

Поточний контроль, самостійна робота, індивідуальні завдання										Залікова робота	Сума		
Розділ 1				Розділ 2					Інд. Завдання (контр.робота)	Разом			
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9					T10
6	6	6	6	6	6	6	6	6	6		60	40	100

Критеріями оцінювання знань за поточний контроль є успішність освоєння знань та набутих навичок на лекціях та практичних заняттях, що включає систематичність їх відвідування, здатність здобувача засвоювати категорійний апарат, навички узагальненого мислення, логічність та повноту викладання навчального матеріалу, навички творчо підходити до вирішення поставлених завдань, активність роботи на практичних заняттях, рівень знань за результатами опитування на практичних заняттях, самостійне опрацювання тем у цілому чи окремих питань.

Розрахункова шкала для оцінювання роботи здобувачів на **практичних заняттях**:

Кількість балів	Критерії оцінювання
45-60	Систематичне відвідування лекцій та практичних занять, відсутність пропусків занять без поважної причини, відпрацювання тем практичних занять, пропущених з поважної причини, виконання завдань до кожного практичного заняття, висока активність роботи на практичному занятті, засвоєння всього обсягу матеріалу, повні та обґрунтовані відповіді при

	виконанні завдань, здатність визначення теоретичних питань, на які розраховані завдання, уміння сформулювати своє ставлення до певної проблеми теми, вміння мислити абстрактно і узагальнено, здатність публічно представити матеріал.
31-44	Систематичне відвідування лекцій та практичних занять, відсутність пропусків занять без поважних причин, відпрацювання тем практичних занять, пропущених з поважної причини, виконання завдань до кожного практичного заняття, висока активність роботи на практичному занятті, засвоєння всього обсягу матеріалу, повні та обґрунтовані відповіді з несуттєвими помилками при виконанні завдань, здатність визначення теоретичних питань, на які розраховані завдання, уміння сформулювати своє ставлення до певної проблеми теми, здатність публічно представити матеріал
26-30	Наявність пропущених лекцій та практичних занять, відпрацювання тем пропущених практичних занять, виконання завдань до кожного практичного заняття, активна робота на практичних заняттях, засвоєння основних положень курсу, допущення декількох незначних помилок при виконанні завдань, здатність визначення теоретичних питань, на які розраховані завдання, здатність публічно представити матеріал.
21-25	Наявність пропущених лекцій та практичних занять, відпрацювання тем пропущених та практичних занять, епізодична відсутність виконання завдань, участь у роботі на практичних заняттях, засвоєння окремих положень матеріалу, неповні відповіді при виконанні завдань, складності при визначенні теоретичних питань, на які розраховані завдання, здатність публічно представити матеріал.
16-20	Несистематичне відвідування лекцій та практичних занять, відсутність на заняттях без поважних причин, наявність декількох невідпрацьованих тем пропущених практичних занять, епізодична відсутність виконаних завдань, участь у роботі на практичних заняттях, засвоєння окремих положень матеріалу тем змістовного розділу, неповні відповіді, допущення помилок при виконанні завдань, великі складності при визначенні теоретичних питань на які розраховані завдання, невпевнені навички публічного представлення матеріалу.
11-15	Епізодичне відвідування лекцій та практичних занять, відсутність на заняттях без поважної причини, наявність невідпрацьованих тем пропущених лекцій та практичних занять. епізодична відсутність виконаних завдань, пасивна робота на практичних заняттях (участь у роботі останніх лише за наявності стимулу з боку викладача), наявність певного уявлення щодо матеріалу тем змістовного розділу, неповні відповіді, допущення значної кількості помилок при виконанні завдання, невміння визначити теоретичні питання, на які розраховано завдання, невпевнені навички публічного представлення матеріалу.
6-10	Систематичні пропуски лекцій та практичних занять без поважних причин, наявність невідпрацьованих тем пропущених лекцій та практичних занять. систематична відсутність виконаних завдань, пасивність у роботі на практичних заняттях, неповні, необґрунтовані відповіді, допущення істотних помилок при виконанні завдань, нездатність визначити теоретичні питання, на які розраховані завдання.
0-5	Систематичні пропуски лекцій та практичних занять без поважних причин, теми пропущених лекцій та практичних занять не відпрацьовані,

	систематична відсутність виконаних завдань, пасивність у роботі на практичних заняттях, відсутність знань, неповні, необґрунтовані відповіді, допущення істотних помилок при виконанні завдання. Нездатність визначити теоретичні питання, на які розраховані завдання, невміння публічно представити матеріал.
--	---

Здобувачі, знання яких оцінені мінімально необхідною для складання заліку кількістю балів, не мають право на виконання додаткових завдань для підвищення отриманої кількості балів.

