

**Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
профессионального образования
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
Ивановский филиал
Кафедра гуманитарных и правовых дисциплин**



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

БИЗНЕС-РИТОРИКА

Направление
подготовки
09.03.03
Прикладная
информатика

Профиль подготовки – Прикладная информатика в экономике

*Уровень высшего образования **Бакалавриат***

*Программа подготовки **Академический бакалавриат***

Составитель: к.филол.н. Романычева Е.В.

Рецензенты:

Здорилова Ю.Н., к.филол. н., доцент ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный химико-технологический университет»

Егошина Н.Б., к.филол.н., начальник отдела международных связей Ивановского филиала ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет имени Г.В.Плеханова»

«Бизнес-риторика», как учебная дисциплина относится к дисциплинам по выбору цикла Б.1.

Цель изучения дисциплины – развитие коммуникативных умений и навыков студентов в деловой сфере, овладение современными технологиями общения и эффективного убеждения.

Преподавание дисциплины призвано решить следующие **задачи**:

– дать представление о культуре деловой речи и способах достижения эффективности речевой коммуникации в деловой сфере;

– познакомить с основами психологии и этики делового общения, актуальными для формирования навыков деловой риторики;

– углубить представление об основных устных профессионально значимых речевых жанрах (деловой беседе, деловом телефонном разговоре, публичном выступлении, споре, дебатах и др.)

– сформировать речевые умения и навыки в сфере деловой коммуникации;

– способствовать развитию положительной мотивации студентов во взаимоотношениях с другими людьми в ситуациях делового общения.

Рабочая программа составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению:

09.03.03 Прикладная информатика

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры Гуманитарных и правовых дисциплин

протокол № 1 от «27» августа 2014 г.

Заведующий кафедрой _____

/Аржаных Т.Ф.

Содержание

	стр.
1. Цели и задачи дисциплины.	3
2. Место дисциплины в структуре ООП.	3
3. Требования к результатам освоения дисциплины.	4
4. Объем дисциплины и виды учебной работы.	5
5. Содержание дисциплины.	6
5.1 Содержание разделов и тем дисциплины.	6
5.2 Разделы дисциплины и междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами.	13
5.3 Разделы (модули) и темы дисциплин и виды занятий.	13
6. Перечень семинарских, практических занятий и лабораторных работ.	14
7. Примерная тематика курсовых проектов (работ) (при наличии)	15
8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины:	15
9. Материально-техническое обеспечение дисциплины.	16
10. Образовательные технологии.	16
11. Оценочные средства.	17
12. Приложения	23

1. Цели и задачи дисциплины.

Цель изучения дисциплины – развитие коммуникативных умений и навыков студентов в деловой сфере, овладение современными технологиями общения и эффективного убеждения.

Преподавание дисциплины призвано решить следующие **задачи**:

- дать представление о культуре деловой речи и способах достижения эффективности речевой коммуникации в деловой сфере;
- познакомить с основами психологии и этики делового общения, актуальными для формирования навыков деловой риторики;
- углубить представление об основных устных профессионально значимых речевых жанрах (деловой беседе, деловом телефонном разговоре, публичном выступлении, споре, дебатах и др.)
- сформировать речевые умения и навыки в сфере деловой коммуникации;
- способствовать развитию положительной мотивации студентов во взаимоотношениях с другими людьми в ситуациях делового общения.

2. Место дисциплины в структуре ООП:

Дисциплина «Бизнес-риторика» относится к дисциплинам по выбору цикла Б.1. Курс «Бизнес-риторика» предполагает изучение основ культуры деловой речи, непосредственно продолжая и углубляя содержание изученной дисциплины «Русский язык». Поэтому вполне закономерно его включение в учебные планы подготовки дипломированных специалистов – экономистов, менеджеров.

Необходимыми требованиями к «входным» знаниям, умениям и компетенциям студента при освоении данной дисциплины и приобретенным в результате освоения предшествующих дисциплин являются:

- представление о русском языке как духовной, нравственной и культурной ценности народа; осознание национального своеобразия русского языка; овладение культурой межнационального общения;
- способность к речевому взаимодействию и социальной адаптации;
- умение опознавать, анализировать, сопоставлять, классифицировать языковые явления и факты с учетом их различных интерпретаций; оценивать языковые явления и факты с точки зрения нормативности, соответствия сфере и ситуации общения; разграничивать варианты норм и речевые нарушения;
- овладение орфографической и пунктуационной грамотностью;
- применение полученных знаний и умений в собственной речевой практике.

Направленность курса на интенсивное речевое и интеллектуальное развитие создает условия для реализации надпредметной функции, которую дисциплина «Бизнес-риторика» выполняет в системе высшего профессионального образования.

Овладение бизнес-риторикой существенно расширяет профессиональную компетенцию, повышает конкурентоспособность и творческий потенциал молодых специалистов. Практически ориентированные риторические знания и навыки, полученные в процессе вузовской подготовки, позволят им уверенно вести себя в любых ситуациях делового общения, убедительно говорить, спорить, корректно отстаивая свою позицию.

3. Требования к результатам освоения дисциплины:

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия (ОК-5);

способностью работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (ОК-6);

В результате изучения дисциплины студент должен:

знать:

- основы делового общения, способствующие развитию общей культуры и социализации личности;
- специфику использования элементов различных языковых уровней в речи;
- законы, принципы и правила речевого общения;
- основы делового красноречия;
- правила речевого этикета, принятого в обществе;
- способы достижения эффективной речевой коммуникации в деловом общении;
- профессионально значимые формы устной деловой речи;
- национальные особенности современного делового этикета.

