Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Максимов Алексей Борисович
Должность: директор департамента по образовательной политике
Дата подписания: 14.09.2023 12:22:37
Уникальный программный ключ:
8db180d1a3f02ac9e60521a5672742735c18b1d6

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
**(МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХ)**

Институт издательского дела и журналистики

УТВЕРЖДАЮ

Директор

_____ /Е.Л. Хохлогорская/

«16» февраля 2023 г.

# РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

# РИТОРИКА

Направление подготовки
**42.03.02 Журналистика**

Профили
**Периодические издания и мультимедийная журналистика,**
**Деловая журналистика**

Квалификация
**бакалавр**

Формы обучения
**Очная, заочная**

Москва, 2023 г.

**Разработчики:**
Заведующий кафедрой «Русский язык
и история литературы», д.ф.н., профессор /С.С. Хромов/



К.ф.н., доцент кафедры
«Русский язык и история литературы» /О.В. Блюмина/



**Согласовано:**
Заведующий кафедрой «Русский язык
и история литературы»,
д.ф.н., профессор /С.С. Хромов/



Заведующий кафедрой «Журналистика и массовые
коммуникации имени М.Ф. Ненашева», к.ф.н., доцент



/Е.В. Перевалова/

Руководитель образовательной программа, к.ф.н., доцент



/Е.В. Перевалова/

# Содержание


| | | |
|---|---|---|
| 1. | Цели, задачи и планируемые результаты обучения по дисциплине | 4 |
| 2. | Место дисциплины в структуре образовательной программы | 5 |
| 3. | Структура и содержание дисциплины | 5 |
| 3.1. | Виды учебной работы и трудоемкость | 5 |
| 3.2. | Тематический план изучения дисциплины | 5 |
| 3.3. | Содержание дисциплины | 6 |
| 3.4. | Тематика семинарских/практических и лабораторных занятий | 7 |
| 3.5. | Тематика курсовых проектов (курсовых работ) | 7 |
| 4. | Учебно-методическое и информационное обеспечение | 7 |
| 4.1. | Нормативные документы и ГОСТы | 7 |
| 4.2. | Основная литература | 7 |
| 4.3. | Дополнительная литература | 8 |
| 4.4. | Электронные образовательные ресурсы | 8 |
| 4.5. | Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение | 8 |
| 4.6. | Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы | 8 |
| 5. | Материально-техническое обеспечение | 8 |
| 6. | Методические рекомендации | 8 |
| 6.1. | Методические рекомендации для преподавателя по организации обучения | 8 |
| 6.2. | Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины | 9 |
| 7. | Фонд оценочных средств | 9 |
| 7.1. | Методы контроля для оценивания результатов обучения | 9 |
| 7.2. | Шкала и критерии оценивания результатов обучения | 10 |
| 7.3. | Оценочные средства | 12 |

## 1. Цели, задачи и планируемые результаты обучения по дисциплине

К основным **целям** изучения дисциплины «Риторика» следует отнести:

− дать обучающимся основы риторического знания как классической гуманитарной дисциплины;

− дать представление об основных этапах развития риторики как науки, познакомить с основными понятиями и терминами, показать значение ее для современного оратора.

К числу основных **задач** освоения дисциплины «Риторика» относятся:

– воспитать у обучающихся представление о значении языка как инструмента организации любой человеческой деятельности и о практической роли языка в создании оптимальных форм общественных взаимодействий;

– сформировать осознанное чувство языковой компетенции, уверенность в индивидуальном словоупотреблении;

– воспитать лингвокреативный подход к ощущению русского слова, его стилистических и выразительных возможностей;

– развить понимание стиля и нормы речевого поведения;

– познакомить обучающихся с понятийным аппаратом риторики;

– сформировать у обучающихся навыки риторического анализа текстов;

– сформировать умения применять риторические знания в практике работы со словом.

Обучение по дисциплине «Риторика» направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

| Код и наименование компетенций | Индикаторы достижения компетенции |
|---|---|
| ПК-3. Способен осуществлять авторскую деятельность с учетом специфики разных типов СМИ и других медиа и имеющегося мирового и отечественного опыта | ИПК-3.1. Осуществляет поиск темы и выявляет существующую проблему<br>ИПК-3.2. Получает информацию в ходе профессионального общения с героями, свидетелями, экспертами и фиксирует полученные сведения<br>ИПК-3.3. Отбирает релевантную информацию из доступных документальных источников<br>ИПК-3.4. Проверяет достоверность полученной информации, разграничивает факты и мнения<br>ПК-3.5. Предлагает творческие решения с учетом имеющегося мирового и отечественного журналистского опыта |

## 2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений блока Б1.

Дисциплина взаимосвязана логически и содержательно-методически со следующими дисциплинами и практиками ОП: «Современный русский язык», «Стилистика и литературное редактирование», «Язык печатных СМИ», «Расследовательская журналистика», «Художественно-публицистическая журналистика».

## 3. Структура и содержание дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы (72 часа).

### 3.1 Виды учебной работы и трудоемкость

(по формам обучения)

3.1.1. Очная форма обучения

| № п/п | Вид учебной работы | Количество часов | 8 семестр |
|---|---|---|---|
| **1** | **Аудиторные занятия** | **36** | 36 |
| | В том числе: | | |
| 11 | Лекции | 18 | 18 |
| 12 | Семинарские/практические занятия | 18 | 18 |
| 13 | Лабораторные занятия | - | - |
| **2** | **Самостоятельная работа** | **36** | 36 |
| | В том числе: | | |
| 21 | Чтение и анализ текстов, подготовка докладов, сообщений | 36 | 36 |
| | | | |
| **3** | **Промежуточная аттестация** | | |
| | Зачёт | | |
| | **Итого** | **72** | 72 |

3.1.2. Заочная форма обучения

| № п/п | Вид учебной работы | Количество часов | 10 семестр |
|---|---|---|---|
| **1** | **Аудиторные занятия** | **14** | 14 |
| | В том числе: | | |
| 11 | Лекции | - | - |
| 12 | Семинарские/практические занятия | 14 | 14 |
| 13 | Лабораторные занятия | - | - |
| **2** | **Самостоятельная работа** | **58** | 58 |
| | В том числе: | | |
| 21 | Чтение и анализ текстов, подготовка докладов, сообщений | 58 | 58 |
| **3** | **Промежуточная аттестация** | | |
| | Зачёт | | |
| | **Итого** | **72** | 72 |

**3.2 Тематический план изучения дисциплины**
(по формам обучения)

3.2.1. Очная форма обучения

| № п/п | Разделы/темы дисциплины | Трудоемкость, час | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Всего | Аудиторная работа | | | | Самостоятельная работа |
| | | | Лекции | Семинарские/практические занятия | Лабораторные занятия | Практическая подготовка | |
| 1 | Тема 1. Риторика и софистика в Афинах. Греческая демократия в 5-4 в.в.: обострение имущественных противоречий на фоне расцвета материальной культуры, искусств и демократического государственного устройства. Судопроизводство на основе писаных законов (Драконтовское законодательство). «Старшие софисты» | 4 | 2 | | - | - | 2 |
| 1 | Тема 2. Риторика в древнем Риме | 6 | 2 | 2 | - | - | 2 |
| | Тема 3. Классический риторический канон: современное прочтение. Нахождение материала | 6 | 2 | 2 | - | - | 2 |
| | Тема 4. Классический риторический канон: современное прочтение. Расположение материала | 6 | 2 | 2 | - | - | 2 |
| | Тема 5. Украшение материала (словесное выражение) | 6 | 2 | 2 | - | - | 2 |
| | Тема 6. Запоминание | 6 | | 2 | - | - | 4 |
| | Тема 7. Произнесение | 6 | | 2 | - | - | 4 |
| | Тема 8. Методика современной риторики. Выбор темы, определение цели и постановка задачи | 6 | 2 | | - | - | 4 |
| | Тема 9. Сбор информации для выступления | 6 | 2 | 2 | - | - | 2 |
| | Тема 10. Написание текста речи | 6 | | 2 | | | 4 |
| | Тема11. Диалогика. Дискуссия | 6 | 2 | | | | 4 |
| | Тема 12. Спор | 4 | | 2 | | | 2 |
| | Тема 13. Парламентская процедура | 4 | 2 | | | | 2 |
| | **Итого** | **72** | **18** | **18** | | | **36** |

