

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Львівський національний університет імені Івана Франка
Філософський факультет
Кафедра теорії та історії політичної науки

Затверджено
на засіданні кафедри теорії та історії політичної науки
філософського факультету
Львівського національного університету імені Івана Франка
(протокол № 1 від 27 серпня 2025 р.)

Завідувач кафедри проф. Шипунов Г.В.



Силабус з навчальної дисципліни
“Теорія і практика аргументації”,
що викладається в межах ОПІ другого (магістерського) рівня
вищої освіти для здобувачів
Галузь знань – В Культура, мистецтво та гуманітарні науки
Спеціальність – В11 Філологія
Спеціалізація – В11.10 Прикладна лінгвістика

Львів 2025 р.

Назва курсу	Теорія і практика аргументації
Адреса викладання курсу	м. Львів, вул. Університетська, 1
Факультет та кафедра, за якою закріплена дисципліна	Філософський факультет, кафедра теорії та історії політичної науки
Галузь знань, шифр та назва спеціальності	Галузь знань – В Культура, мистецтво та гуманітарні науки Спеціальність – В11 Філологія Спеціалізація – В11.10 Прикладна лінгвістика
Викладач (-і)	Гарбадин Андрій Стефанович, кандидат політичних наук, доцент, доцент кафедри теорії та історії політичної науки
Контактна інформація викладача (-ів)	Електронна адреса: andriy.garbadyn@lnu.edu.ua Сторінка викладача: https://filos.lnu.edu.ua/employee/harbadyn-a-s Місце знаходження: Львів, Львівський національний університет імені Івана Франка, вул Університетська 1, ауд. 204
Консультації по курсу відбуваються	щосереді, 15.00-17.00 год. (філософський факультет, вул. Університетська, 1, ауд. 204) Онлайн-консультації
Сторінка курсу	https://filos.lnu.edu.ua/employee/harbadyn-a-s

Інформація про курс	<p>“Теорія і практика аргументації” є дисципліною вільного вибору для студентів другого (магістерського) рівня вищої освіти філологічного факультету. Дисципліна викладається в 2 семестрі 1 курсу в обсязі 4 кредити (за Європейською Кредитно-Трансферною Системою ECTS).</p>
Коротка анотація курсу	<p>Курс «Теорія і практика аргументації» спрямований на розвиток вмінь ефективної комунікації та публічного виступу через усвідомлене використання аргументаційних стратегій. Завдання курсу – перетворити будь-який публічний виступ із джерела тривоги у конструктивну та впевнену взаємодію з аудиторією. Студенти навчаться усвідомлювати себе як оратора, оцінювати аудиторію, будувати виступ як на вербальному, так і на невербальному рівні, подолати хвилювання та виробити власний стиль аргументованої самопрезентації.</p> <p>Курс має практичну спрямованість: головним орієнтиром є формування ефективної моделі публічної самопрезентації кожного студента, розвиток критичного мислення та лідерських компетенцій, а також формування чіткого уявлення про власні професійні та риторичні цілі.</p>
Мета та цілі курсу	<p>Мета курсу: Навчити студентів технік аргументованої комунікації та публічного виступу, сформувати індивідуальний стиль подачі матеріалу та ефективну манеру самопрезентації у професійних і академічних контекстах.</p> <p>Цілі курсу:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Розробляти логічно структуровані плани публічного виступу; • Вдосконалювати логіку та послідовність викладу аргументів; • Оволодіти навичками взаємодії з аудиторією та управління її увагою; • Ефективно застосовувати додаткові засоби комунікації та мультимедійні ресурси у виступі; • Удосконалювати власну модель вербальної та невербальної передачі змісту; • Засвоїти основи мовленнєвої майстерності у професійно значущих риторичних ситуаціях; • Формувати цілісний образ власного академічного та професійного «бренду»; • Виявляти та розвивати лідерські якості; • Оволодіти методикою риторичного та аргументативного аналізу текстів і виступів.

**Література для вивчення
дисципліни**

Основна:

1. Abitbol, Jean (2018) The Power of the Voice. Plural Publishing; 1st edition, p. 169.
2. Burke, Caden. (2021) How to Speak in Public: 7 Easy Steps to Master Public Speaking, Presentation Skills, Business Storytelling & Speech Anxiety (Leadership Skills). Independently published, p. 61.
3. Donovan, Jeremy. (2012) How To Deliver A TED Talk: Secrets Of The World's Most Inspiring Presentations. CreateSpace Independent Publishing Platform, p. 112.
4. Duarte, Nancy. (2011) Slide:ology The Art and Science of Creating Great Presentations. O'Reilly Media; 1st edition, p. 296.
5. Gallo, Carmine (2009). The Presentation Secrets of Steve Jobs (1st ed.). Hoboken, N.N.: McGraw-Hill. p. 256.
6. Gallo, Carmine (2014). Talk Like TED: The 9 Public-Speaking Secrets of the World's Top Minds. New York, NY: St. Martin's Press. p. 288.
7. King, Patrick. (2022) Massive Charisma: Likability, Charm, Presence, and Success With People (How to be More Likable and Charismatic). Independently published, p. 212.
8. Андерсон К. Успішні виступи на TED. Рецепти найкращих спікерів / К.; Наш Формат; 2016.
9. Гоулман Д. Емоційний інтелект / Д. Гоулман / / Пер. з англ. Соломія-Любов Гумецька – К.: Vivat, 2018. – 512 с.
10. Лівін М. Сторітелінг для очей вух і серця / Наш Формат, 2020. — 184 с.
11. Маккі Р. Оповідь. Субстанція, структура, стиль та принципи письмової екранізації / Роберт Маккі // К.: АРК.ЮЕЙ, 2021. – 520 с.
12. Піз А., Піз Б. Мова рухів тіла. Розширене видання / КМ-БУКС, 2015. — 416 с.
13. Пінк Д. Драйв. Дивовижна правда про те, що нас мотивує / Книжковий клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2016. – 208 с.
14. Флемінг К. Говорити легко та невимушено. Як стати приємним співрозмовником / Книжковий клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2020. — 202 с.
15. Чалдіні Р. Психологія впливу (комплект із 2 книг) / пер. з англ. Микита Скоробогатов, Надія Коваль. : Книжковий клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2020. — 752 с.

Додаткова:

1. Catmull, Ed; Amy Wallace (2014). Creativity Inc.: Overcoming the Unseen Forces That Stand in the Way of True Inspiration. New York: Random House.

2. Duarte, Nancy. (2016) *Illuminate: Ignite Change Through Speeches, Stories, Ceremonies, and Symbols*. Portfolio, 338.
3. Duarte, Nancy. (2019) *DataStory: Explain Data and Inspire Action Through Story*. Ideapress Publishing, p. 251.
4. Hellman, Paul. (2017) *You've Got 8 Seconds: Communication Secrets for a Distracted World*. AMACOM; First edition, p. 208.
5. Karia, Akash. (2013) *How to Deliver a Great TED Talk: Presentation Secrets of the World's Best Speakers*. CreateSpace Independent Publishing Platform; 1st Edition, p. 202.
6. Vogler, Christopher. *The Writer's Journey: Mythic Structure for Writers*. Studio City, CA: M. Wiese Productions, 1998.
7. Дахит Ч. Сила звички. Чому ми діємо так, а не інакше в житті та бізнесі / пер. з англ. Анни Левив. – Клуб сімейного дозвілля, 2016. — 432 с.
8. Добеллі, Рольф. Мистецтво гарного життя. 52 неймовірні шляхи до щастя / К. : К.Fund, 2019. — 384 с.
9. Зінссер В. Як писати добре. Класичний посібник зі створення нехудожніх текстів / Наш Формат, 2022. – 288 с.
10. Талер Р., Санстейн К. Поштовх. Як допомогти людям зробити правильний вибір / пер. з англ. Ольга Захарченко. — К.: Наш Формат, 2017. — 312 с.

Електронні джерела:

1. Kahneman D., Jack L. Knetsch J. L., Thaler R. H. Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. / Kahneman D., Jack L. Knetsch J. L., Thaler R. H. // *The Journal of Economic Perspectives*, 5(1). – 1991. – P. 193–206. Access mode : https://www.princeton.edu/~kahneman/docs/Publications/Anomalies_DK_JLK_RHT_1991.pdf
2. Mullainathan S., Thaler R. H. Behavioral Economics [Electronic resource] / Mullainathan S., Thaler R. H. // NBER Working Paper. – 2000. – No. w7948. – Access mode : <https://ssrn.com/abstract=245733>
3. Ohman A., Soares J.F. On the automaticity of phobic fear: Conditional skin conductance responses to masked phobic stimuli. *Journal of Abnormal Psychology*, 102, 1993, 121-132
4. Samson, A. (Ed.) *The Behavioral Economics Guide 2016* (with an introduction by Gerd Gigerenzer) [Electronic resource] / Samson, A. (Ed.) // 2016. – Access mode : <http://www.behavioraleconomics.com>.
5. Sunstein C. R. 'Better Off, as Judged by Themselves': Bounded Rationality and Nudging. Forthcoming. / Sunstein C. R. // *Routledge Handbook on Bounded Rationality*. – 2017. Access mode : <https://ssrn.com/abstract=3059310>