Здобувачі, які були відсутні на лекції чи практичному занятті, або отримали незадовільну оцінку, відпрацьовують пропущене заняття або незадовільну оцінку викладачу у дні його консультацій за графіком, затвердженим кафедрою

Для відпрацювання здобувач зобов'язаний надати індивідуально виконане завдання за темою пропущеного заняття та продемонструвати належний рівень теоретичної підготовки за темою заняття, яке відпрацьовується.

Оцінювання знань та умінь здобувачів при **підсумковому** контролі здійснюється відповідно до наступних критеріїв:

Кількість балів	Критерії оцінювання
35-40	Здобувач цілком і всебічно розкрив усі питання, вільно оперує поняттями і термінологією, демонструє глибокі знання джерел, має власну точку зору стосовно відповідних питань і може аргументовано її доводити.
29-34	Здобувач достатньо повно і всебічно розкрив усі питання, вільно оперує термінологією і поняттями, демонструє знання джерел, має власну точку зору стосовно відповідних питань і може аргументовано її доводити.
18-28	Здобувач розкрив питання у загальних рисах, але спостерігаються деякі упущення при відповіді на питання, обґрунтування неточні. Не підтверджуються достатньо обґрунтованими доказами.
10-17	Здобувач розкрив питання у загальних рисах, розуміє їхню сутність, намагається робити висновки, але при цьому слабо орієнтується в джерелах, припускається грубих помилок, матеріал викладає нелогічно.
0-9	Здобувач не в змозі дати відповідь на поставлені запитання, або відповідь не правильна, не розуміє суть питання. Не ознайомлений з джерелами. Не може зробити висновків.

9. Рекомендована література

Основна

1. Адаир Д. Эффективная коммуникация // Адаир, Джон Как управлять людьми и самим собой. – Пер.с англ. : Ю. Гольдберг. — М. : Эксмо, 2006. С. 503-656. — (Искусство коммуникации).
2. Агеева Л.Г. Конфликтология. Краткий теоретический курс. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – 200 с.
3. Берн Э. Игры, в которые играют люди : Психология человеческих взаимоотношений // Эрик Берн Игры, в которые играют люди : Психология человеческих взаимоотношений ; Люди, которые играют в игры : Психология человеческой судьбы : пер. с англ. А. В. Ярхо. – Л. : Лениздат, 1992. – С .7-156
4. Вердербер В., Вердербер К. Психология общения / В.Вербердер, К. Вербердер; пер. с англ. Андреева И., Кулаков А., Миронов Н., Ордановская Л., Рысев С., Царук Л., Чилингарова С. – СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2003 – (Серия "Главный учебник")
5. Волков Б.С., Волкова В.Н. Конфликтология: Учебн. пособие для студентов ВУЗов, изд. 2, испр. и доп. – М.: Академический проект; Альма-Матер, 2006. – 384 с.