3.2.2. Заочная форма обучения

| № п/п | Разделы/темы дисциплины | Трудоемкость, час | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Всего | Аудиторная работа | | | | Самостоятельная работа |
| | | | Лекции | Семинарские/практические занятия | Лабораторные занятия | Практическая подготовка | |
| 1 | Тема 1. Риторика и софистика в Афинах. Греческая демократия в 5-4 в.в.: обострение имущественных противоречий на фоне расцвета материальной культуры, искусств и демократического государственного устройства. Судопроизводство на основе писаных законов (Драконтовское законодательство). «Старшие софисты» | 6 | - | | - | | 6 |
| 1 | Тема 2. Риторика в древнем Риме | 4 | - | - | - | - | 4 |
| | Тема 3. Классический риторический канон: современное прочтение. Нахождение материала | 6 | - | 2 | - | - | 4 |
| | Тема 4. Классический риторический канон: современное прочтение. Расположение материала | 6 | - | - | - | - | 6 |
| | Тема 5. Украшение материала (словесное выражение) | 6 | - | - | - | - | 6 |
| | Тема 6. Запоминание | 8 | - | 2 | - | - | 6 |
| | Тема 7. Произнесение | 8 | - | 2 | - | - | 6 |
| | Тема 8. Методика современной риторики. Выбор темы, определение цели и постановка задачи | 8 | - | 2 | - | - | 6 |
| | Тема 9. Сбор информации для выступления | 8 | - | 2 | - | - | 2 |
| | Тема 10. Написание текста речи | 6 | - | 2 | - | - | 4 |
| | Тема11. Диалогика. Дискуссия | 2 | - | | - | - | 2 |
| | Тема 12. Спор | 4 | - | 2 | - | - | 2 |
| | Тема 13. Парламентская процедура | 4 | - | | - | - | 4 |
| | **Итого** | **72** | | **14** | **-** | **-** | **58** |

### 3.3 Содержание дисциплины

**Тема 1. Риторика и софистика в Афинах. Греческая демократия в 5-4 в.в.: обострение имущественных противоречий на фоне расцвета материальной культуры, искусств и демократического государственного устройства. Судопроизводство на основе писаных законов (Драконтовское законодательство). «Старшие софисты»**

Протагор из Абдер и его методы обучения красноречию («за и против»). Философское обоснование права на отдельное личное видение мира и отрицание единой истины («человек - мера всех вещей...»). Горгианские фигуры: антитеза, равночленность и созвучие

окончаний. Вырождение риторики в софистику и эристику у «младших софистов». Уловки софистов в споре. Критика софистов Сократом с позиций объективного идеализма.

Критика софистов Аристотелем в трактате «О софистических опровержениях». Классификация уловок: основанные на неправильном словоупотреблении и на неправильном рассуждении. Трактат Аристотеля «Риторика» как компендиум греческой риторики 5-4 в.в.

**Тема 2. Риторика в древнем Риме**

Греция становится для римлян главным культурным центром. Греческие риторические школы в Риме. Консерваторы изгоняют всех их дважды (в 173 г. и 161 г.) и закрывают риторические школы как не отвечающие строгим римским нравам.

Цицерон − последний великий оратор республики. Идеал оратора – «достойный муж, искусный в речах» (требование от свободного гражданина постоянно заниматься ораторской, то есть политической деятельностью). Примиряет истину (философию) и красоту (риторику), утверждая, что «из всех мнений истинно то, которое красноречивее изложено».

Угасание риторики в императорском Риме. «12 книг риторических наставлений» Квинтилиана как итог античной методики преподавания риторики. Окончательное оформление риторики как нормативной науки. Оформление классического риторического канона из 5 разделов (нахождение, расположение, украшение, запоминание и произнесение). Канон 10 аттических ораторов.

Вторая софистика как литературно-художественное течение в эллинистическом мире 2-3 в.в.

Итоги античной риторики: отмежевание от философии, создание массовой профессии платного учителя красноречия - софиста, большое количество риторических школ (греческих и латинских), многих пособий, выработка особого языка публичной речи, введение риторики как основного предмета в образование (в составе тривиума).

**Тема 3. Классический риторический канон: современное прочтение. Нахождение материала**

Античные методы нахождения идей. Источники нахождения: Аристотель о 2 источниках - технических и нетехнических. Топика (учение об «общих местах»).

Современные методы нахождения идей в практике преподавания риторики. Мозговой штурм. Логика интервью. Типовые репортерские вопросники. Типовая универсальная модель ситуации и ее элементы (время, пространство, цель, субъект, средство, объект). Пять шагов интервьюера при разработке образа события: собрать информацию, получить объяснение причин (предыстории), оценку события с разных точек зрения, прогноз и рекомендации.

Типы точек зрения на ситуацию: моральная, профессиональная, общественно-политическая. Три типа ораторов (очевидцы, технические эксперты и системные аналитики).

Риторические средства оратора: тезис, аргументы, логика.

Тезис: сильный и слабый. Сильный тезис − сформулирован кратко и в виде утверждения или отрицания. Типы тезисов (информация, объяснение, оценка, предсказание, побуждение).

**Тема 4. Расположение материала**

Два типа композиции: композиция-список и органическая композиция.

Композиция в повествовании. Стратегия рассказа: обращение к слушателю, общая мысль рассказа, середина, конец.

Смешанные типы композиции. Классическая риторическая композиция судебной речи: вступление, рассказ, разделение доказательство, опровержение, отступление, заключение.

Типы введения: естественное, искусственное, внезапное. Выдвижение тезиса.

Требования к рассказу: ясность, краткость, правдоподобность. Порядок изложения в рассказе: хронологический, от общего к частному, от знакомого к незнакомому.

Разделение: вычленение из общей картины деталей для обсуждения. Сосредоточение на отдельных пунктах.

Доказательство: индуктивное, дедуктивное, силлогизмы в доказательстве. Закон достаточного основания. Полная и неполная индукция. Выбор типа демонстрации примеров в зависимости от настроения публики (при благорасположенности − от сильных к слабым аргументам, при враждебности −от слабых к сильным).

Опровержение: апелляция к логике, апелляция к чувствам, высмеивание оппонента или его аргументов.

Отступление −необязательная часть, в которой оратор говорит о проблемах, в той или иной степени связанных с предметом его речи (например, об общественном политическом климате, порождающем обсуждаемые проблемы).

Заключение как важнейшая часть выступления. Аристотель о функциях заключения.

Логика изложения фактов: индукция (от перечисления к обобщению), дедукция (от тезиса к его проверке и подтверждению примерами).

Пропорции текста. Правило золотого сечения применительно к организации распределения времени в выступлении. Расположение кульминации в точке золотого сечения. Способ отыскания кульминации в повествовательном тексте.

**Тема 5. Украшение материала (словесное выражение)**

Три источника хорошего стиля: изучение правил, практика, подражание образцам.

Три стиля: высокий, средний и обычный.

Требования к языку оратора (по Теофрасту): грамматическая правильность, ясность (использование слов в их общеупотребительном смысле), уместность (соответствие стиля предмету), пышность (образность и благозвучие); добавочные требования − сила, внушительность, возвышенность, блеск, живость.

Понятие эффективного языка: соответствие аудитории, предмету и цели речи.

Различие устной и письменной речи.

Принципы отбора слов для выступления: простота, точность, специфичность для данного предмета. Тропы. Риторические фигуры.

Советы по улучшению слога: избегать иностранных слов, использование родного языка в полном объеме его возможностей, писать кратко (не более 13-17 слов в предложении), повтор основных положений в разных выражениях, изучение образцов классической литературы, изучение древних и современных иностранных языков для понимания ценности своего родного.

**Тема 6. Запоминание**

Степени подготовленности оратора: экспромт, чтение, чтение наизусть, чтение по плану.

Основные законы запоминания: впечатление, повторение, ассоциация.

Использование шпаргалок и плана речи. Отбор ключевых слов для плана. Опасность запоминания слово в слово.

Мнемонические приемы: ассоциирование незнакомого со знакомым, разделение речи на части и осмысление их по отдельности, предварительное обсуждение речи с друзьями, репетиция речи, переписывание от руки текстов, прочитывание текста непосредственно перед сном.

Развитие памяти: заучивание стихов прозы наизусть, зримое представление образа.

**Тема 7. Произнесение**

Минимальные требования: говорить с чувством (соответствие ораторских переживаний предмету речи), толком (понимание оратором произносимых им слов и смысла речи вообще), расстановкой (ясное произнесение всех слов).

Энтузиазм как средство вызвать воодушевление. Актерские средства оратора: выбор костюма, типа контакта с аудиторией. Мимические ошибки: неподвижная маски или агрессивность на лице.

Три уровня жестикуляции и их соответствие эмоциональному напряжению оратора: верхний, средний и нижний.

Основные характеристики речи: тональность, громкость, скорость.

Технические средства оратора: микрофон, трибуна, сцена и т.п.

Аудиовизуальные средства: магнитофон, эпидиаскоп, видеомагнитофон, слайды, плакаты.

Продолжительность речи, ее влияние на восприятие.

Установление контакта: заблаговременный (мистический), зрительный, приветствие, шутка, комплимент.

Способы восстановления контакта с аудиторией: риторический вопрос, прямое требование внимания, пауза, голосовые приемы (понижение или повышение голоса, ускорение, замедление речи, отчетливое произнесение некоторых слов, удлинение гласных, выделение отдельных слов и т п.), прямой вопрос слушателю, сообщение заранее, о чем пойдет дальше речь, неожиданный перерыв в изложении, пословицы поговорки, яркие образы, юмор; телодвижения, жесты...

Реакция на беспорядок в зале. Непредвиденные обстоятельства.

**Тема 8. Методика современной риторики. Выбор темы, определение цели и постановка задачи**

Формулировка ясного и краткого тезиса речи.