	<p>6. Sunstein C. R. The Rise of Behavioral Economics: Richard Thaler's 'Misbehaving'. / Sunstein C. R. // Harvard Public Law Working Paper. – 2016. – No. 16-01. Access mode : doi.org/10.2139/ssrn.2715708</p> <p>7. Thaler R. H. From Homo economicus to Homo sapiens [Electronic resource] / Thaler R. H. // Journal of Economic Perspectives, - 2000. – Vol. 14. – № 1. – P. 133–141. Access mode : https://faculty.chicagobooth.edu/richard.thaler/research/pdf/homo.pdf</p> <p>8. Thaler R. H. Some empirical evidence on dynamic inconsistency. / Thaler R. H. // Economics Letters 8. – 1981. – P. 201–207. Access mode : https://doi.org/10.1016/0165-1765(81)90067-7</p> <p>9. Thaler R. H. Toward a positive theory of consumer choice [Electronic resource] / Thaler R. H. // Journal of Economic Behavior and Organization 1. – 1980. – P. 39–60. – Access mode : http://www.eief.it/butler/files/2009/11/thaler80.pdf</p> <p>10. Thaler R. H., Shefrin H. M. An Economic Theory of Self-Control. / 3. Thaler R. H., Shefrin H. M. // Journal of Political Economy – 1981. – vol. 89. no. 2. Access mode : http://faculty.chicagobooth.edu/richard.thaler/research/pdf/an%20economic%20theory%20of%20self-control.pdf</p>
Тривалість курсу	___120___ год
Обсяг курсу	32 годин аудиторних занять. З них 16 години лекцій, 16 годин практичних занять. 88 годин самостійної роботи

Очікувані результати навчання

Загальні компетентності:

Після успішного проходження курсу студент набуває здатності:

- ефективно спілкуватися державною та іноземною мовою;
- взаємодіяти з представниками різних професійних і наукових груп, застосовуючи аргументовану комунікацію;
- будувати конструктивний діалог та переконливі виступи у міждисциплінарному середовищі.

Спеціальні (фахові) компетентності:

- здатність презентувати результати теоретичних та практичних досліджень у формі аргументованого виступу як для фахівців, так і для нефахівців;
- оволодіння методами риторичного та аргументативного аналізу текстів і промов;
- формування власного стилю аргументації та ефективного манери публічної самопрезентації.

Програмні результати навчання:

Студент здатен:

- застосовувати навички професійної комунікації та етичної взаємодії в академічному та професійному середовищі;
- аналізувати процеси аргументації, взаємодію риторичних акторів та ефективність комунікаційних стратегій у різних контекстах;
- використовувати теоретичні моделі аргументації та прийняття рішень для вирішення професійних завдань у сфері комунікації, медіа та публічного виступу.

Після завершення курсу студент повинен:

Знати:

- основні поняття риторики та аргументації;
- принципи та умови ефективного самопрезентації;
- стратегії, прийоми та техніки аргументованої комунікації;
- засоби словесної наочності та їх застосування;
- етапи підготовки усної промови;
- критерії оцінки ефективності виступу;
- основні види промов і аргументативних структур;
- невербальні засоби комунікації та їх інтеграцію у виступ;
- принципи побудови власного стилю публічного виступу.

Вміти:

- проводити розгорнутий монолог з фахової або міждисциплінарної тематики;
- керувати враженнями про себе у процесі публічної комунікації;
- вести ефективну конструктивну бесіду на різні теми з кола культурних та академічних

	<p>інтересів;</p> <ul style="list-style-type: none"> • дотримуватися етики оратора; • формувати індивідуальний образ оратора та власний стиль аргументованого виступу; • організовувати взаємодію з аудиторією, налагоджувати контакт і зворотній зв'язок; • підготувати та провести публічний виступ, використовуючи вербальні та невербальні засоби; • оцінювати ефективність власних риторичних дій та аргументів; • вдосконалювати техніку мовлення: дикцію, голос, інтонацію; • формувати переконливі аргументи, структуровані за принципом ідея → обґрунтування → логічне розташування.
Формат курсу	Очний
Ключові слова	Аргументація, публічний виступ, мотивація, вербальна комунікація, невербальна комунікація, аналіз аудиторії, індивідуальний імідж, спічрайтинг.
теми	ДОДАТОК (схема курсу)
Підсумковий контроль, форма	залік
Пререквізити	-
Навчальні методи та техніки, які будуть використовуватися під час викладання курсу	Презентації Лекції Колаборативне навчання Дискусії