уметь:

- оценивать языковые явления и факты с точки зрения нормативности, соответствия сфере и ситуации общения;
- разграничивать варианты норм и речевые нарушения;
- правильно строить устное и письменное высказывание (в соответствии с требованиями норм языка, культуры речи);
- анализировать речевую ситуацию, строить речь (устную или письменную) в соответствии с выбранным функциональным стилем;
- адекватно реализовать свои коммуникативные намерения;
- создавать тексты разных функциональных стилей, учитывая специфику каждого из них;
- готовить речь с учетом основных правил подготовки выступления;
- пользоваться различными видами аргументов, доказательно выстраивать систему убеждения;
- создавать текст выступления с учетом требований краткости, логичности, понятности (доступности), красочности;
- анализировать, корректировать собственные тексты и тексты других выступающих
- строить деловые и повседневные взаимоотношения в соответствии с принципами бесконфликтного общения.
- анализировать с риторических позиций звучащую деловую речь;
- выступать публично на основе самостоятельно подготовленного текста;
- подготовить и провести деловую беседу, деловой телефонный разговор.

владеть:

- всеми видами речевой деятельности и основами культуры устной и письменной речи;
- умением осознавать собственные коммуникативные намерения и строить в соответствии с этим эффективную коммуникацию;
- способами трансформации несловесного материала в словесный, а также различным возможностям перехода от одного типа словесного материала к другому (например, от плана к связному тексту);
- нормами современного речевого этикета;
- навыками осознанного чтения;
- культурой мышления, зная его общие законы, в письменной и устной речи правильно (логично) оформить его результаты.

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

09.03.03 Прикладная информатика

Вид учебной работы	Всего часов / зачетных единиц	Семестры			
		1	2	3	4
Аудиторные занятия (всего)	36	36	-	-	-
В том числе:	-	-	-	-	-
Лекции	-	-			
Практические занятия (ПЗ)	36	36			
Семинары (С)					
Лабораторные работы (ЛР)					
Самостоятельная работа (всего)	72	72	-	-	-
В том числе:	-	-	-	-	-
Курсовой проект (работа)					
Реферат (КСР)	20	20			
<i>Другие виды самостоятельной работы</i>	52	52			
Работа с основной и дополнительной учебной литературой	20	20			
Аннотирование книг, статей	10	10			
Выполнение заданий поисково-исследовательского и творческого характера	22	22			
Вид промежуточной аттестации	зачёт	заче т			
Общая трудоемкость	часы	108	108	-	-
	зачетные единицы	3	3		

5. Содержание дисциплины

5.1. Содержание разделов дисциплины

Раздел I. Основы речевого общения

Тема 1. Риторика в её конкретном историческом освещении Предпосылки и условия возникновения «риторической ментальности».

Истоки древнегреческого красноречия, его связь с социальными процессами. Афинская демократия и «интеллектуальная революция» V-го в. до н.э. Софисты и Сократ: исходные философские предпосылки в отношении к «речи». Речь как выражение истины и речь как выражение «воли к власти».

Риторика и софистика; риторика и философия: речь как «убеждение» и речь как «высказывание предмета». Отношение риторики к философскому диалогу. Диалоги Платона.

Ораторы и риторы классической эпохи: Лисий, Исократ, Демосфен. Политическое, судебное и торжественное красноречие. Риторика и новый тип образования. Риторическое учение Аристотеля как теоретическая систематизация риторической практики. «Греческий» вариант риторики как «искусства убеждения».

Ораторское искусство эпохи эллинизма. Риторика как технология. Римское доцицероново красноречие. Цицерон, его речи и риторические сочинения. Риторика и ораторское искусство ранней Римской Империи. Сенека, Квинтилиан. *«Римский» вариант риторики как «искусства говорить хорошо».*

Греко-римское красноречие периода «второй софистики». Плутарх, Дион Хрисостом, Элий Аристид, Апулей. Риторика как система и как подход к обобщению действительности.

Конфликт раннехристианского сознания и «риторической ментальности». Неприятие риторики как сердцевины языческой образованности некоторыми раннехристианскими мыслителями. Необходимость освоения риторики в связи с жанром проповеди. Раннехристианская проповедь (по новозаветному канону). Послания Павла, Евангелие от Луки и риторика. Христианская аполегетика и II-III вв. Иустин Философ, Григорий Неокесарийский, Киприан Карфагенский. Проповедь и риторика.

Позднеантичное красноречие: Либаний, Гимерий. Связь риторики и восточной патристики IV в.: Василий Кесарийский, Григорий Назианзин, Григорий Нисский, Иоанн Златоуст. Западная патристика IV-го в.; Августин Блаженный.

Средневековая латинская риторика ее влияние на литературу. Схоластическая риторика. Роль риторики в средневековом университетском образовании. Особенности византийской риторики. Риторика в Древней Руси.

Влияние М. В. Ломоносова на формирование стилистики литературного русского языка. Западноевропейские и национальные истоки особенностей красноречия в России XIX в. Академическая риторика. М. Сперанский, А. Мерзляков, Н. Кошанский. Судебная риторика в исследованиях П. Пороховщикова. Речь исторических деятелей как образец красноречия. Риторика в России конца XIX - начала XX вв.

Риторика в России XX века. Социально-политическое красноречие. Парламентская и митинговая речи (А.Н. Милюков, П.А. Столыпин, А.Ф. Керенский, Н.И. Бухарин, Л.Д. Троцкий и др.). Ленин как оратор.

Российская риторическая культура начала XXI века. Роль учреждений образования. СМИ в развитии риторической культуры.

Тема 2. Речевое общение как специфическая форма человеческой деятельности

Значение языка и речи. Формы существования языка. Литературный язык как высшая форма национального языка и основа культуры речи.

Понятие о речевой деятельности. Понятие общения. Значение общения как специфической формы человеческой деятельности.

Функции общения (Б.Д.Парыгин): социальные, социально-психологические, индивидуально - психологические.

Виды общения: по теме (бытовое, научное, политическое, учебно-педагогическое, религиозное и т.д.); по цели (деловое, развлекательное); по форме (закрытое, открытое, смешанное); по соотношению формы и содержания (прямое и косвенное); по степени официальности/неофициальности (формальное, или ролевое, и неформальное, или личностное).