Изучение аудитории (возрастной, профессиональный, образовательный, классовый, национальный состав, степень осведомленности в предмете речи, степень заинтересованности; возможная реакция на выступление).

Изучение повода, в связи с которым произносится речь и связанные с этим ограничения (дата, время суток, место, условия произнесения, свойства помещения, вентиляция, освещение, наличие технических приспособлений и т. п.).

Отбор фактов и мнений, экспертных оценок и их проверка.

Примеры, иллюстрации, анекдоты, статистика, сравнения, определения, описания, цитаты.

**Тема 9. Сбор информации для выступления**

Основные типы источников информации:

«общественное мнение» − слухи, крылатые слова, анекдоты, пословицы, поговорки, былички и т.п.; метод изучения − сбор слухов, социологический опрос представительной группы;

«личные свидетельства» − не анонимные устные и письменные высказывания, ответы на вопросы интервьюера; метод сбора − интервью, беседы, допрос; достаточное количество свидетелей; необходимость различных точек зрения;

«вещественные свидетельства» − «говорящие» предметы - книги, газеты, фильмы, другие носители информации; предметы, как, например, вещественные доказательства в суде; метод изучения - чтение, органолептическое описание предмета; поиск текстов в Интернете, базах данных, библиотеках и т.п.;

непосредственная действительность − наблюдаемые самим исследователем случаи, эпизоды, происшествия; метод − наблюдение со стороны или включенное, соучастие в событии;

размышление − понятие, суждение, умозаключение полученное интуитивно или путем логических операций (например, обобщения, разделения, сравнения и др.).

**Тема 10. Написание текста речи**

Три основные части выступления: вступление, основная часть, заключение.

Разработка основной части: записывание основных пунктов речи, ключевых слов, расположение их в логической последовательности (чтобы нельзя было переставит местами), распределение всего собранного предварительно материала по этим пунктам.

Порядок размещения основных пунктов: хронологический; пространственный (при описании объемного явления, например, дома); тематический (по пронумерованным пунктам); по убыванию важности, по принципу «причина-следствие»; по принципу сравнения или контраста.

Другие принципы размещения пунктов: дедуктивный (от гипотезы к ее проверке), индуктивный (обобщение и вывод), проблема - решение и др.

Присвоение заголовка каждому пункту речи.

Планирование вступления. Цель вступления: привлечение внимания, расположение к себе, возбуждение интереса.

Типовые начала: удивительное заявление, вопрос, интересный случай или анекдот, указание на связь темы с опытом аудитории, демонстрация картинок или занимательных предметов.

Планирование заключения. Подчеркнуть еще раз главную мысль речи, возбудить нужные чувства слушателей, напомнить связь с вступлением.

Составление подробного формального плана речи: пронумерованный список, запись каждого положения речи одним законченным предложением, используя одинаковые синтаксические конструкции (например, только назывные, только повелительные, только оценивающие), в каждом пункте только одна мысль. Не более 5 пунктов в выступлении.

**Тема 11. Диалогика. Дискуссия.**

Типы эристических диалогов: спор, полемика, диспут, дискуссия. Различия их по целям.

Конкретные виды провозглашаемых целей дискуссии: решение проблемы, мозговой штурм, планирование, переговоры для достижения соглашения, решение конфликта, обмен информацией, укрепление дружбы.

Форматы открытых дискуссии: совещание экспертов, симпозиум, форум (открытый для вопросов публики).

Форматы закрытых дискуссий: свободный обмен мнениями, управляемая дискуссия, заседание постоянной комиссии, заседание специальной комиссии, за круглым столом, заседание секционных групп конференции.

Формулировка темы дискуссии: обсуждение фактов, оценка, выработка рекомендаций.

Роли участников: председатель, его заместитель и секретарь.

Стили руководства: авторитарный, демократический и либеральный.

Функции председателя: вступительное слово, руководство ходом дискуссии, поддержание порядка, удержание обсуждения в заданном русле, произнесение заключительного слова.

Этапы развития (драматургия) дискуссии. Слово председателя, демонстрация тезисов, прения, проект решения, принятие решения.

Способы достижения соглашения: декрет, голосование, консенсус.

Особенности дискуссии как зрелища. Планирование и оценка телевизионной дискуссии.

**Тема 12. Спор**

Спор − выяснение истинности одного из противоречащих друг другу тезисов. Цели оппонентов: доказательство своего тезиса, опровержение антитезиса, осведомление.

Правила продуктивного спора. Выяснение тезиса и антитезиса, выявление пункта противоречия, уточнение используемых терминов. Выявление аргументов. Спор из-за тезиса, спор из-за аргумента, спор из-за способа доказательства. Охват спора.

Поведение в споре. Уловки. Позволительные (оттягивание возражения, разработка слабых пунктов противника, уловки в ответ на злостное отрицание доводов). Грубейшие непозволительные уловки. Психологические уловки.

Софизмы. Отступление от задач спора, отступление от тезиса, лживые доводы, произвольные доводы, мнимые доказательства, софизмы непоследовательности. Меры против уловок.

Современные процедуры организации и проведения споров. Политические дебаты. Двое на двое, один на один. Типовые схемы политических дебатов («диагноз», «причина», «лечение», «стоимость»).

**Тема 13. Парламентская процедура**

Пять принципов парламентской процедуры: только одна тема одновременно, открытость обсуждения, равноправие участников при голосовании, подчинение меньшинства большинству, защита прав меньшинства.

Заблаговременность оповещения участников, сообщение повестки дня. Кворум.

Стандартная последовательность действий собрания: призыв к порядку, утверждение протокола предыдущего собрания, доклады членов правления, отчеты постоянных комиссий, отчеты специальных комиссий, рассмотрение прежних дел, рассмотрение новых дел, объявления, закрытие заседания.

Предложения и их виды: основное, дополнительное, по ведению собрания, по возобновлению обсуждения.

Выдвижение предложения, снятие предложения, поправка предложения.

Виды поправок: вставить одно слово, вставить несколько слов, снять одно слово, снять и заменить, полная замена формулировки).

Откладывание дискуссии. Выдвижение протеста по ведению собрания. Перенесение обсуждения в комиссию при сложности вопроса. Хронометраж. Предложения прервать или отложить собрание. Голосование по предложению. Предложения по повторному голосованию при незначительности перевеса голосов. Аннулирование результатов и новое обсуждение.

### 3.4 Тематика семинарских/практических и лабораторных занятий

3.4.1. Семинарские/практические занятия для очной формы обучения

Семинар 1. Риторика в древнем Риме.

Семинар 2. Классический риторический канон: современное прочтение. Нахождение материала.

Семинар 3. Классический риторический канон: современное прочтение. Расположение материала.

Семинар 4. Украшение материала (словесное выражение).

Семинар 5. Запоминание.

Семинар 6. Произнесение.

Семинар 7. Сбор информации для выступления.

Семинар 8. Написание текста речи.

Семинар 9. Спор.

3.4.2. Семинарские/практические занятия для заочной формы обучения

Семинар 1. Классический риторический канон: современное прочтение. Нахождение материала.

Семинар 2. Запоминание.

Семинар 3. Произнесение.

Семинар 4. Методика современной риторики. Выбор темы, определение цели и постановка задачи.

Семинар 5. Сбор информации для выступления.

Семинар 6. Написание текста речи.

Семинар 7. Спор.

3.4.2. Лабораторные занятия

Не предусмотрены

### 3.5 Тематика курсовых проектов (курсовых работ)

Не предусмотрены

## 4. Учебно-методическое и информационное обеспечение

### 4.1 Нормативные документы и ГОСТы

Закон РФ от 27.12.1991 N 2124-1 (ред. от 29.12.2022) «О средствах массовой информации». 27 декабря 1991 года N 2124-1 // https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1511/ [Режим доступа - свободный]

**Основная литература**

Белова Л.А. Риторика и ораторское искусство : учебно-методическое пособие / Белова Л.А.. — Пермь : Пермский национальный исследовательский политехнический университет, 2017. — 78 c. — ISBN 978-5-398-01718-2. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/110474.html (дата обращения: 28.08.2023). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей

Кузнецов И.Н. Риторика : учебное пособие / Кузнецов И.Н.. — Москва : Дашков и К, 2020. — 559 c. — ISBN 978-5-394-03594-4. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/110940.html (дата обращения: 28.08.2023). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей

Ильина О.В. Риторика: краткий курс для журналистов : учебно-методическое пособие / Ильина О.В., Каблуков Е.В., Автохутдинова О.Ф.. — Екатеринбург : Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2012. — 68 c. — ISBN 978-5-7996-0740-1. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/68290.html (дата обращения: 28.08.2023). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей

### 4.3. Дополнительная литература

Абрашина Е.Н. Риторика. Культура оратора : учебное пособие / Абрашина Е.Н.. — Москва : Московский городской педагогический университет, 2011. — 186 c. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/26584.html (дата обращения: 28.08.2023). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей

Бердник Л.Ф. Практическая риторика : учебное пособие / Бердник Л.Ф.. — Ростов-на-Дону : Издательство Южного федерального университета, 2011. — 206 c. — ISBN 978-5-9275-0827-3. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/47040.html (дата обращения: 28.08.2023). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей

### 4.4. Электронные образовательные ресурсы

4.4.1.1. Электронный ресурс «Риторика» https://online.mospolytech.ru/enrol/index.php?id=11416

4.4.1.2. Образовательный портал «Языкознание.ру» http://yazykoznanie.ru/component/option,com_frontpage/Itemid,1/

### 4.5. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение

Не требуется

### 4.6. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1. Справочно-информационный портал «Русский язык» http://www.gramota.ru/ : http://www.gramota.ru/biblio/research/slovari-norm/

http://www.gramota.ru/biblio/research/variants/
2. Справочно-информационный портал "Академик" http://academic.ru/ :
http://dic.academic.ru/contents.nsf/enc2p/
http://dic.academic.ru/contents.nsf/ogegova/
http://dic.academic.ru/contents.nsf/ushakov/
3. Справочно-информационный интернет-портал http://www.gramma.ru/ :
http://gramma.ru/RUS/?id=12.0
5. Русский филологический портал http://www.philology.ru :
http://philology.ru/linguistics2.htm
6. Энциклопедия «Кругосвет» http://www.krugosvet.ru :
http://www.krugosvet.ru/taxonomy/term/33/%D0%B0
7. Словари русского языка http://www.slovari.ru :
http://slovari.ru/default.aspx?s=0&p=240
http://slovari.ru/default.aspx?s=0&p=170
8. Национальный корпус русского языка http://www.ruscorpora.ru :
http://www.ruscorpora.ru/corpora-structure.html
9. http://elibrary.ru/defaultx.asp

## 5. Материально-техническое обеспечение

Аудитории для лекционных и семинарских занятий из общего фонда. Необходима интерактивная доска/ноутбук, проектор для демонстрации презентаций.

Университет обеспечивает инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья специальными материально-техническими средствами обучения (включая специальное программное обеспечение) и электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья, при наличии их заявлений о необходимости предоставления специализированных электронных образовательных ресурсов.

## 1. Методические рекомендации

### 6.1 Методические рекомендации для преподавателя по организации обучения

Методические рекомендации (материалы) преподавателю могут оформляться в виде приложения к программе дисциплины и должны указывать на средства и методы обучения, применение которых для освоения тех или иных тем наиболее эффективно.

В ходе практических занятий и в процессе чтения лекционного материала должны решаться следующие задачи:

Материал программы рассчитан на реализацию на занятиях разных видов – как при чтении лекций, так и в ходе практических и семинарских занятий.

Большое значение имеют практические и семинарские занятия, на которых преподаватель имеет возможность, используя специально подобранные упражнения и задания, выявить, что представляет наибольшие трудности для отдельных обучающихся и всей аудитории, и найти пути преодоления этих трудностей, объяснив материал более подробно и организовав дополнительную практическую тренировку.

На практических занятиях контролируется также степень понимания и усвоения учебной и научной литературы, обучающиеся учатся работать со словарями и др. В процессе преподавания курса преподаватель должен использовать различные методы обучения, в зависимости от специфики изучаемого материала.

*Объяснительно-иллюстративный метод* заключается в том, что обучающиеся получают знания на лекции, из учебной, методической литературы в готовом виде.

К *репродуктивному методу* относят применение изученного на основе образца или правила, при этом обучаемые действуют по инструкциям, правилам в аналогичных, сходных с показанным образцом ситуациях (применяется на практических занятиях).

В современной методике преподавания в вузе предпочтение отдаётся активным методам обучения.

*Метод проблемного изложения* заключается в том, что, прежде чем излагать материал, педагог ставит проблему, формулирует познавательную задачу, а затем, сравнивая точки зрения, различные подходы, показывает способ решения (применяется на активных/проблемных лекциях и семинарах).

*Частично-поисковый*, или *эвристический метод* используется в процессе открытия нового. Преподаватель организует активный поиск решения выдвинутых в процессе обучения познавательных задач. Поиск решения может проходить либо под руководством педагога, либо на основе эвристических программ и указаний. Такой метод способствует активизации мышления и интереса к познанию (применяется на активных/проблемных лекциях и семинарах).

*Исследовательский метод* состоит в том, что после анализа материала, постановки проблем и задач, краткого инструктажа обучающиеся самостоятельно изучают литературу, источники, ведут наблюдения и выполняют другие действия поискового характера. Этот метод способствует развитию инициативы, самостоятельности, творческого поиска в исследовательской деятельности (применяется на творческих семинарах, семинарах-дискуссиях, кейс-семинарах, при подготовке исследовательских проектов, докладов на конференциях и т.п.).

### 6.2 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Риторика – это наука убеждать словом. В рамках данной дисциплины изучаются техники убеждения и эффективной аргументации, которые находят своё материальное воплощение в лексике, фразеологии, словообразовании и в синтаксических построениях современного русского языка. Чтобы конструктивно вести переговоры, дискуссии, споры, совещания, правильно составлять тексты рекламных обращений, менеджеры и копирайтеры должны изучать приемы и методы правильного построения аргументации, что является гарантией способности убеждать слушателей (целевую аудиторию), заставляя их принять нужную выступающему точку зрения. Таким образом, цель аргументации – принятие собеседником или аудиторией выдвигаемых положений как истинных, а сама аргументация – это процесс доказательственного рассуждения, направленный на убеждение собеседника (слушателей) и обоснование истинности какого-либо суждения. Итак, основная цель риторических приемов – убеждение собеседника или аудитории. Но, кроме того, прагматическая задача снять возражение в ходе переговоров или в конфликтных ситуациях с недовольным клиентом – одна из наиболее актуальных задач риторики.

Спичрайтинг – это раздел риторики, который выделяется в самостоятельную учебную дисциплину. Цель спичрайтинга – подготовить текст эффективной публичной речи и подготовка к выступлению самого спикера выступающего лица, иными словами, спичрайтинг – это специфическая PR- технология, использующая техники написания текста выступления для должностного лица перед слушателями с целью повлиять на общественное мнение в интересах выступающего.

Социально - практическая характеристика спичрайтинга опирается на знания в области эффективных коммуникационных технологий, нацеленных на формирование качественно нового отношения к тем или иным событиям или явлениям.

2. *Типы публичной речи. Структура и содержание выступления.*

В данном разделе рассматриваются три функционально различных по структуре, логике подачи языкового материала и по содержанию типа речи: побудительная речь; речь – обсуждение факта, или судебная речь и торжественная речь.

Побудительная речь произносится в ситуации, требующей принять решения относительно действий в будущем, например, побудительная речь может стать призывом начать войну или заключить мир; голосовать за того или иного кандидата; инвестировать финансовые потоки в новые проекты или сокращать расходы. Поэтому побудительная речь обычно стоится в грамматическом будущем времени. В каждом из таких случаев цель речи-призыва – сподвигнуть аудиторию на конкретные решения или поступки. Во время произнесения побудительной речи спикер должен сосредоточить свое внимание не столько на событиях, сколько на личных интересах слушателей (личная безопасность, личная финансовая перспектива, глубинные тревоги и стремления типичного представителя аудитории).

Произнося речь-призыв, оратор в качестве аргументов обычно опирается на стереотипы, существующие в сознании больших масс людей. Опытный спикер всегда отталкивается в речи от «общего для всех блага» или от «общего для всех зла», т. е. от представлений, принимаемых безоговорочно подавляющим большинством людей. В таких случаях фразы в речи начинаются со слов «Все мы знаем, что…» или «Мне понятны ваши заботы…». Так, предлагая слушателям утверждения, с которыми они не могут не согласиться, оратор выстраивает действенную аргументацию и подводит аудиторию к нужному ему выводу. В стратегическом плане в речи – призыве текущая ситуация представляется как неприемлемая, порочная, требующая вмешательства и немедленных действий. Заканчивается такая речь обычно эмоциональным призывом, в котором представлена программа действий.

Речь – обсуждение факта, или судебная речь грамматически обращена в прошлое. По композиции такая речь начинается с предположения события, действия, факта, затем оратор приводит доказательства того, совершено это неправомерное действие или нет, после чего дает оценку данному факту с точки зрения морали и законности, и в конце такой речи формируется оправдательный или обвинительный вердикт вместе с призывом к соответствующим действиям.

Речь – утверждение ценностей, или торжественная речь произносится в настоящем грамматическом времени. Поводом для такой речи является юбилей, торжественная церемония, награждение, ритуал открытия или завершения важного проекта.

В торжественной речи утверждается то, к чему потом оратор будет призывать и что всегда будет оправдывать.

Начинается торжественная речь с заявления о поводе выступления, затем выступающий организует с помощью языкового материала связь текущего события с известными фактами в прошлом, акцентируя внимание аудитории на ценностях, объединяющих прошлое с настоящим и на тех препятствиях, которые мешали ранее достичь благополучия. Такая речь обычно заканчивается призывом к объединению и к защите общечеловеческих ценностей.