<p>Необхідні обладнання</p>	<p>Проектор Роздатковий матеріал Навчальний посібник Навчально-методичні рекомендації</p>
<p>Критерії оцінювання (окремо для кожного виду навчальної діяльності)</p>	<p>Оцінювання проводиться за 100-бальною шкалою. Бали нараховуються за наступним співвідношенням: практичні/самостійні тощо – 50% семестрової оцінки (максимальна кількість балів – 50); підсумкове завдання – 50% семестрової оцінки (максимальна кількість балів – 50). Підсумкова максимальна кількість балів упродовж семестру – 100. Письмові та проектні роботи: Очікується, що студенти отримають за бажання можливість написати протягом семестру 1 есе. Академічна доброчесність: Очікується, що роботи студентів будуть їхніми оригінальними міркуваннями. Відсутність посилань на використані джерела, фабрикування джерел, списування і втручання в роботу інших студентів становлять приклади академічної недоброчесності. Виявлення ознак цього є підставою для незарахування роботи студента викладачем.</p>
<p>Питання до заліку чи екзамену</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Аргументація: структура та основні стратегії. 2. Структура самопрезентації та стратегії переконання. 3. Сучасні підходи до мотивації у процесі аргументації (Мотивація 3.0). 4. Внутрішня мотивація як основа ефективного переконання. 5. Природа страху та публічних фобій під час виступів. 6. Основні причини страху аргументованої промови. 7. Негативні методи боротьби зі страхами публічних виступів. 8. Позитивні техніки подолання страху та підвищення впевненості. 9. Формування ораторської впевненості для ефективно аргументації. 10. Відчуття часу та управління ритмом промови. 11. Значення структури та форми подачі аргументів. 12. Типові мовні помилки, що знижують переконливість. 13. Робота з дикцією та диханням для чіткої аргументації. 14. Регулювання гучності та інтонації для підсилення впливу. 15. Використання пауз та темпу у виступі для ефективного донесення тез. 16. Контроль емоційного виразу під час аргументованої промови.

17. Вправи для вдосконалення вербальної майстерності.
18. Виявлення брехні та непослідовності у голосі опонента.
19. Співвідношення вербальних і невербальних сигналів у переконанні.
20. Правильний підхід до трибуни та взаємодія з аудиторією.
21. Погляд і контакт очима як інструмент впливу.
22. Корекція міміки та індивідуальні особливості невербальної поведінки.
23. Жестикуляція для підсилення аргументів.
24. Положення рук та їх вплив на сприйняття.
25. Оптимальні позиції та постава спікера.
26. Організація простору та дистанції зі слухачами.
27. Рух і маневрування перед аудиторією.
28. Розробка власної манери виступу як елемента переконання.
29. Підготовка до створення тексту та визначення ключових тез.
30. Розробка основної ідеї аргументації.
31. Визначення цілей виступу та очікуваного ефекту.
32. Збір і відбір матеріалу для підтримки аргументів.
33. Формулювання теми промови та її фокус.
34. Техніки створення ефективного вступу.
35. Сценарій промови та побудова основної частини.
36. Використання ключових тез, контрасту, статистики та цитат.
37. Включення історій та прикладів для переконливості.
38. Техніки формулювання висновку та заклику до дії.
39. Початок промови та самопрезентація перед аудиторією.
40. Читання тексту вголос: переваги та недоліки.
41. Імпровізація та підготовлені промови напам'ять.
42. Використання конспекту як опори для аргументів.
43. Форматування тексту та виділення ключових слів для уваги аудиторії.
44. Значення приміщення та контексту для сприйняття аргументів.
45. Реквізит: дошки, фліпчарти, роздаткові матеріали.
46. Основи сучасних презентаційних технологій.
47. Ефективне оформлення мультимедійних матеріалів для підтримки аргументів.
48. Значення персонального бренду для ефективного виступу.

	<ol style="list-style-type: none">49. Вплив статусу спікера на сприйняття аргументів.50. Прояв індивідуальності під час публічної аргументації.51. Ведення соціальних мереж та формування віртуального іміджу.52. Гумор як засіб підвищення переконливості.53. Візуальний образ спікера та його вплив на аудиторію.54. Персональний брендинг лідерства у публічних виступах.55. Встановлення правильного ставлення до аудиторії.56. Значення емпатії у публічних виступах та аргументації.57. Правила підготовки виступу з урахуванням слухачів.58. Методи вивчення потенційної аудиторії.59. Розуміння очікувань та інтересів аудиторії.60. Як правильно задавати запитання для підтримки дискусії.61. Реакція на запитання та ефективне відстоювання позиції.62. Взаємодія з некоректною поведінкою слухачів.63. Конструктивне сприйняття критики та заперечень.64. Теза та аргумент: правила оформлення та поширені помилки.65. Логічні методи аргументації.66. Психологія аргументації та уроки поведінкової економіки.67. Маніпулятивні прийоми та як їх виявляти.68. Види публічних виступів: протокольні-етикетні промови.69. Правила розробки та проголошення вітань і промов подяки.70. Формулювання власної ключової ідеї замість Post Scriptum.
Опитування	Анкета-оцінка з метою оцінювання якості курсу буде надано по завершенню курсу.