Понятие коммуникативной культуры личности: языковая (нормативная) и коммуникативная грамотность (эффективная речевая коммуникация при соблюдении этических норм).

Психологические основы речевого общения.

Основные подходы к психологической типологии личности, значимые для организации эффективной речевой коммуникации:

– индивидуально-психологическая типология на основе темперамента (И.П.Павлов): холерик, сангвиник, флегматик, меланхолик;

– психологическая типология (К.Юнг) на основе выделения экстравертированной или интровертированной установки личности: мыслительно-логический,

эмоционально - чувствующий, сенсорно - ощущающий, интуитивный, рациональный, иррациональный типы личности;

– психогеометрическая типология (С.Деллингер): квадрат, треугольник, прямоугольник, круг, зигзаг и др.

Нравственные установки участников речевой коммуникации.

Конфликтогенный и синтонный типы поведения в деловой коммуникации. Формирование синтонической модели общения (пошаговые технологии).

Тенденции развития современного общения. Персонификация личности как фактор возникновения конфликта в деловой коммуникации. Пути преодоления односторонней персонификации (по И.А.Стернину).

Типы культур по поведенческому и психологическому признаку (Р.Д.Льюис). Моноактивные, полиактивные и реактивные культуры и их влияние на эффективность деловой коммуникации.

Тема 3. Основные законы, принципы и правила общения

Основные законы речевого общения: зеркального развития общения, прогрессирующего нетерпения слушателей, коммуникативного самосохранения, ритма общения, доверия к простым словам, речевого самовоздействия, притяжения критики, ближнего круга, эмоционального подавления логики. Их проявление в деловом общении.

Гармонизирующее общение. Постулаты общения (Аристотель, принципы Д.Карнеги, кооперации Г.П.Грайса и вежливости Дж.Лича, Х. Грайс, Р. Лакофф и др.). Требования к речевому поведению общающихся, сформулированные в отечественной риторике. Стили общения.

Проблема манипулирования в деловом общении. Принцип формирования аттракции (вербальные и невербальные психотехнические приемы).

Негативная коммуникация и ее причины.

Понятие речевой агрессии. Отличие речевой агрессии от смежных и сходных явлений речи (вульгарное и инвективное словоупотребление).

Невербальные компоненты агрессивных высказываний. Причины и последствия проявления речевой агрессии.

Природа речевой агрессии, причины ее возникновения. Пути преодоления речевой агрессии: повышение уровня речевой культуры в целом; самонаблюдение и самоконтроль (рефлексия), сопереживание (эмпатия), снисходительность (толерантность); овладение методами и способами психологического воздействия, предупреждающими или устраняющими речевую агрессию (игнорирование речевой агрессии; переключение внимания; юмор; использование положительных оценочных высказываний и др.); использование средств речевого этикета для предотвращения вербальной агрессии.

Понятие конфликта в деловом общении и причины его возникновения. Выбор стратегии поведения в конфликтной ситуации в целях достижения эффективности деловой коммуникации: компромисс, сотрудничество, конкуренция (соперничество), уклонение (игнорирование), приспособление (К.У.Томас – Р.Х.Килменн).

Раздел II. Основные средства общения

Тема 4. Вербальные средства общения. Коммуникативные качества речи.

Характеристика вербальных средств общения.

Роль языка и речи в общении. Культура речи как необходимое условие эффективного общения. Нормы русского литературного языка. Норма как социальное явление. Речь правильная и речь хорошая.

Коммуникативные качества речи как система, обеспечивающая целесообразное применение языка в целях общения.

Правильность и чистота речи.

Богатство и точность речи. Виды точности (фактическая, предметная, понятийная, образная). Виды речевых и коммуникативных ошибок, связанных с нарушением точности речи, причины их появления.

Выразительность речи. Типы выразительности (содержательная, структурная, интонационная, эмоциональная и др.), формы их проявления.

Проявление выразительности в текстах различных жанров и стилей. Условия и средства создания выразительности.

Логичность речи. Специфика проявления логики в речи. Риторическая логика.

Типичные логические ошибки и пути их устранения.

Взаимодействие и взаимовлияние коммуникативных качеств речи в процессе общения.

Языковой паспорт говорящего и его роль в общении.

Тема 5. Речевой этикет

Понятие речевого этикета. Речевой этикет и этика. Функции речевого этикета. Основные требования современного русского речевого этикета (нормы и этикетные традиции): сдержанная манера общения; выбор адекватной формы обращения; владение устойчивыми речевыми формулами при знакомстве, прощании, при выражении совета, благодарности, отказа и т.п.; соблюдение коммуникативных табу и императивов; некатегоричность и акцентирование позитива в общении; умение вести светское общение; демонстрация общей культуры речи.

Роль речевого этикета в стандартных ситуациях делового общения.

Тема 6. Невербальные средства, обеспечивающие эффективность общения

Особенности невербальных средств общения в русской речевой традиции. Характеристика основных невербальных средств общения и этикетность невербального поведения в деловом общении.

“Язык внешнего вида” (язык телодвижений и жестов). Функции жестов в общении (изобразительная, реагирующая, указательная, регулирующая). Взаимодействие жестов и мимики, жестов и телодвижений в процессе общения. Особенности невербального поведения. Виды невербальных сигналов.

Просодический аспект общения. Голос и слух в акте коммуникации.

Интонация и ее роль в общении. Функции интонации в языке и речи. Пауза, интенсивность, логическое ударение, мелодика, высота, темп, долгота, тембр и их роль в интонационном оформлении высказывания.

Национальная специфика невербальной коммуникации. Невербальные средства усиления коммуникативной позиции говорящего. Организация пространства общения.

Тема 7. Слушание как особый вид коммуникативной деятельности

Специфика слушания как вида речевой деятельности. Функции слушания. Механизмы слушания (механизм слуховой памяти; механизм антиципации; механизм выделения смысловых блоков в процессе компрессии содержания прослушанного текста и др.). Процесс смыслового восприятия звучащей речи. Этапы слушания (осознание цели слушания; предварительная ориентировка в ситуации слушания; восприятие текста и его осмысление; контроль и оценка деятельности).