Обязательно следует назвать ценности, которые характеризуют ситуацию, человека, страну, чтобы сплотить людей вокруг них. Это наиболее эмоциональный тип выступления – ведь люди хотят услышать, какие трудности перед ними стоят, какие они сами достойные, смелые, благородные, и в заключение ждут от лидера, чтобы он указал им правильное направление действий.

*3. Техники эффективной аргументации*

Аргументация – это процесс доказательственного рассуждения, направленный на убеждение собеседника и обоснование истинности какого – либо суждения. Цель аргументации – принятие собеседником или аудиторией выдвигаемых положений как истинных.

Тезис – это те выдвигаемые положения, которые доказываются, поэтому стратегическая цель аргументации – внушение тезиса.

Аргумент – это суждение, с помощью которого доказывается тезис.

Контраргумент – это доводы и суждения, направленные на опровержение того или иного аргумента.

Демонстрация – это последовательная логика рассуждений, ведущая от аргументов к тезису. Она позволяет определить, каким образом доказывается тезис и настолько все выступление логично связано.

Требования, предъявляемые к аргументам:

- ✓ Требование истинности предполагает, что аргументы должны быть истинными суждениями;
- ✓ Требование доказанности предполагает предъявление исчерпывающих по своей доказательной силе аргументов, не оставляющих возможности для интерпретаций слушателями того или много факта, для построения слушателями собственных, часто неверных суждений;
- ✓ Требование непротиворечивости аргументов запрещает оратору в ходе выступления сначала отстаивать одну точку зрения на событие, а затем – прямо противоположную;
- ✓ Требование атомности аргументов запрещает оратору определять неизвестное положение через неизвестные аудитории понятия, а также запрещает нарушать логику причинно- следственных отношений;
- ✓ Требование достаточности аргумента для вывода тезиса в случае его нарушения неизбежно порождает возражение оппонента в виде вопроса: «Чем еще можете подтвердить?»
- ✓ Требование логического вытекания тезиса из аргументов в случае его нарушения указывает на отсутствие четкой логической связи аргумента с доказываемым тезисом.

*4. Тактики аргументирования.*

Они применяются в ходе публичных дискуссий, в спорах между оппонентами во время ток- шоу и политических дебатов. Такие тактики представляют собой совокупность риторических приемов, направленных на разбалансирование доказательной базы оппонента. В ряде случаев это «грязные» приемы, которые используют морально нечистоплотные политики, которые стремятся любым способом выйти победителем в том или ином споре.

В кругу тактик аргументирования часто применяют следующие приемы:

- ✓ Если оппонент плохой человек (ненадежный, неопытный, незнающий), то и его аргументы также никуда не годятся. Очень часто личные или профессиональные качества оратора в таких случаях не имеют никакого отношения в теме дискуссии
- ✓ Прием обвинения оппонента в предвзятости или в том, что он преследует только личные интересы (выгоду)
- ✓ Атака на поведение личности. Как правила, задаются нелицеприятные вопросы, которые не имеют непосредственного отношения к теме дискуссии
- ✓ Прием использования льстивых заявлений в адрес личности оппонента с тем, чтобы пристыдить его и подвергнуть таким образом состоятельность его точки зрения. Такой прием еще называют аргументом к тщеславию.
- ✓ Прием апеллирования к публике является демагогическим обращением к окружающим, которое обычно начинается со слов: «Люди! Да что же такое тут происходит? Что нам опять предлагают?» Далее следует обвинение оппонента в том, что он хочет нас лишить чего – то важного.
- ✓ Попытка сыграть на невежестве оппонента заключается в том, что приводятся данные, которые заведомо неизвестны противнику в споре и тот, естественно, не может адекватно ответить по существу. Например, приводится поговорка на латинском языке и затем к ней подстраивается концовка «… поэтому с вашим доводом согласиться не могу». Рассчитано это на то, что оппоненту стыдно признаться, что он не знает этой латинской поговорки, поэтому он предпочитает промолчать и принять ее как аргумент.
- ✓ Прием апеллирования к жалости и состраданию является обычно типичной спекуляцией на тему «Кто такой нравственный человек?» и используется в безнадежных ситуациях, когда все рациональные доводы уже исчерпаны. Впрочем, такой прием

эффективно работает в социальной рекламе, когда продвигают программы помощи инвалидам, запрета абортов или помощи бездомным детям.

✓ Прием отсылки к авторитету известных ученых, мыслителей, политиков или философов используется довольно часто в риторической практике. Фразы строятся обычно по таким шаблонам: «Еще Сократ полагал, что …»

*4. Приемы и методы воздействия на массовую аудиторию*

Существует три базовых элемента, которые могут быть использованы для повышения эффективности публичного выступления. В первую очередь - это сам выступающий с его характером, который способен связать цель своей речи с интересами слушателей. В то же время выступающий должен хорошо знать предмет обсуждения и разработать индивидуальный стиль выступления на языково - стилистическом уровне и на основе ролевого психотипа (лидер, ведущий за собой массы; обиженный человек, борец за правду и за справедливость, радетель за интересы народа и т.п). Во-вторых, на повышение эффективности выступления влияет сам текст речи. Важно и то, что вы скажете и то, как вы это скажите. В тексты эмоциональных речей сознательно включают элементы разговорной и даже просторечной лексики, фразеологии и синтаксиса, шутки, метафоры и каламбуры, которые способствуют позиционированию автора речи как «Я свой, я тоже из народа, поэтому мне нетрудно понять ваши проблемы - ведь, это и мои проблемы так же». Очень важна форма обращения к аудитории, первые слова, которые произносит оратор: именно по ним вас будь воспринимать в дальнейшем контексте речи. Совершенно различные обращения "Друзья!" "Товарищи!" "Господа!", "Сограждане!", "Братья и сестры!", "Уважаемые граждане!" сразу же позиционируют оратора как человека с конкретной социальной установкой. Сам текст речи более эмоциональным могут сделать лексические повторы, как правило, в начале каждого из периодов. Такие повторы хорошо структурируют весь текст и, кроме того, способствуют акцентированию внимания аудитории на наиболее важных сегментах сообщения. Для достижения лучшего взаимоотношения со слушателями, опытный оратор использует "стратегические метафоры" для описания текущей ситуации или насущных задач. Так, страна и ее население нередко сравнивается с кораблем, успешное плавание которого зависит от слаженной и профессиональной деятельности всех членов экипажа (граждан страны).

Два логических метода эффективного убеждения - индукция и дедукция. Индукция – это рассуждения на основе перехода от частного – к общему. Приводятся факты, а вывод делается по аналогии. Дедукция – это процесс логического вывода на основе перехода от общего – к частному. Дедукция позволяет из установленных закономерностей и взаимосвязей сделать вывод в результате логических построений, состоящих их 3-х высказываний – 2-х исходящих предложений и вывода, например, всякий человек смертен (первая посылка).

Сократ – человек (вторая посылка);

Следовательно, Сократ смертен (вывод). Для повышения эффективности речи оратора используют также такие техники, как контраст, триада и интрига.

Контрасты могут быть построены на основе использования антонимов (добро- зло), а могут предоставлять собой противоположные понятия, созданные с помощью метафорического переосмысления (голова - сердце, т. е. в данном случае рациональное противопоставляется эмоциональному); Если оратору необходимо акцентировать внимание на какой-то мысли он использует триады, т. е. троекратное перечисление одно порядковых качеств или понятий («Я буду с армией, буду с флотом и буду с народом», "Пришел, увидел, победил") Повтор в виде триады эмоционально усиливает речь говорящего, подчеркивая то, что для него действительно важно. Кроме того, триада придает речи ритмичность. Опытный оратор нередко использует в своих выступлениях интригу как технику повышения эффективности публичной речи. Интригу можно предоставить в виде шутки, анекдота, забавной истории из жизни. С помощью шутки можно уйти от ответа на неприятный вопрос, можно развлечь аудиторию, и вместе с тем возрастут шансы

выступающего понравиться людям. Перед тем, как предъявить слушателям заготовленную шутку, их можно к этому подготовить с помощью наводящего вопроса. Эта техника называется интригой.

*6. Этапы работы над внешней формой, структурой и содержанием публичной речи.*

Этапами подготовки и проведения современного публичного выступления являются следующее:

1. Обдумывание тезисов, которые оратор хочет донести до своих слушателей и нахождение так называемых «общих мест», т.е. разделяемых всеми слушателями идей, на которые в дальнейшем следует опираться.
2. Расположение (структурирование) речевого материала в наиболее оптимальной последовательности

а) Представление оратора и обращение к слушателям

б) Вступление, вводная часть речи, в которой формируется чрезвычайно актуальная Проблема с тем, чтобы привлечь внимание аудитории и заинтриговать ее. В таких случаях вполне уместны такие риторические инструменты, как риторический вопрос, инициирование интриги («Вы ждете, что услышите от меня только массу скучных цифр? Нет, я намерен вам заявить не это…»); стратегические метафоры типа «Компания без активов – все равно что двигатель без горючего»); контрастные речевые посылы, например, («Мы должны думать не о сокращении издержек сегодня, а о повышении рентабельности в будущем»). Также возможно рассказать историю или привести пример («Все мы помним, что случилось с …»).