6. Гоулман Д. Эмоциональный интеллект в бизнесе / Гоулман Д.; Пер. с англ. А. Исаева – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011 – 512с.
7. Гоулман Д. Эмоциональный интеллект / Дэниел Гоулман; пер. с англ. А.П. Исаевой. - М.: АСТ: АСТ МОСКВА; Владимир: ВКТ, 2009. – 478 с.
8. Дойч М. Разрешение конфликта (конструктивные и деструктивные процессы) // Конфликтология: Хрестоматия / Сост. Н.И. Леонов. М.: Московский психолого-социальный институт; Воронеж: НПО «Модек», 2002. С. 53-70.
9. Зиммель Г. Конфликт современной культуры /Георг Зиммель Избранные работы – К: Ника-Центр, 2006.– С.61-80. – (Серия «СДВИГ ПАРАДИГМЫ»; Вып. 4)
10. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей ; Как развить уверенность в себе и влиять на людей путем публичных выступлений; Как перестать беспокоиться и начать жить /Дейл Карнеги; пер. с англ. А. А. Поздняков – М.: Евро-пресс: Дом Славянской Книги, 2005. – 593 с.
11. Козер Л. Функции социального конфликта (главы I, II, III, IV, VII) / Перевод О. Назаровой под общей редакцией Л.Г. Ионина. М.: Идея-Пресс, 2002. С. 34-111, 147-167.
12. Корнелиус Х., Фэйр Ш. Картография конфликта // Конфликтология: Хрестоматия / Сост. Н.И. Леонов. М.: Московский психолого-социальный институт; Воронеж: НПО «Модек», 2002. С. 243-255.
13. Ложкин Г.В., Повякель Н.И. Практическая психология конфликта: Учеб. пособие. – К.: МАУП, 2002. – 256 с.
14. Моисеева А.П. Основы теории коммуникации: Учебное пособие / Моисеева А.П. Томск. политехн. ун-т. – Томск, 2004. – 128с.
15. Миич П. Как проводить деловые беседы. / Предраг Миич; пер. с сербскохорватского М.Б.Белякова. – М.: Экономика, 1987. –
16. Мастенбрук В. Подход к конфликту // Сост. Н.И. Леонов. М.: Московский психолого-социальный институт; Воронеж: НПО «Модек», 2002. С. 256-264.
17. О'Коннор Джозеф, Сеймор Джон. Введение в нейролингвистическое программирование : Как понимать людей и как оказывать влияние на людей. / Пер. с англ. А.Б. Бродского. – 2-е изд., испр. – Челябинск: Б-ка А.Миллера, 1998. – 266с.
18. Основы имеджелогии и делового общения. Учебн. пособие для ВУЗов. 3-е изд. пераб и доп. – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 256 с.
19. Пиз А. Язык телодвижений. Расширенная версия / Алан Пиз, Барбара Пиз; – пер. с англ. Т. Новиковой. – М.: Эксмо, 2010. – 464 с.: с ил.
20. Пиз А., Гарнер А. Говорите точно... Как соединить радость общения и пользу убеждения. – М.: Эксмо, 2009. – 224 с.
21. Прикладная конфликтология : хрестоматия / Сост. К.В. Сельченко. – Минск : Харвест, 2003. - 624 с. - (библиотека практической психологии).
22. Рубин Дж., Пруйт Д., Ким Хе Сунг Социальный конфликт: эскалация, тупик, разрешение. СПб. прайм-ЕВРОЗНАК, 2001 – 352с.
23. Сарабян Э. Научитесь говорить так, чтобы вас услышали. 245 простых упражнений по системе Станиславского / Эльвира Сарабян; АСТ, Астрель; Москва; 2012 – 180 с. с ил.
24. Трейси Б. Переговоры / Б. Трейси; [пер. с англ. Ю. Константинова], – М.: Манн, Иванов и Фарбер, 2014. – 144с.
25. Цибульская М.В. Яхонтова В.С. Конфликтология. – М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2003. – 100с.
26. Щарков В.И. Основы теории коммуникации : Учебник для студ. вузов, обуч. по спец."Связи с общественностью". / Шарков В.И.; М.: Соц. отношения, 2002. – 245 с.
27. Шейнов В.П. Конфликты в нашей жизни и их разрешение./ В. П. Шейнов. – Минск : Амалфея, 1997. – 280 с.
28. Хасан Б.И., Сергоманов П.А. Разрешение конфликтов и ведение переговоров. Учебное пособие. / Хасан Б.И. – Красноярск; Москва: Институт психологии и педагогики развития СО РАО, 2001. – 236 с.: схем. – (Прогр. "Гражд. о-во").

29. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию или переговоры без поражения. / Фишер Р. – Пер. с англ./Предисл. В.А.Кременюка. – М.: Наука, 1992. – 157 с.
30. Формановская Н.И. Культура общения и речевой этикет. / Формановская Н.И. – М.: ИКАР, 2005. – 2-е изд. – 250с.
31. Хертель А. фон Профессиональное разрешение конфликтов. Медиативная компетенция в Вашей жизни / Пер. с нем. Н.Бабичевой. СПб.: Издательство Вернера Регена, 2007. – 272 с.
32. Шевчук Д.А. Конфликты: избегать или форсировать? : все о конфликтных ситуациях на работе, в бизнесе и личной жизни. / Шевчук Д.А. – Москва: ГроссМедиа; Москва: РОСБУХ, 2009. – 439 с.
33. Шиляева И.Ф. Культура общения современной личности: детерминанты и факторы развития. //Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Сер : педагогика, психология. Вып. 3, 20011. – С. 337-339 (Интернет-ссылка: <http://cyberleninka.ru/article/n/kultura-obscheniya-sovremennoy-lichnosti-determinanty-i-factory-razvitiya> Чалдини Р. Психология влияния /Чалдини Роберт: пер. с англ. Е. Волков, И. Волкова, О. Пузырева — СПб.: Питер, 2009. — 288 с.: ил. — (Серия «Мастера психологии»).
34. Экман П. Психология лжи. Обмани меня, если сможешь. / Пер. с англ. Н. Исупова, Н. Мальгина, Н. Миронов, О. Терехова. СПб.: Питер, 2010. – 304 с.
35. Юри У. Гарвардская школа переговоров. Как говорить НЕТ и добиваться результатов / Уильям Юри, пер. с англ. – Т. Новикова. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2012. – 240 с.