Виды и техники (приемы) слушания: неререфлективное слушание (пассивное – глухое молчание) и рефлексивное слушание (активное, эмпатическое – поддакивание, «эхо»-реакция, «зеркало», «парафраза», резюмирование и др.).

Этикетное слушание. Способы слушания (рефлексивное-неререфлективное-эмпатическое). Культура слушания.

Умение слушать как профессионально значимое умение. Учебно-речевые ситуации, связанные с умением слушать.

Основные приемы совершенствования умения слушать.

Раздел III. Эффективность речевой коммуникации в деловом общении

Тема 8. Основные характеристики делового общения

Деловое общение и деловая этика: позиция делового прагматизма при соблюдении этических норм. Основные этические принципы делового общения и их реализация в речи: честность; точность и конкретность; умение выслушать; конфиденциальность; любезность, доброжелательность, приветливость; внимание к окружающим, корректность и такт; грамотность.

Субординация в деловом общении по вертикали и горизонтали.

Виды устной деловой речи (публичное выступление, спор, дебаты деловая беседа, телефонный разговор).

Тема 9. Публичное выступление. Требования к поведению говорящего.

Искусство красноречия как способ воздействия на людей и как способ их взаимодействия в процессе познания явлений действительности. Основные этапы развития ораторского искусства. Роль ораторского искусства в современном мире. Цель “ораторства”. Сущность красноречия. Специфика публичного выступления.

Нравственный долг оратора.

Риторика и этика. Личность говорящего (образ автора). Свойства личности оратора, обеспечивающие эффективность речи: увлеченность, заинтересованность; искренность; дружелюбие; обаяние и артистизм; объективность; уверенность. Способы проявления этих свойств в речи.

Учет “фактора адресата” в публичном выступлении. Соотношение “говорящий-слушающий” и специфика его проявления в публичном выступлении.

Принцип “гармонизирующего диалога” и средства его реализации. Принципы коммуникативного сотрудничества и формы их проявления.

Индивидуальный речевой стиль оратора. Чувство аудитории и особенности их проявления в речи оратора (зрительный контакт, голосовой контакт, устность, импровизационность речи). Основные приемы управления вниманием аудитории.

Три основные категории риторики: этос, пафос, логос, их роль в создании публичного высказывания.

Этос: условия речи, “которые получатель речи предлагает ее создателю” (время, место, сроки ведения речи; уместность речи; этические предпосылки речи).

Пафос: источник создания смысла высказывания; намерение, замысел создания речи; развитие определенной темы, интересующей адресата.

Логос: словесные средства, необходимые для реализации замысла речи (“словесное воплощение пафоса на условиях этоса”).

Способы развития ораторских способностей. Пути овладения практической риторикой.

Тема 10. Структура публичного выступления. Риторический канон

Структура риторической деятельности. Изобретение. Античный риторический канон как классическая идеовербальная схема создания публичной речи и современные подходы к структурированию ораторской деятельности.

Структура риторической деятельности на этапе изобретения: аналитико-концептуальная (стратегическая) и комплектационно-разработочная (тактическая) стадии изобретения: предмет и концепция речи, источники накопления информации, тема, цель, задача, сверхзадача речи; тезис речи.

Топосы как эвристические схемы деления тезиса и изобретения речи.

Портрет аудитории: объективные и субъективные характеристики аудитории.

Разработка речи: инвенция Афористика как сокровищница риторического изобретения речи. Анализ речи: план-конспект речи. Разработка стратегии и тактики предстоящего выступления.

Структура риторической деятельности: диспозиция. Понятие о композиции речи, функционально-структурные части композиции (вступление, основная часть, заключение; микротемы). Основная часть, общие правила построения риторического рассуждения,

способы развертывания основной части. Вступление: структура, виды, приемы вступлений; риторические требования к вступлению. Заключение: структура, приемы заключения; риторические требования к заключению.

Разработка речи: диспозиция. Композиционная структура ораторского выступления. Анализ речи: композиция. Разработка композиции предстоящей речи (риторическое творчество студентов).

Структура риторической деятельности: элокуция. Понятие об элокуции. Риторические истоки учения о качествах стиля (коммуникативных качествах) ораторской речи. Риторическая деятельность в системе общих требований к речи: выбор слов, построение фразы, оформление отдельных мыслей высказывания, создание единой словесной конструкции текста. Учение о фигурах как раздел теории элокуции, различные подходы к классификации фигур.

Разработка речи: элокуция. Тропы как образные ресурсы ораторской речи. Фигуры ораторской речи. Анализ речи: воплощения замысла в языковом оформлении речи. Разработка речевого плана предстоящей речи (риторическое творчество студентов).

Структура риторической деятельности: запоминание, произнесение. Понятие о запоминании, приемы запоминания, роль импровизации в подготовке к речи. Понятие о произнесении, внешний облик оратора, манеры, поведение; невербальные средства выражения мыслей и эмоций. Техника речи (интонация, качества голоса); развитие речевого голоса и речевого слуха.

Тема 11. Информационная (информативная) речь и ее особенности

Функции информирующего (информативного) высказывания. Виды и типы информации. Принципы отбора информации для реализации замысла высказывания. Структурирование информации, принципы расположения материала в информирующей речи.

Структурно-смысловые части информирующей речи, их функции. Особенности вступительной и заключительной части информирующей речи. Требования к содержанию и структуре основной части.

Устные информативные жанры, их специфика и разновидности. Устная научная информирующая речь. Специфика учебно-научной информации.

Средства активизации внимания слушателей в процессе публичного выступления информирующего характера.

Тема 12. Аргументирующая речь

Функции и разновидности аргументирующей речи (убеждающая, доказательная, объяснительная, агитирующая и др.).