ДОДАТОК

Схема курсу

Тиж. / дата / год.-	Тема, план, короткі тези	Форма діяльності (заняття)* *лекція, самостійна, дискусія, групова робота)	Матеріали	Література.*** Ресурси в інтернеті	Завдання, год	Термін виконання
Тиж. 1-2 4 акад. год.	<p><i>Тема 1. Самопрезентація, мотивація та подолання страху під час аргументованих виступів</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <i>1. Структура самопрезентації та стратегії переконання.</i> <i>2. Сучасні підходи до мотивації у процесі аргументації (Мотивація 3.0).</i> <i>3. Внутрішня мотивація як основа ефективного переконання.</i> <i>4. Природа страху та публічних фобій під час виступів.</i> <i>5. Основні причини страху аргументованої промови.</i> <i>6. Негативні методи боротьби зі страхами публічних виступів.</i> 	Лекція + Семинар	Презентація, Відеоматеріали Навчально-методичні матеріали	<ol style="list-style-type: none"> 1. Abitbol, Jean (2018) The Power of the Voice. Plural Publishing; 1st edition, p. 169. 2. Donovan, Jeremy. (2012) How To Deliver A TED Talk: Secrets Of The World's Most Inspiring Presentations. CreateSpace Independent Publishing Platform, p. 112. 3. Duarte, Nancy. (2011) Slide:ology The Art and Science of Creating Great Presentations. O'Reilly Media; 1st edition, p. 296. 4. Gallo, Carmine (2009). The Presentation Secrets of Steve Jobs (1st ed.). Hoboken, N.N.: McGraw-Hill. p. 256. 5. Gallo, Carmine (2014). Talk Like TED: The 9 Public-Speaking Secrets of the World's Top Minds. New York, NY: St. Martin's Press. p. 288. 6. Андерсон К. Успішні виступи на TED. Рецепти найкращих спікерів / К.; Наш Формат; 2016. 7. Гоулман Д. Емоційний інтелект / Д. Гоулман // Пер. з англ. Соломія-Любов Гумецька – К.: Vivat, 2018. – 512 с. 8. Піз А., Піз Б. Мова рухів тіла. Розширене видання / КМ-БУКС, 2015. — 416 с. 9. Пінк Д. Драйв. Дивовижна правда про те, що нас мотивує / Книжковий клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2016. – 208 с. 	<p>Індивідуальне завдання Ведення тематичного словника Підготовка презентації</p> <p>4 ауд. год., 9 год. самостійної роботи</p>	<i>Тиж. 1-2</i>

	<p>7. <i>Позитивні техніки подолання страху та підвищення впевненості.</i></p> <p>8. <i>Формування ораторської впевненості для ефективної аргументації.</i></p>					
<p>Тиж. 3-4 4 акад. год.</p>	<p><i>Тема 2. Вербальна аргументація у публічних виступах</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Відчуття часу та управління ритмом промови.</i> 2. <i>Значення структури та форми подачі аргументів.</i> 3. <i>Типові мовні помилки, що знижують переконливість.</i> 4. <i>Робота з дикцією та диханням для чіткої аргументації.</i> 5. <i>Регулювання гучності та інтонації для підсилення впливу.</i> 6. <i>Використання пауз та темпу у виступі для ефективного донесення тез.</i> 7. <i>Контроль емоційного виразу під час аргументованої промови.</i> 8. <i>Вправи для вдосконалення вербальної майстерності. Виявлення брехні та непослідовності у голосі опонента.</i> 	<p>Лекція + Семінар</p>	<p>Презентація, Навчально-методичні матеріали</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Abitbol, Jean (2018) The Power of the Voice. Plural Publishing; 1st edition, p. 169. 2. Donovan, Jeremy. (2012) How To Deliver A TED Talk: Secrets Of The World's Most Inspiring Presentations. CreateSpace Independent Publishing Platform, p. 112. 3. Duarte, Nancy. (2011) Slide:ology The Art and Science of Creating Great Presentations. O'Reilly Media; 1st edition, p. 296. 4. Gallo, Carmine (2009). The Presentation Secrets of Steve Jobs (1st ed.). Hoboken, N.N.: McGraw-Hill. p. 256. 5. Gallo, Carmine (2014). Talk Like TED: The 9 Public-Speaking Secrets of the World's Top Minds. New York, NY: St. Martin's Press. p. 288. 6. Андерсон К. Успішні виступи на TED. Рецепти найкращих спікерів / К.; Наш Формат; 2016. 7. Гоулман Д. Емоційний інтелект / Д. Гоулман // Пер. з англ. Соломія-Любов Гумецька – К.: Vivat, 2018. – 512 с. 8. Піз А., Піз Б. Мова рухів тіла. Розширене видання / КМ-БУКС, 2015. — 416 с. 9. Пінк Д. Драйв. Дивовижна правда про те, що нас мотивує / Книжковий клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2016. – 208 с. 	<p>Індивідуальне завдання Ведення тематичного словника Підготовка презентації</p> <p>4 ауд. год., 9 год. самостійної роботи</p>	<p><i>Тиж. 1-2</i></p>