Допоміжна література

1. Арансон Э., Праткинс Э.Р. Эпоха пропаганды: Механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2003. - 384 с. — (Проект «Психологическая энциклопедия».)
2. Дарендорф Р. Современный социальный конфликт. Очерк политики свободы. / Пер. с нем. Л.Ю. Патаниной. – М.: Российская политическая энциклопедия, 2002. – 288 с.
3. Вудкок М., Фрэнсис Д. Раскрепощенный менеджер. Для руководителя-практика: Пер. с англ. А.В. Верников, А.Ф. Ковалев – М., 1991.
4. Дэна Даниэль. Преодоление разногласий: Как улучшить взаимоотношения на работе и дома. СПб.: Ин-т личности; Ленато; Палантир, 1994. - 138 с.
5. Ивин А.А. Логика и аргументация. Искусство спора. / А.А. Ивин. Логика. – М.: Гадарика, 2005. – С. 210-238, 256-254.
6. Психология личности. Учебное пособие / под ред. проф. П. Н. Ермакова, проф. В. А. Лабунской. — М.: Эксмо, 2007 — 653[3] с. — (Образовательный стандарт).
7. Психология конфликта / Сост. и общая редакция Н. В. Гришиной. – СПб.: Питер, 2001. – 448 с.: ил. – (Серия «Хрестоматия по психологии»)
8. Скотт Дж.Г. Выбор стиля поведения, соответствующего конфликтной ситуации // Конфликтология: Хрестоматия / Сост. Н.И. Леонов. М.: Московский психолого-социальный институт; Воронеж: НПО «Модек», 2002. С.189-206.
9. Филонович С.Р. Лидерство и практические навыки менеджера: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 9. — М.: «ИНФРА-М», 1999. – 328с.
10. Хертель фон А. Почему мы спорим друг с другом и как мы можем извлекать из этого пользу. / Пер. с нем. Н. Бабичевой, ил. Г. Нойкамма. СПб.: Издательство Вернера Регена, 2008. – 176 с.
11. Шеллинг Томас. Стратегия конфликта. / Томас Шеллинг; пер. с англ. Т.Даниловой под ред. Ю. Кузнецова, К.Сонина. – М.: ИРИСЭН, 2007. – 366 с.

10. Посилання на інформаційні ресурси в Інтернеті, відео-лекції, інше методичне забезпечення

1. <http://shkola.refdt.ru/>
3. <http://flibusta.is>
4. <http://modernlib.ru/>
5. <http://www.youtube.com/>
6. http://www.russcomm.ru/rca_biblio/b/berger.shtml
7. <http://books4study.org.ua/> (книги в pdf форматі)
8. <http://dic.academic.ru/contents.nsf/>
9. 10. http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/fr_hud/06.php
10. <http://www.studfiles.ru/preview/1725429/>

11. Особливості навчання за денною формою в умовах подовження дії обставин непоборної сили (в тому числі запровадження карантинних обмежень через пандемію)

В умовах дії карантинних обмежень освітній процес в університеті здійснюється за змішаною формою навчання, а саме:

- дистанційно (за затвердженим розкладом занять) на платформі Zoom проводяться всі лекційні заняття;
- дистанційно на платформі Moodle проводяться практичні (семінарські), індивідуальні заняття та консультації, контроль самостійної роботи;
- аудиторно (за затвердженим розкладом занять) проводяться 10% практичних та семінарських занять у навчальних групах кількістю до 20 осіб з урахуванням відповідних санітарних і протиепідемічних заходів.

Складання підсумкового семестрового контролю: в разі запровадження жорстких карантинних обмежень з заборобою відвідування ЗВО здобувачам денної форми навчання надається можливість (за заявою, погодженою деканом факультету) скласти залік **в тестовій формі дистанційно на платформі Moodle** в дистанційному курсі «Логіка» <https://dist.karazin.ua/moodle/login/index.php>