Переходной частью от вступления к основной части речи обычно является представление тезисного плана дальнейшего выступления.

Основная часть публичной речи подразделяется на повествование, доказательство и выводы. В ходе повествования излагаются факты, имеющие отношение к теме выступления в их временной последовательности. Доказательная часть выступления может включать в себя как собственно доказательство утверждений оратора, так и рекомендации, речевые оценки событий и превентивное опровержение возможных контраргументов оппонентов («Мне могут возразить, что …»). В части выводы оратор подводит слушателей к правильному восприятию положений своей речи, повторяя кратко доказательные тезисы.

Заключение является последней и наиболее эмоциональной частью речи. В ней содержится эмоциональный призыв, совет или оценка событий (фактов). В течении всей речи свой характер или образ оратор согласует с ожиданиями публики, избегая любых проявлений высокомерного отношения. Он должен предстать человеком, которого не только приятно, но и не обидно выслушать.

*Языково-стилистические средства усиления изобразительности и выразительности публичного выступления.*

Языково-стилистические средства языка достаточно хорошо изучены на лексическом, фразеологическом, словообразовательном, фонетическом и синтаксическом уровнях. В рамках публичной речи можно весьма эффективно использовать стилистические функции синонимов, антонимов, омонимов, жаргонизмов, устаревших слов. Так же хорошо известны приемы стилистического использования фразеологических единиц, словообразовательных и синтаксических экспрессивных средств. А проблему благозвучия устного выступления обслуживает специальный раздел – фоностилистика. Несомненно, хорошо подготовленный оратор должен иметь представление о стилистических ресурсах языка и о возможностях их применения.

В то же время язык располагает и специальными средствами усиления изобразительности и выразительности, к которым относится атрибуция, гипонимизация, экспрессивная синонимия.

Атрибуция отражает необходимость конкретизировать речь за счет введения определений и обстоятельств. С помощью атрибуции можно значительно увеличить степень оценочности языковых средств, например: негодяй – оценочное средство для

характеристики человека, но добавление определителя отъявленный превращает это негативное качество в суперкачество с оценочным знаком минус. Слово друг характеризует человека как способного поддержать вас в трудной ситуации, но словосочетание настоящий друг характеризует это положительное качество как проявляющееся в высшей степени, и антонимом к нему будет являться словосочетание заклятый враг.

С помощью атрибуции как средства усиления позитивной или негативной оценки опытные ораторы пытаются управлять общественным мнением, приклеивая оценочные ярлыки к личностям или общественным явлениям.

Прием гипонимизация заключается в замене общего названия (гиперонимы) частным названием (гипонимы). Гипонимизация позволяет добиться максимальной конкретности в речи оратора, избегать двойных смыслов. Так, на предложение хозяев «снимите одежду, если вам жарко» гость может отреагировать весьма неожиданно, поскольку был использован гипероним. Но введение гипонима пиджак, пальто или плащ дает однозначное понимание смысла предложения. Когда вашу собаку называют опасным животным, т.е. используют гипероним, который включает и понятие опасное для человека животное, вы можете поинтересоваться, так ли опасен карликовый пинчер для людей? И в этом случае гипоним карликовый пинчер уже не будет в себе содержать представление об опасности для человека в том объеме, в каком несет его слово животное или даже слово собака.

Экспрессивная синонимия является наиболее распространенным стилистическим приемом усиления экспрессивности текста. Кроме прямых синонимических замен слова на слово типа хороший-чудесный-восхитительный –очаровательный и т.д., возможны синонимические замены на уровне фразеологии и синтаксиса (обманывать-обвести вокруг пальца; вешать лапшу на уши; не сказать ни слова правды; вводить в заблуждение; использовать недостоверные сведения и т.д.). Круг слов и словосочетаний, входящих в понятие экспрессивная синонимия настолько широк, что он может в русском языке охватывать все тончайшие оттенки субъективной оценки личности, явления или события – от крайне негативной оценочности до высшей степени положительной.

*Риторические фигуры*

Риторические фигуры – это обороты речи, наглядно выделяющие наиболее значимые сегменты речи и способные оказывать эмоциональное воздействие на целевую аудиторию.

Так, выделяют фигуры прибавления, фигуры убавления, фигуры размещения и перестановки, а также фонетические и графические риторические фигуры. К фигурам прибавления относятся анафора, эпифора, стык,кольцо, хиазм, многосоюзие, геминация, гомеология, синтаксический параллелизм и период.

Анафора – это риторическая фигура, представляющая собой повтор слов в началах смежных отрезков речи. Это любимая фигура политических деятелей, который использую анафоры, начиная каждый абзац с одних и тех же слов:

«Мы будем драться на побережьях,
Мы будем драться в портах, на суше,
Мы будем драться в полях и на улицах,
Мы будем биться на холмах…»
(Отрывок из речи Уинстона Черчилля)

Повторения «Мы будем драться, драться, биться усиливают эмоциональность обращения и наполняют слушателей чувством гордости.

Эпифора – это повторы слов в концах смежных отрезков речи. Эпифора фиксирует внимание на результате, следствии. Она отражает, как правило, неизбежность, и поэтому несет в себе негативную оценочность, выражающуюся в некоторой предопредленности, неизбежности: «налево пойдешь – коня потеряешь; направо пойдешь – сам пропадешь». «Не так опасно поражение, как боязнь признать свое поражение» (Доклад В.И. Ленина о НЭП).

Стык – это повторы слов на границах смежных отрезков внутри фразы. Стык как риторическая фигура подчеркивает причинно-следственную обусловленность

«…инфляция зависит от роста денежной массы и денежной базы, но рост денежной базы имеет разные источники, и эти разные источники имеют разные инфляционные последствия» (из речи Е. Гайдара).

В данном случае мы можем выделить логическую цепочку с помощью соединения повторяющихся отрезков в пределах одного высказывания (инфляция – рост денежной массы – источники роста денежной базы).

Кольцо – это риторическая фигура, представляющая собой отрезок речи, который одинаково начинается и заканчивается, например «Никогда не говори никогда!».

«Кольцо» используют для описания событий. Оно передает как бы замкнутое движение по кругу еще раз предъявляя слушателям наиболее важный сегмент сообщения, например, «Петр Великий сознательно выбрал шоковую терапию для освобождения России от наследия византизма, и его сегодняшние преемники тоже не имеют иного выхода, кроме шоковой терапии» (экономист Э. Геллнер).

Хиазм – это риторическая фигура, в которой повторяются два элемента, причем при повторе они располагаются в обратном порядке. «Нужно есть, чтобы жить, но не жить, чтобы есть» (Мольер «Скупой рыцарь»). Зеркальное расположение частей хиазма усиливает противопоставление частей. Такая игра словами способна вернуть внимание слушателей в тех случаях, когда они уже начали уставать от доклада.

Многосоюзие заключается в многократном повторении союза «и», придает речи торжественности в сочетании с некоторым замедлением действия («..и меч, и стрела, и лукавый кинжал»).

Геминация как риторическая фигура прибавления представляет собой двукратный повтор, что в рекламе может способствовать лучшему запоминанию торговой марки, например «Инвайт», «Инвайт» - просто добавь воды!

Гомеология – двукратный повтор частей слов. Позволяет в рекламном обращении выделить уникальное торговое предложение, т.е. заявить о преимуществе товара или услуги («СУПЕРскидка на СУПЕРтелефон!»).

Синтаксический параллелизм – это повтор структурно однотипных синтаксических единиц в одинаковых синтаксических позициях, который позволяет экспрессивно выделить часть текста выступающего («Сильному хозяину – сильную машину!» (реклама). «Ты – мне, я – тебе».

Нередко синтаксический параллелизм способен служить средством усиления антитезы «… сильный губернатор – большие права, слабый губернатор – никаких прав; публичный политик – республика известна в стране, непубличный – никто о ней не знает».

*Соблюдение правил благозвучия в речи, предназначенной для прочтения*

Публичное выступление, будь то речь, полемика или ответы на вопросы, отличается от письменного текста, в котором могут содержаться длинные и сложные предложения. В книге мы довольно легко воспринимаем их, и если они вызывают затруднения, то всегда можем вернуться к началу и перечитать заново. Звучащий текст должен быть тщательно проработан заранее с тем, чтобы не вызвать затруднений у оратора при его произнесении и чтобы не породить ненужных побочных смыслов и ассоциаций у воспринимающих его слушателей. Чтобы превентировать подобные недостатки, существуют законы благозвучия для текста, звучащего на русском языке, и спичрайтер обязательно должен изучить их и проверять предварительно каждое выступление на адекватность с позиции фоностилистики. Так, отмечается, что для русскоязычного человека неприемлемы как стяжения гласных, так и стяжения согласных. Кроме того, следует обязательно расшифровывать в речи неблагозвучные аббревиатуры. Очевидно, что приятная на слух публичная речь будет гораздо лучше восприниматься слушателями, а перегруженное, например, действительными и страдательными причастиями выступление, включающее длинные причастия с труднопроизносимыми и плохо воспринимаемыми на слух суффиксами –ущ/-ющ; -ащ/ящ рекомендуется трансформировать в другие синтаксические конструкции со словом который или заменить иными комбинациями языкового материала.