Общая характеристика аргументирующей речи. Задачи оратора, решаемые в процессе подготовки аргументирующей речи: определение проблемы речи (спорного вопроса); формулировка тезиса, требующего доказательства; выбор стратегии доказательства.

Доказательство в аргументирующей речи. Структура доказательства: тезис, аргументы, демонстрация. Виды доказательства (прямые и косвенные).

Тезис, требования к формулировке тезиса. Тезис и антитезис. Термины тезиса и требования к их использованию. Деление тезиса на составляющие части. Основные приемы деления тезиса. Ошибки в формулировке тезиса. Формы отклонения от тезиса.

Аргументация как система убеждения, доказательства, объяснения. Специфика риторической аргументации. Логическое и риторическое в аргументации. Доказательство как совокупность логических приемов обоснования истинности доказываемого положения. Внушение как способ воздействия на подсознание слушателей, на чувственную и эмоциональную сферу человека с целью “навязывания” готового мнения адресату.

Убеждение как риторическая форма воздействующей речи (сочетание доказательства и внушения, “сила чувств” и убедительности).

Типология аргументов. Логические (рациональные) аргументы (факты; статистические данные; определения как обобщение представление о предмете; аксиомы и постулаты; ссылки на законы, постановления, документы и др.).

Психологическая сторона убеждающей речи Аргументы “к человеку”. Аргументы “к аудитории”. Иллюстративные и образные аргументы.

Приемы и способы создания системы аргументов (отбор аргументов; группировка аргументов; оценка воздействующей и логической “силы” аргументов; правила расположения аргументов в структуре речи, их представления аудитории). Ошибки в использовании аргументов, уловки аргументации.

Демонстрация (доказательное рассуждение). Связь тезиса и аргументов в структуре доказательного рассуждения (умозаключения). Виды рассуждений: индуктивный, дедуктивный, рассуждение по аналогии, причинно-следственное. Ошибки и уловки в демонстрации.

Структура аргументирующей речи. Функции вводной, основной и заключительной частей аргументирующей речи. Специфика подготовки к аргументирующей речи.

Устные жанры аргументирующей речи.

Тема 13. Беседа и её типы. Деловая беседа. Телефонный разговор

Беседа и её разновидности. Принципы поведения собеседников. Две стратегии поведения собеседников. Непродуктивные модели беседы.

Основы ведения деловой беседы. Роль вопроса в деловой беседе. Этапы деловой беседы.

Деловая беседа как наиболее распространенная форма делового общения. Виды деловой беседы: кадровые, дисциплинарные, проблемные, организационные, творческие, беседы с посетителями. Основные функции и задачи деловой беседы. Структура деловой беседы.

Подготовка к деловой беседе. Основные методы ведения беседы: снятие напряжения, стимулирование воображения, метод зацепок, «присоединение» к собеседнику, метод прямого подхода и др.

Необходимость профессионального умения вести деловой телефонный разговор. Основные правила ведения телефонного разговора и устранение ошибок при общении по телефону.

Тема 14. Диспут. Дискуссия. Спор. Основные стратегии, тактики и приемы

Взаимодействие аргументирующих (аргументативных) высказываний в процессе обмена мнениями при обсуждении спорных, проблемных вопросов.

Спор, дискуссия, полемика, прения, обсуждение, дебаты, диспут. Общее и различное в этих формах общения.

Дискуссия как разновидность полемического общения, в процессе которого сталкиваются различные (противоположные) точки зрения.

Цели дискуссии. Типы дискуссии в зависимости от целевой установки: императивный, конфронтационный, информационный.

Типы дискуссии в зависимости от их конечного результата: результативные; “ничейные”; неопределенные.

Требования к формулировке темы дискуссии (наличие в ней проблемного, спорного момента – наличие предмета спора; актуальность темы для данного состава участников дискуссии; яркость, “публицистичность” формулировки темы и др.).

Культура дискуссии, требования к поведению полемистов.

Умение выделить предмет спора и “не потерять” его в процессе дискуссии.

Определенность позиций и взглядов участников дискуссии как необходимое условие её эффективности. Умение правильно оперировать понятиями и терминами.

Уважительное отношение к оппоненту как необходимое условие успешной дискуссии.

Владение искусством аргументации.

Умение пользоваться полемическими приемами, такими как опровержение; критика доводов оппонента; сведение тезиса или аргумента к абсурду; атака вопросами и др. Юмор, ирония, сарказм как полемические приемы.

Умение отвечать на вопросы. Виды вопросов и ответов.

Нечестные приемы в поведении полемистов. Позволительные и непозволительные уловки в споре.

Взаимодействие монолога и диалога в дискуссионной речи.

5.2 Разделы дисциплины и междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами

Дисциплина «Бизнес-риторика» выполняет в системе высшего профессионального образования надпредметную функцию, поскольку знания, умения и навыки, приобретенные в рамках изучения данной дисциплины, активно используются во всем дальнейшем образовательном процессе.

5.3. Разделы дисциплин и виды занятий

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Лекц.	Практ. зан.	Лаб. зан.	Семинар.	СРС	Всего
1.	Основы речевого общения	-	6	-	-	24	30
2.	Основные средства общения	-	12	-	-	24	36
3.	Эффективность речевой коммуникации в деловом общении	-	18	-	-	24	42
	Всего	-	36	-	-	72	108

6. Перечень семинарских, практических занятий или лабораторных работ

№ п/п	№ раздела (модуля) и темы дисциплины	Наименование семинаров, практических и лабораторных работ	Трудоемкость (часы)	Оценочные средства
1	2	3	4	5
1.	Раздел I Тема 1,2	Риторика в её конкретном историческом освещении Предпосылки и условия возникновения «риторической ментальности». Речевое общение как специфическая форма человеческой деятельности	2	Вводное тестирование Устный опрос
2.	Раздел I Тема 3	Основные законы, принципы и правила общения	2	Подготовка риторического анализа текстов их выступлений
3.	Раздел II Тема 4	Вербальные средства общения. Культура речи как необходимое условие эффективного общения.	2	подготовка невербальных средств оратора для выступления (жесты, мимика, осанка)