<p>Тиж. 5-6</p> <p>4 акад. год.</p>	<p><i>Тема 3. Невербальна аргументація та мова тіла</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <i>1. Співвідношення вербальних і невербальних сигналів у переконанні.</i> <i>2. Правильний підхід до трибуни та взаємодія з аудиторією.</i> <i>3. Погляд і контакт очима як інструмент впливу.</i> <i>4. Корекція міміки та індивідуальні особливості невербальної поведінки.</i> <i>5. Жестикуляція для підсилення аргументів.</i> <i>6. Положення рук та їх вплив на сприйняття.</i> <i>7. Оптимальні позиції та постава спікера.</i> <i>8. Організація простору та дистанції зі слухачами.</i> <i>9. Рух і маневрування перед аудиторією.</i> <i>10. Розробка власної манери виступу як елемента переконання..</i> 	<p>Лекція + Семинар</p>	<p>Презентація, відеоматеріали</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Abitbol, Jean (2018) The Power of the Voice. Plural Publishing; 1st edition, p. 169. 2. Donovan, Jeremy. (2012) How To Deliver A TED Talk: Secrets Of The World's Most Inspiring Presentations. CreateSpace Independent Publishing Platform, p. 112. 3. Duarte, Nancy. (2011) Slide:ology The Art and Science of Creating Great Presentations. O'Reilly Media; 1st edition, p. 296. 4. Gallo, Carmine (2009). The Presentation Secrets of Steve Jobs (1st ed.). Hoboken, N.N.: McGraw-Hill. p. 256. 5. Gallo, Carmine (2014). Talk Like TED: The 9 Public-Speaking Secrets of the World's Top Minds. New York, NY: St. Martin's Press. p. 288. 6. Андерсон К. Успішні виступи на TED. Рецепти найкращих спікерів / К.; Наш Формат; 2016. 7. Гоулман Д. Емоційний інтелект / Д. Гоулман // Пер. з англ. Соломія-Любов Гумецька – К.: Vivat, 2018. – 512 с. 8. Піз А., Піз Б. Мова рухів тіла. Розширене видання / КМ-БУКС, 2015. — 416 с. 9. Пінк Д. Драйв. Дивовижна правда про те, що нас мотивує / Книжковий клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2016. – 208 с. 	<p>Виконання індивідуального завдання Ведення тематичного словника Підготовка презентації</p> <p>4 ауд. год., 9 год. самостійної роботи</p>	<p><i>Тиж. 1-2</i></p>

<p>Тиж. 7-8 4 акад. год.</p>	<p>Тема 4. Підготовка тексту аргументованої промови</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Підготовка до створення тексту та визначення ключових тез. 2. Розробка основної ідеї аргументації. 3. Визначення цілей виступу та очікуваного ефекту. 4. Збір і відбір матеріалу для підтримки аргументів. 5. Формулювання теми промови та її фокус. 6. Техніки створення ефективного вступу. 7. Сценарій промови та побудова основної частини. 8. Використання ключових тез, контрасту, статистики та цитат. 9. Включення історій та прикладів для переконливості. 10. Техніки формулювання висновку та заклику до дії. 	<p>Лекція + Семинар</p>	<p>Презентація, Відеоматеріали Навчально-методичні матеріали</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Abitbol, Jean (2018) The Power of the Voice. Plural Publishing; 1st edition, p. 169. 2. Donovan, Jeremy. (2012) How To Deliver A TED Talk: Secrets Of The World's Most Inspiring Presentations. CreateSpace Independent Publishing Platform, p. 112. 3. Duarte, Nancy. (2011) Slide:ology The Art and Science of Creating Great Presentations. O'Reilly Media; 1st edition, p. 296. 4. Gallo, Carmine (2009). The Presentation Secrets of Steve Jobs (1st ed.). Hoboken, N.N.: McGraw-Hill. p. 256. 5. Gallo, Carmine (2014). Talk Like TED: The 9 Public-Speaking Secrets of the World's Top Minds. New York, NY: St. Martin's Press. p. 288. 6. Андерсон К. Успішні виступи на TED. Рецепти найкращих спікерів / К.; Наш Формат; 2016. 7. Гоулман Д. Емоційний інтелект / Д. Гоулман // Пер. з англ. Соломія-Любов Гумецька – К.: Vivat, 2018. – 512 с. 8. Піз А., Піз Б. Мова рухів тіла. Розширене видання / КМ-БУКС, 2015. — 416 с. 9. Пінк Д. Драйв. Дивовижна правда про те, що нас мотивує / Книжковий клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2016. – 208 с. 	<p>Написання Есе Ведення тематичного словника Підготовка презентації</p> <p>4 ауд. год., 9 год. самостійної роботи</p>	<p>Тиж. 1-2</p>
<p>Тиж. 9-10 4 акад. год.</p>	<p>Тема 5. Формати публічних виступів, реквізит і мультимедіа</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Початок промови та самопрезентація перед 	<p>Лекція + Семинар</p>	<p>Презентація, Відеоматеріали Навчально-методичні матеріали</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Abitbol, Jean (2018) The Power of the Voice. Plural Publishing; 1st edition, p. 169. 2. Donovan, Jeremy. (2012) How To Deliver A TED Talk: Secrets Of The World's Most Inspiring Presentations. CreateSpace Independent Publishing 	<p>Підготовка авторської анкети Проведення дослідження</p>	<p>Тиж. 1-2</p>