Кроме того, публичная речь должна быть максимально приближена к естественной разговорной речи, что придаст ей большей достоверности, поэтому во всех случаях рекомендуется использовать приемы синтаксической парцелляции.

*7. Речевое поведение на каждом из этапов ведения переговоров.*

Данная тема представляется чрезвычайно актуальной для практической риторики, поскольку речевой этикет во время переговорного процесса во многих случаях игнорируется, что приводит к досадным неудачам в деятельности руководителей высшего звена к плачевным результатам (не достигаются желаемые тактичные цели). В данном курсе переговорный процесс разбит на этапы, каждый из которых обслуживается разнообразными речевыми клише, которые необходимо усвоить и использовать именно в той логической последовательности, которая указана в курсе «Риторика и технологии спичрайтинга». Так, например, в речевые клише начала переговоров рекомендуется включать фразы типа «Полагаю, что нашу беседу лучше всего начать с обсуждения проблемы… название проблемы» или «Думаю, что мы начнем наш разговор с…»

После речи оппонента необходимо использовать речевые клише одобрения и согласия (но лишь для тех моментов выступления, с которыми вы действительно согласны!)

«Ваши условия, касающиеся распределения полномочий, нас вполне устраивают» стоит убрать в данном случае причастный оборот, и фраза становится совершенно непригодной для переговоров (неужели вы со всеми доводами оппонента согласны?) Затем следует блок речевых клише, помогающих уточнить детали типа «Хотелось бы, чтобы вы уточнили редакцию пункта Х, касающегося…» или «Думаю, что следует обсудить и другие стороны этого вопроса».

Затем рассматриваются речевые клише выражения просьбы типа «Прошу Вас + …, если Вас это не слишком затруднит» или «Мы очень рассчитываем на Вашу помощь в …». Следующий этап переговоров могут обслуживать речевые клише сомнения и неопределенности типа «Мне не совсем понятно Ваше желание, связанное с…» «Вам не кажется такое решение слишком поспешным?» Большие сложности вызывает недостаточное практическое владение речевыми клише неодобрения, несогласия и отказа, поскольку грубый отказ в форме «Нет, мы никогда не примем таких условий!» мгновенно превратит вашего партнера по переговорам в противника, если не во врага. Здесь мы рекомендуем использовать мягкие дипломатические речевые формы несогласия типа «Едва ли это сейчас возможно», «Наша точка зрения несколько расходится с вашим представлением о…» и т.п. Достойны внимания речевые клише уклонения от прямого ответа типа «На Ваш вопрос трудно дать однозначный ответ. Дело в том, что … », «На это можно дать ответ только в самых общих чертах» и «Мне трудно судить об этом».

Завершают блок переговорных этапов речевые клише, свидетельствующие об окончании переговоров «Давайте подведем итоги наших договоренностей», «Позвольте мне поблагодарить Вас за то, что Вы нашли время принять участие в нашем обсуждении» и т.п.

## 2. Фонд оценочных средств

### 7.1 Методы контроля и оценивания результатов обучения

Промежуточная аттестация обучающихся в форме зачёта проводится по результатам выполнения всех видов учебной работы, предусмотренных учебным планом по данной дисциплине (модулю), при этом учитываются результаты текущего контроля успеваемости в течение семестра. Оценка степени достижения обучающимися планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю) проводится преподавателем, ведущим занятия по дисциплине (модулю) методом экспертной оценки. По итогам промежуточной аттестации по дисциплине (модулю) выставляется оценка «зачтено» или «не зачтено».

### 7.2 Шкала и критерии оценивания результатов обучения

По результатам работы, включая итоговое собеседование по всем темам курса, студенту выставляется оценка «зачтено», «не зачтено».

Оценка «**зачтено**» ставится при условии, что обучающимся выполнены все виды учебной работы, предусмотренные учебным планом. Обучающийся демонстрирует соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателей, оперирует приобретенными знаниями, умениями, навыками, применяет их в ситуациях повышенной сложности. При этом могут быть допущены незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.

Оценка «**не зачтено**» ставится при условии, что обучающимся не выполнен один или более видов учебной работы, предусмотренных учебным планом. Обучающийся демонстрирует неполное соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателей, допускаются значительные ошибки, проявляется отсутствие знаний, умений, навыков по ряду показателей, обучающийся испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.

### 7.3 Оценочные средства

2.3.1. Текущий контроль

**1. Реферат.** Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно- исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.

2. **Доклад, сообщение.** Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно- практической, учебно-исследовательской или научной темы.

**3. Творческое задание.** Частично регламентированное задание, имеющее нестандартное решение и позволяющее диагностировать умения, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения. Может выполняться в индивидуальном порядке или группой обучающихся.

Темы рефератов

1.Библейская и раннехристианская риторика. Евангельские проповеди как образцы ораторского искусства.

2. Библейская и раннехристианская риторика. Василий Великий.

3.Библейская и раннехристианская риторика. Григорий Назианзин.

4.Библейская и раннехристианская риторика. Иоанн Златоуст.

5.Библейская и раннехристианская риторика. Ефрем Сирин.

6.Библейская и раннехристианская риторика. Августин Блаженный.

7.Гомилетика - теория подготовки, построения и произнесения проповеди. Проповеднические жанры раннехристианского красноречия и его современное значение.

8.Риторика Средневековья. Техника диспутов средневековых схоластов, вклад схоластики в разработку системы риторических фигур. Средневековые классификации фигур риторики.

9.Древнерусское красноречие и русская риторика нового времени. "Слово о законе и благодати" Иллариона.

10. Древнерусское красноречие и русская риторика нового времени. Даниил Заточник.

11.Древнерусское красноречие и русская риторика нового времени. Кирилл Туровский.

12.Древнерусское красноречие и русская риторика нового времени. Серапион Владимирский.

13.Переписка Иоанна Грозного с Андреем Курбским как образец политически ориентированной риторики.

14.Протопоп Аввакум Петров и его проповедническая деятельность.

15.Русское красноречие нового времени. Речь Петра I перед Полтавской битвой один из высших образцов искусства риторики. 16."Риторика" М. Усачева.

17. "Краткое руководство к красноречию. Книга первая, в которой содержится риторика..." М.В.Ломоносова.

18. "Общая риторика" и "Частная риторика" Н.Ф.Кошанского.

19.Идеи «Краткой риторики» А.Ф. Мерзлякова и "Правил высшего красноречия" М.М.Сперанского.

20.Традиции французской риторики. Гуманистическая риторика XVI в.: дю Перрон "Речь о превосходстве красноречия...", Жак Амьо "Проект королевского украшения (фигуры и украшения)", Антуан Фоклен "Французская риторика"; деятельность Пибрака, Ронсара, д'Обинье.

21.Реформистская риторика как наиболее влиятельное направление гуманитарного знания во Франции XVII в., под влиянием которого трансформируется вся французская литература.

22.Классическая французская риторика "глазами" современных авторов: "Тетради" Поля Валери, "Стилистика" Пьера Гиро, "Старинная риторика" Ролана Барта.

23.Политическая и судебная риторика XIX-XX вв.. Мирабо, Лафайет, Бриссо, Дантон - выдающиеся ораторы Великой Французской революции.

24."Геттисбергская речь" Авраама Линкольна 19 ноября 1863 г. на Геттисбергском национальном военном кладбище - одна из вершин политического красноречия.

25.Жан Жорес и его антимилитаристская риторика.

26.Русское судебное красноречие и его вклад в разработку теоретических проблем судебной риторики. Речи Ф.Н.Плевако и А.Ф.Кони как образцы адвокатской риторики.

27.Риторические идеи Р.Барта.

28. Риторические идеи У.Эко.

**Методические рекомендации по подготовке, требования к оформлению**

Самостоятельная научно-исследовательская работа по дисциплине «Современный русский язык» включает в себя написание реферата. Тема реферата для каждого обучающегося утверждается преподавателем в индивидуальном порядке.

Согласно ГОСТу 7.9-95. реферат – это «краткое точное изложение содержания документа, включающее основные фактические сведения и выводы, без дополнительной интерпретации или критических замечаний автора реферата».

Реферат включает следующие аспекты содержания исходного документа:

– предмет, тему, цель работы,

– метод или методологию проведения работы,

– результаты работы,

– область применения результатов,

– выводы, сопровождающиеся рекомендациями, оценками, предложениями, гипотезами, описанными в исходном документе.

Перед тем, как приступить к работе над рефератом, необходимо ознакомиться с ГОСТом 7.9-95. Реферат и аннотирование. Общие требования.

Первый этап работы над рефератом предполагает составление плана-конспекта, в котором будет отражена вся главная информация источника.

На втором этапе план-конспект анализируется составителем реферата и из него исключается общеизвестная и вторичная информация.

На заключительном этапе информация систематизируется и составляется текст реферата с использованием приемов грамматической, лексико-грамматической и логико-смысловой трансформации языковых средств.