4.	Раздел II Тема 4	Вербальные средства общения. Коммуникативные качества речи.	2	Оценка участия в ролевой игре
5.	Раздел II Тема 4	Вербальные средства общения. Языковой паспорт говорящего и его роль в общении	2	Проверка правильности оформления текста
6.	Раздел II Тема 5	Речевой этикет	2	Оценка выступлений
7.	Раздел II Тема 6	Невербальные средства, обеспечивающие эффективность общения	2	Оценка выступлений
8.	Раздел II Тема 7	Слушание как особый вид коммуникативной деятельности	2	Выполнение заданий поискового характера
9.	Раздел III Тема 9	Публичное выступление. Требования к поведению говорящего.	2	Оценка участия в ролевой игре
10.	Раздел III Тема 10	Структура публичного выступления. Риторический канон	2	Подготовка риторического анализа текстов их выступлений
11.	Раздел III Тема 11	Информирующая (информативная) речь	2	Оценка выступлений
12.	Раздел III Тема 12	Аргументирующая речь.	2	Оценка выступлений
13.	Раздел III Тема 12	Приемы и способы создания системы аргументов	2	Выполнение творческих заданий
14.	Раздел III Тема 13	Беседа и её типы. Деловая беседа. Телефонный разговор	2	Оценка участия в ролевой игре
15.	Раздел III Тема 14	Диспут. Дискуссия. Спор.	2	Оценка участия в ролевой игре
16.	Раздел III Тема 14	Основные стратегии, тактики и приемы	2	Оценка участия в ролевой игре
17.	Раздел III Тема 14	Культура дискуссии, требования к поведению полемистов.	2	Оценка участия в ролевой игре

7. Примерная тематика курсовых проектов (работ)

Учебным планом не предусмотрено.

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины:

Рекомендуемая литература

Базовые учебники:

1. Русский язык и культура речи [Текст]: учебник для бакалавров / под ред. проф. В.И.Максимова . - 3-е изд. перераб. и доп. - М.: Юрайт, 2012. - 382 с. - (Бакалавр. Базовый курс).-гриф МО РФ
2. Гойхман О. Я. Русский язык и культура речи.: Учебник / О.Я.Гойхман, Л.М.Гончарова и др.; Под ред. О.Я.Гойхмана. - 2-е изд., перераб. и доп. - гриф УМО
Режим доступа: <http://www.znanium.com>

Основная литература:

3. Русский язык и культура речи: практикум / авт.-сост. А.А.Данилов. - Иваново: ИвГУ, 2011. - 148 с.

4. Кузнецов, И. Н. Бизнес-риторика [Электронный ресурс] / И. Н. Кузнецов. - 4-е изд. - М.: Дашков и К, 2013. - 408 с. Режим доступа: <http://www.znaniium.com>
5. Константинова, Л. А. Деловая риторика [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Л. А. Константинова, Е. П. Щенникова, С. А. Юрманова. - 2-е изд., стер. - М.: ФЛИНТА, 2013. - 304 с. Режим доступа: <http://www.znaniium.com>

Нормативно-правовые документы:

В рамках изучения дисциплины «Бизнес-риторика» не используются.

Дополнительная литература:

Журнал «Язык и мир изучаемого языка» 2011 – 2014 гг. Режим доступа: <http://elibrary.ru/>
 Журнал «Язык, коммуникация и социальная среда» 2011 – 2014 гг. Режим доступа: <http://elibrary.ru/>

Интернет-ресурсы:

<http://www.rhetorica.pu.ru/main.php> - база данных по риторике
gramota.ru/book/ritorika (то же) - справочно-информационный портал. Краткие сведения по истории риторики и различные схемы по коммуникации и составлению речей
<http://encyclopedia.thefreedictionary.com/Rhetorical%20criticism> - различные материалы по риторике
<http://baranchikov.temator.ru/cont/3097/6.html> - история русской риторики
<http://www.ritorika.hobi.ru> - неориторика (риторика, соционика, психология)
<http://www.nature.ru/db/msg.html?mid=1151342&s=121800000> - Рождественский

Ю.В. Теория риторики.

<http://www.pereplet.ru/ritor/> - Российская ассоциация исследователей, преподавателей и учителей риторики
<http://www.auditorium.ru/books/2630/gl2.pdf> - материалы по истории античной риторики

9. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

Для материально-технического обеспечения дисциплины «Бизнес-риторика» используется оборудованная аудитория, ПК, компьютерный проектор и библиотечный фонд вуза.

10. Образовательные технологии:

Курс «Бизнес-риторика» имеет практическую направленность. Он нацелен на обучение студентов эффективному использованию речи в коммуникативно-речевых ситуациях, типичных для их профессиональной деятельности. Теоретические знания закрепляются в процессе живого общения в группе, в диалоге, при анализе текстов.

Для максимального усвоения дисциплины рекомендуется изложение лекционного материала с элементами обсуждения. Для более эффективного восприятия материала и использования времени рекомендуется проводить лекции с применением ПК и электронных аудио, видео средств. В процессе преподавания дисциплины используются деловые игры, тренинги, презентации, видео-демонстрации иллюстративного материала, дискуссии.

Тренинг - систематическая тренировка или совершенствование определенных навыков и поведения участников. Различают тренинг делового общения, тренинг продаж, перцептивный тренинг, поведенческий тренинг, тренинг чувствительности, ролевой тренинг, видеотренинг и др. (англ. Train - обучать, воспитывать). В преподавании курса проводятся ролевые тренинги.

ПРАКТИЧЕСКИЕ МЕТОДИКИ КОММУНИКАТИВНОГО ТРЕНИНГА:

1. Эмпатическое слушание. Использование сигналов доступа.
2. Присоединение, вхождение в раппорт, ведение.
3. Перифраз.
4. Рефрейминг (контекста, содержания).
5. Трансактные реакции (дополнительная, пересекающаяся).