	<p><i>аудиторією.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 2. <i>Читання тексту вголос: переваги та недоліки.</i> 3. <i>Імпровізація та підготовлені промови напам'ять.</i> 4. <i>Використання конспекту як опори для аргументів.</i> 5. <i>Форматування тексту та виділення ключових слів для уваги аудиторії.</i> 6. <i>Значення приміщення та контексту для сприйняття аргументів.</i> 7. <i>Реквізит: дошки, фліпчарти, роздаткові матеріали.</i> 8. <i>Основи сучасних презентаційних технологій.</i> 9. <i>Ефективне оформлення мультимедійних матеріалів для підтримки аргументів.</i> 			<p>Platform, p. 112.</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Duarte, Nancy. (2011) Slide:ology The Art and Science of Creating Great Presentations. O'Reilly Media; 1st edition, p. 296. 4. Gallo, Carmine (2009). The Presentation Secrets of Steve Jobs (1st ed.). Hoboken, N.N.: McGraw-Hill. p. 256. 5. Gallo, Carmine (2014). Talk Like TED: The 9 Public-Speaking Secrets of the World's Top Minds. New York, NY: St. Martin's Press. p. 288. 6. Андерсон К. Успішні виступи на TED. Рецепти найкращих спікерів / К.; Наш Формат; 2016. 7. Гоулман Д. Емоційний інтелект / Д. Гоулман // Пер. з англ. Соломія-Любов Гумецька – К.: Vivat, 2018. – 512 с. 8. Піз А., Піз Б. Мова рухів тіла. Розширене видання / КМ-БУКС, 2015. — 416 с. 9. Пінк Д. Драйв. Дивовижна правда про те, що нас мотивує / Книжковий клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2016. – 208 с. 	<p>4 ауд. год., 9 год. самостійної роботи</p>	
--	---	--	--	---	---	--

<p>Тиж. 11-12 4 акад. год.</p>	<p>Тема 6. Імідж і персональний бренд аргументатора</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Значення персонального бренду для ефективного виступу. 2. Вплив статусу спікера на сприйняття аргументів. 3. Прояв індивідуальності під час публічної аргументації. 4. Ведення соціальних мереж та формування віртуального іміджу. 5. Гумор як засіб підвищення переконливості. 6. Візуальний образ спікера та його вплив на аудиторію. 7. Персональний брендинг лідерства у публічних виступах. 	<p>Лекція + Семинар</p>	<p>Презентація, Відеоматеріали Навчально-методичні матеріали</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Abitbol, Jean (2018) The Power of the Voice. Plural Publishing; 1st edition, p. 169. 2. Donovan, Jeremey. (2012) How To Deliver A TED Talk: Secrets Of The World's Most Inspiring Presentations. CreateSpace Independent Publishing Platform, p. 112. 3. Duarte, Nancy. (2011) Slide:ology The Art and Science of Creating Great Presentations. O'Reilly Media; 1st edition, p. 296. 4. Gallo, Carmine (2009). The Presentation Secrets of Steve Jobs (1st ed.). Hoboken, N.N.: McGraw-Hill. p. 256. 5. Gallo, Carmine (2014). Talk Like TED: The 9 Public-Speaking Secrets of the World's Top Minds. New York, NY: St. Martin's Press. p. 288. 6. Андерсон К. Успішні виступи на TED. Рецепти найкращих спікерів / К.; Наш Формат; 2016. 7. Гоулман Д. Емоційний інтелект / Д. Гоулман // Пер. з англ. Соломія-Любов Гумецька – К.: Vivat, 2018. – 512 с. 8. Піз А., Піз Б. Мова рухів тіла. Розширене видання / КМ-БУКС, 2015. — 416 с. 9. Пінк Д. Драйв. Дивовижна правда про те, що нас мотивує / Книжковий клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2016. – 208 с. 	<p>Написання Есе Ведення тематичного словника Підготовка презентації</p> <p>4 ауд. год., 9 год. самостійної роботи</p>	<p><i>Тиж. 1-2</i></p>
<p>Тиж. 13-14 4 акад. год.</p>	<p>Тема 7. Аналіз аудиторії для ефективного аргументації</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Встановлення правильного ставлення до аудиторії. 2. Значення емпатії у публічних виступах та аргументації. 3. Правила підготовки виступу з урахуванням 	<p>Лекція + Семинар</p>	<p>Презентація, Відеоматеріали Навчально-методичні матеріали</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Abitbol, Jean (2018) The Power of the Voice. Plural Publishing; 1st edition, p. 169. 2. Donovan, Jeremey. (2012) How To Deliver A TED Talk: Secrets Of The World's Most Inspiring Presentations. CreateSpace Independent Publishing Platform, p. 112. 3. Duarte, Nancy. (2011) Slide:ology The Art and Science of Creating Great Presentations. O'Reilly Media; 1st edition, p. 296. 	<p>Індивідуальне завдання Ведення тематичного словника Підготовка презентації</p> <p>4 ауд. год., 9 год. самостійної роботи</p>	<p><i>Тиж. 1-2</i></p>