Требования к оформлению реферата:

1) реферат выполняется на листах формата А4 в компьютерном варианте (поля: верхнее, нижнее – 2 см, правое – 3 см, левое – 1,5 см, шрифт TimesNewRoman, размер шрифта – 14, интервал – 1,5, абзац – 1,25, выравнивание по ширине;)

2) Объем реферата – согласно ГОСТу 7.9-95. Реферат и аннотирование. Общие требования;

3) Нумерация страниц обязательна. Номер страницы располагается по центру вверху страницы;

4) Работа должна быть скреплена с помощью степлера или подшита в папку.

В случае выявления серьезных недостатков в содержании работы (несоответствие оформления, несоответствие структуры работы ее теме, неполное раскрытие темы), реферат возвращается обучающемуся для исправления в соответствии с рекомендациями преподавателя.

Темы докладов

1. Софисты – создатели античной риторики.
2. Сократ как критик софистов.
3. Сократ – основатель риторической школы в Афинах.
4. Риторика и гомилетика.
5. Цицерон как последний оратор республиканского Рима
6. Итоги развития античной риторики.
7. Древнерусское ораторское искусство.
8. Пять частей классического риторического канона. Его значение для современной практики журналистики.
9. Древние авторы о способах нахождения (изобретения) материала для речей (по кн. Аристотеля «Риторика», Ломоносова «Краткое руководство для любителей красноречия» и др.).
10. Аристотель о софистических уловках в трактате «О софистических опровержениях».
11. Способы расположения материала.
12. Античное и современное представление о стилях.
13. Золотое сечение как принцип пространственно-временных пропорций.
14. Современные методики запоминания текста.
15. Тактика написания и произнесения речи.
16. Вступление в речи. Типы вступлений.
17. Концовка речи. Ее функция.
18. Правила организация продуктивной дискуссии: ее участники, этапы развития.
19. Современная деловая беседа. Правила проведения.
20. Правила продуктивного спора.
21. Ошибки в доказательстве.
22. Способы борьбы с непозволительными уловками

**Методические рекомендации по подготовке, требования к оформлению**

Своеобразие ораторской речи состоит в том, что она, как правило, образуется соединением книжного и разговорного стилей, и мастерство выступления зависит от органичности этого соединения.

Особенности языка устного публичного выступления связаны со следующими чертами разговорного стиля:

Доступность. Изложение (материала, информации) должно быть простым, поэтому следует конструировать несложные и недлинные фразы, как в обычной устной речи:

а) сложные предложения должны состоять не более чем из двух частей;

б) в предложении не должно быть более одного оборота, причастного или деепричастного;

в) предложения не должны содержать больше трех пауз при произнесении.

Диалогичность. Язык устного выступления органично включает обращение к слушателям:

а) непосредственное обращение в форме 1-го лица мн. числа -мы *(давайте подумаем, давайте посмотрим);*

б) включение в структуру предложения адресации *(хочу рассказать вам...);*

в) вопросы к аудитории предпочтительнее в «мы»-форме, причем не обязательно требующие ответа.

Этикетное оформление. Устное выступление должно начинаться и заканчиваться специальными фразами, открывающими и завершающими процесс общения.

Выступление начинают с обращения *(Уважаемые слушатели (коллеги)! Дорогие однокурсники! и др.),* а завершают разрешением задавать вопросы и после них (или если их не было) выражением благодарности за внимание.

*Выберите тему, которая представляется вам наиболее интересной, актуальной сегодня и с которой вы хотели бы выкупить перед своими однокурсниками. Объясните, чем тема привлекла вас.*

В плане-конспекте полностью пишется вступление и заключение речи. Содержание основной части излагается в форме сложного плана (номинативного или тезисного). Статистический материал и цитаты следует также записать полностью.

Вступительную и заключительную части речи рекомендуется выучить наизусть.

Требования к оформлению доклада:

1) доклад выполняется на листах формата А4 в компьютерном варианте. (поля: верхнее, нижнее – 2 см, правое – 3 см, левое – 1,5 см, шрифт TimesNewRoman, размер шрифта – 14, интервал – 1,5, абзац – 1,25, выравнивание по ширине);

2) нумерация страниц обязательна. Номер страницы располагается по центру вверху страницы;

3) работа должна быть скреплена с помощью степлера или подшита в папку.

В случае выявления серьезных недостатков в оформлении и содержании работы (несоответствие оформления, неполное раскрытие темы) доклад возвращается обучающемуся для исправления в соответствии с рекомендациями преподавателя.

## Творческие задания

Подготовьте:

1. Речь на выпускном вечере в университете.
2. Выступление перед акционерами с предложением сократить расходы на фонд заработной платы.
3. Выступление перед производственным коллективом с программой развития фирмы.
4. Рекламное письмо с предложением ознакомиться с новыми образцами керамической плитки.
5. Рекламное письмо с приглашением на стенд в Международную выставку турагентств (Крокус Сити-ХОЛЛ).
6. Рекламное письмо с приглашением к сотрудничеству (профиль работы фирм на усмотрение студента).
7. Речь для произнесения на общем собрании дачного кооператива (тема речи выбирается студентом).

8. Речь перед студентами-сокурсниками с призывом ехать летом работать в стройотряд.
9. Стратегия работы (введение речевых клише) с недовольным клиентом.
10. Речь на открытии студенческой научной конференции.
11. Речь в честь юбиляра.
12. Речь свидетеля на суде.
13. Речь на открытии международной выставки «Новые технологии».
14. Речь по случаю удачного завершения коммерческого проекта вашей фирмы.
15. Речь менеджера, допустившего ошибку, которая привела к потере клиентов.
16. Речь на похоронах сотрудника.
17. Речь на похоронах родственника.
18. Речевые клише (дежурные фразы) отказа в предоставлении клиенту скидок.
19. Речь-призыв голосовать за конкретного кандидата в депутаты на местных выборах.
20. Речь-призыв против голосования за конкретного кандидата в депутаты.
21. Предвыборная речь кандидата в местные органы управления.
22. Речь-отчет должностного лица о проделанной работе за год.
23. Речь-обсуждение плана мероприятий по благоустройству поселка.
24. Речь-обсуждение неблаговидного поступка члена трудового коллектива.

2.3.2. Промежуточная аттестация

Примерные вопросы к зачёту

1. Причины возникновения риторики.
2. Риторика и проблема эффективности речи.
3. Причины возвращения классической риторики в ряд центральных филологических дисциплин.
4. Предмет и задачи риторики.
5. Речь как поступок. Риторика как наука эффективного общения.
6. Возникновение риторики и ее место в традиции античной культуры. Основные идеи риторики Аристотеля.
7. Трактаты Цицерона "Об ораторе", "Брут", "Оратор" как теоретическая модель оснований риторики.
8. Роды красноречия и виды стиля в классической риторике.
9. Риторическое выступление и его правила.
10. Понятие инвенции и ее основные правила. Понятие топики.
11. Диспозиция и ее содержание. Шесть частей сочиняемой речи.
12. Повествование (наррация) и его правила.
13. Правила и приемы аргументации.
14. Понятие элокуции. Учение о тропах и риторических фигурах.
15. Риторика в истории европейской культуры.
16. Особенности древнерусского красноречия "Слово о законе и благодати" Иллариона.
17. Даниил Заточник, Кирилл Туровский.
18. Переписка Иоанна Грозного с Андреем Курбским как образец политически ориентированной риторики.
19. Риторика протопопа Аввакума.
20. Русское судебное красноречие. Речи Ф.Н. Плевако и А.Ф. Кони как образцы адвокатской риторики.
21. Идеи неориторики. Риторические идеи Р. Барта и У.Эко.
22. Понятие жанра в античной риторике и поэтике.
23. Концепция речевого жанра в лингвистической философии М.М. Бахтина.

24. Принципы описания жанрообразующих принципов текста в терминах семантических примитивов (А. Вежбицкая).
25. Основы типологии речевых жанров. Жанр и субжанр.
26. Жанры и коммуникативные роли (концепции П. Гиро, К.А. Долинина).
27. Жанры и функции языка. Информативные и фатические жанры.
28. Жанры и стратегии речевого поведения.
29. Жанр в свете теории речевых актов (Дж.Л. Остин, Дж.Р. Серль).
30. Нарративная и репрезентативная стратегии, их виды.
31. Кооперативная и конфликтная коммуникация, их виды.
32. Приемы непрямой коммуникации.
33. Основные типы информационных жанров и их коммуникативно-речевые особенности.
34. Основные типы аналитических жанров и их коммуникативно-речевые особенности.
35. Жанрово-стилистическое различия эпистолярных жанров официальной и неофициальной коммуникации.
36. Основные типы художественно-публицистических жанров и их коммуникативно-речевые особенности.
37. Система жанров современной рекламы и их коммуникативно-речевая характеристика.
38. Риторические основы художественной речи. Риторика и поэтика. Приемы оптимизации жанровой стилистической и композиционной структуры текста в СМИ.
39. Метафора и метонимия как способы мышления и инструменты общения. Современная теория метафоры.
40. Метафора и теория фреймов (М. Минский и др.).
41. Метафора и коммуникативный сценарий.
42. Метафора как способ языковой концептуализации мира.