6. Compliment, критический комментарий.
7. Обратная связь в форме «Я-сообщения».
8. Имитация стиля поведения (уверенное, неуверенное, агрессивное).
9. Использование метафоры в речи-экспромте.
10. Привлечение (удержание) внимания (аудитории, собеседника, оператора).
11. Введение в «даунтайм».
12. Суггестивная техника (по выбору студента).
13. Составление матрицы исходов.
14. Решение задачи культурного ассимилятора (известной).

Дискуссия - форма учебной работы, в рамках которой студенты высказывают свое мнение по проблеме, заданной преподавателем. Дискуссия - обсуждение некоторого спорного вопроса; исследование проблемы, в котором каждая сторона, оппонируя мнение собеседника, аргументирует свою позицию и претендует на достижение цели (семинар по теме № 2).

Круглый стол – один из наиболее эффективных способов для обсуждения острых, сложных и актуальных на текущий момент вопросов в любой профессиональной сфере, обмена опытом и творческих инициатив. Такая форма общения позволяет лучше усвоить материал, найти необходимые решения в процессе эффективного диалога (пр. занятие по теме № 1).

Тестирование – контроль знаний с помощью тестов, которые состоят из условий (вопросов) и вариантов ответов для выбора (пр. занятия по темам курса). Данная форма работы – программированный опрос – позволяет достаточно быстро и регулярно проводить срезы знаний у студентов: это касается как усвоения историко-теоретических знаний по курсу, так и практических умений.

Коммуникативная игра – (темы №11, 12, 13, 14)

11. Оценочные средства (ОС):

11.1. Оценочные средства текущего контроля

Раздел I. Основы речевого общения

Задание

1. Анализ текста источника.

Усвоение основ риторической техники предполагает умение находить в тексте риторические приемы и анализировать конкретные способы воздействия автора текста на аудиторию.

Студент с помощью преподавателя выбирает из предлагаемого ниже перечня одну позицию и проводит письменный разбор текста по заданным предварительно параметрам. Объем выполненного задания – 3-5 страниц.

1. Диалог Платона «Апология Сократа».
2. Судебные речи Лисия.
3. Политические речи Демосфена.
4. Эпидейктические речи Исократ.
5. Речи Цицерона.
6. Речи в «Сравнительных жизнеописаниях» Плутарха.
7. Речи Либания и проповеди Иоанна Златоуста: сравнительный анализ.
8. Анализ риторических приемов в Посланиях ап. Павла.

Раздел II. Основные средства общения

Задания

1. Проанализируйте свою речевую деятельность. Развита ли у вас основные механизмы речи (работают ли они)? В чем и как это проявляется?
2. Посмотрите в словарях, как трактуются понятия «текст» и «дискурс». Что общего в содержании этих понятий? В чем их различие?
3. Проанализируйте следующее высказывание. О каких свойствах и видах чтения в нем говорится? «Хороший читатель наслаждается чтением и читает с переменной

скоростью в зависимости от того, что он читает. Поэта Мильтона нужно читать по словам и строчкам, историка Маколея – предложениями, писателя Теккерея – абзацами, а детективы Конан Дойла – страницами». (Лаборатория развития образования, г. Хьюстон)

Раздел III. Эффективность речевой коммуникации в деловом общении *Задания*

1. Размышляя о качествах оратора, Цицерон писал: «...Оратор должен обладать остроумием диалектика, мыслями философа, словами чуть ли не поэта, памятью законоведа, голосом трагика, игрою такой, как у лучших лицедеев». О каких свойствах личности оратора, обеспечивающих эффективность публичного выступления, говорит Цицерон?

2. Прочитайте текст. Какие риторические тропы и фигуры вы можете указать в приведенном отрывке? Какова их роль? Но все же эти люди, куда бы вы ни послали их, — к станку или в тюрьму и ссылку, услышав в вашем приговоре голос, осторожный в признании вины и свободный в приложении милости, исполняются чувства нравственного удовлетворения. Они увидят, < . > что и им, воздавая по заслугам, судейская совесть сотворила написанное на роду милосердие, внушенное русскому правосудию с высоты первовластия. И пусть из их груди, чуткой ко всякой правде, им дарованной, дорожающей всякою крупницей внимания со стороны вашей, вырвутся благодарные клики, обращенные к тому, чьим именем творится суд на Руси, клики, какие, правда, по иным побуждениям вырывались из груди гладиаторов Рима: «Vive, Caesar, moriuri te salutant!», «Слава, Цезарь, идущие на смерть приветствуют тебя!» (Ф. Н. Плевако.)

3. Прочитайте текст. Какие риторические тропы и фигуры вы можете указать в приведенном отрывке? Какова их роль? Слово человеческое вылетает из-за городьбы зубов, как быстрая птичка, и уязвляет ненавистных врагов, как острая стрела, почему Гомер дает ему эпитет крылатого. Оно льется, как водный поток, и блестит, как небесный свет. Речь и река происходят от одного корня; мы говорим: течение речи, плавная (от глагола плыть) речь; русское баять имеет при себе в прочих индоевропейских языках родственные слова со значением света; припомним выражения: красно говорить, красная речь. Под влиянием таких воззрений слову человеческому была присвоена та же всемогущая сила, какую обладают сближаемые с ним божественные стихии. (Л. Н. Афанасьев.)

Тема 11. Информационная (информативная) речь и ее особенности (форма проведения – практическое занятие с использованием коммуникативных игр)

Вопросы по теме:

1. Виды информационных выступлений.

2. Общие правила подготовки информационных выступлений.

Игра «Аннотация» (По О.А. Баевой)

На столе преподавателя лежат библиографические карточки текстом вниз с описанием книг или статей, не знакомых студентам. Участники игры по очереди подходят к столу, берут карточки и рассказывают по ним о якобы прочитанной ими книге, затем отвечают на вопросы товарищей по ее содержанию, оформлению, обстоятельствам приобретения и т.д.

2. Выступление студентов с подготовленными речами.