	<p><i>слухачів.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 4. <i>Методи вивчення потенційної аудиторії.</i> 5. <i>Розуміння очікувань та інтересів аудиторії.</i> 6. <i>Як правильно задавати запитання для підтримки дискусії.</i> 7. <i>Реакція на запитання та ефективне відстоювання позиції.</i> 8. <i>Взаємодія з некоректною поведінкою слухачів.</i> 9. <i>Конструктивне сприйняття критики та заперечень.</i> 			<ol style="list-style-type: none"> 4. Gallo, Carmine (2009). The Presentation Secrets of Steve Jobs (1st ed.). Hoboken, N.N.: McGraw-Hill. p. 256. 5. Gallo, Carmine (2014). Talk Like TED: The 9 Public-Speaking Secrets of the World's Top Minds. New York, NY: St. Martin's Press. p. 288. 6. Андерсон К. Успішні виступи на TED. Рецепти найкращих спікерів / К.; Наш Формат; 2016. 7. Гоулман Д. Емоційний інтелект / Д. Гоулман // Пер. з англ. Соломія-Любов Гумецька – К.: Vivat, 2018. – 512 с. 8. Піз А., Піз Б. Мова рухів тіла. Розширене видання / КМ-БУКС, 2015. — 416 с. 9. Пінк Д. Драйв. Дивовижна правда про те, що нас мотивує / Книжковий клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2016. – 208 с. 	год. самостійної роботи	
<p>Тиж. 15-16 4 акад. год.</p>	<p><i>Тема 8. Техніки ефективної аргументації</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Теза та аргумент: правила оформлення та поширені помилки.</i> - <i>Логічні методи аргументації.</i> - <i>Психологія аргументації та уроки поведінкової економіки.</i> - <i>Маніпулятивні прийоми та як їх виявляти.</i> - <i>Види публічних виступів: протокольні-етикетні промови.</i> - <i>Правила розробки та проголошення вітань і промов подяки.</i> - <i>Формулювання власної</i> 	Лекція + Семинар	Презентація, Відеоматеріали Навчально-методичні матеріали	<ol style="list-style-type: none"> 1. Abitbol, Jean (2018) The Power of the Voice. Plural Publishing; 1st edition, p. 169. 2. Donovan, Jeremy. (2012) How To Deliver A TED Talk: Secrets Of The World's Most Inspiring Presentations. CreateSpace Independent Publishing Platform, p. 112. 3. Duarte, Nancy. (2011) Slide:ology The Art and Science of Creating Great Presentations. O'Reilly Media; 1st edition, p. 296. 4. Gallo, Carmine (2009). The Presentation Secrets of Steve Jobs (1st ed.). Hoboken, N.N.: McGraw-Hill. p. 256. 5. Gallo, Carmine (2014). Talk Like TED: The 9 Public-Speaking Secrets of the World's Top Minds. New York, NY: St. Martin's Press. p. 288. 6. Андерсон К. Успішні виступи на TED. Рецепти найкращих спікерів / К.; Наш Формат; 2016. 7. Гоулман Д. Емоційний інтелект / Д. Гоулман // Пер. з англ. Соломія-Любов Гумецька – К.: Vivat, 2018. – 512 с. 8. Піз А., Піз Б. Мова рухів тіла. Розширене видання / КМ-БУКС, 2015. — 416 с. 9. Пінк Д. Драйв. Дивовижна правда про те, що нас мотивує / Книжковий клуб «Клуб 	Застосування методики чи тесту Проведення дослідження 4 ауд. год., 10 год. самостійної роботи	<i>Тиж. 1-2</i>

	<i>ключової ідеї замість Post Scriptum.</i>			Сімейного Дозвілля», 2016. – 208 с.		
--	---	--	--	-------------------------------------	--	--