Руководствуясь изученными правилами построения информационных выступлений, студенты готовят краткие информационные выступления для радио:

Сегодня на концертных площадках нашего города;

Приглашаем на экскурсию;

Открылась выставка;

Происшествие;

Завершился университетский смотр самодеятельности.

Наша футбольная команда играла на выезде.

План оценки выступления

1. Актуальность темы для слушателей
2. Соответствие выступления намеченному плану
3. Логичность изложения материала
4. Аргументированность, использование различных видов аргументов
5. Точность словоупотребления
6. Доступность языка выступления
7. Использование приемов украшения речи (оправданность их употребления или неупотребления)
8. Эмоциональность речи (в зависимости от выбранного стиля выступления)
9. Культура речи
10. Культура жестов
11. Общее впечатление от речи
12. Общее впечатление от оратора
13. Рекомендуемая оценка

Данное задание поможет проверить не только степень усвоения знаний, но и умение анализировать речь выступающего, исправлять ошибки,

Тема 12. Аргументирующая речь (форма проведения – практическое занятие с использованием коммуникативных игр)

Вопросы по теме:

1. Тезис и аргументы
2. Убедительность аргументов.
3. Правила аргументации.
4. Способы аргументации.
5. Правила эффективной аргументации.

Студенты должны дать понятие речевого жанра «Аргументативный текст»; научиться создавать аргументативный текст; развивать умение правильно соотносить элементы аргументативного текста: тезис, аргументы, способы и приемы, доказательства, вывод.

Занятие проводится с использованием коммуникативных игр. Студенты поочередно предлагают друг другу тезисы, требующие приведения аргументации:

1. Игра « С одной стороны, с другой стороны»

Студентам предлагаются утверждения, на которые они должны ответить, частично согласившись и частично возразив против данного тезиса, приведя аргументы «за» и «против».

Образец выполнения задания:

Хорошо, когда ты единственный ребенок в семье. - С одной стороны, хорошо, когда ты единственный ребенок в семье, все внимание родители уделяют тебе и все свои деньги тратят на тебя; с другой стороны, плохо, когда ты единственный ребенок в семье, потому что часто бывает дома скучно, тебе никто не помогает, никто не защищает тебя. Примеры утверждений:

Хорошо, когда у родителей есть машина.

Хорошо, когда у родителей есть дача.

Хорошо, когда мама не работает.

Хорошо, когда у тебя много друзей.

Хорошо, когда у тебя есть младший брат.

Хорошо, когда у вас есть дома телефон.

Хорошо иметь мобильный телефон.

Хорошо, когда большие праздники.

2. Студентам предлагаются фразы, которые следует представить как аргумент: Используются следующие средства связи частей высказывания: *поэтому, неудивительно, вот почему, отсюда следует, теперь становится понятным, теперь появляется возможность, именно из-за этого, а это приводит к том, что* и т.д.

Образец:

Погода сегодня плохая. - Погода сегодня плохая, поэтому транспорт плохо ходит; чтобы не опоздать, надо выйти заранее.

Примеры утверждений: Вчера выпал снег

Взрослые тоже могут ошибаться
 У самого опытного оратора могут быть неудачные выступления
 Мы купили маленький телевизор
 Люди стали значительно меньше читать
 В России заметно возросло производство пива
 Муниципальный транспорт во всех городах испытывает финансовые трудности
 Молодежь стала более раскованной
 Школьникам негде проводить свободное время
 Мобильный телефон нужен каждому

3. Использование приема «Ссылка на авторитеты» при аргументации следующих тезисов (воспользуйтесь сборниками цитат и афоризмов):

Учеба - основа всей дальнейшей жизни человека.

Русский язык - один из самых красивых и богатых языков мира.

Вежливость - важнейшее качество современного человека, помогающее ему установить хорошие отношения с окружающими.

4. Игра «У кого больше аргументов»: две команды по очереди приводят аргументы по каждому тезису и выявляется победитель - кто больше приведет аргументов.

Стипендию должны получать все, потому что...

Не все могут быть отличниками, потому что...

Читать полезно, потому что...

Ссориться плохо, потому что...

Хорошо иметь дома свою комнату, потому что...

Нужно уметь водить машину, потому что...

Хорошо, когда ты одет в джинсы и майку, потому что...

Люблю гулять поздно вечером, потому что...

Я имею право приходить домой поздно, потому что я....

Списывать вредно, потому что...

5. Игра «Полемика»: двое участников по очереди приводят аргументы к противоположным тезисам. Побеждает тот, у кого оказывается больше аргументов. За адекватностью аргументов следят студенты.

Нужно делать зарядку, потому что... / Зарядку делать бесполезно, потому что...

Хорошо, когда у тебя есть братья и сестры, потому что.../ Хорошо быть единственным ребенком, потому что...

Тема 14. Диспут. Дискуссия. Спор. Основные стратегии, тактики и приемы

Задания

1. Какие полемические приемы используются в споре (в ходе дискуссии)? К каким из них вы прибегаете в ситуации спора?

2. Какие требования предъявляются к речевому поведению ведущего? Проанализируйте речевое поведение телеведущих в дискуссионных программах («Глас народа», «Национальный интерес» и т. п.). Соответствует ли это поведению требованиям риторики и культуры речи?

3. Назовите основные способы (средства) развития ораторских способностей. Составьте для себя памятку «Что я должен сделать, чтобы стать хорошим оратором».

4. Слушая учебную лекцию (по любому предмету), проанализируйте, какие средства популяризации информации использует преподаватель.

Беседа и её типы речь (форма проведения – практическое занятие с использованием коммуникативных игр)

Вопросы по теме:

1. Принципы поведения собеседников.

2. Две стратегии поведения собеседников.

3. Непродуктивные модели беседы.

4. Основы ведения деловой беседы.

5. Этапы деловой беседы.

1. Коммуникативная игра «Знакомство». Каждая группа участников получает по три визитных карточки и закрепляет за участниками конкретную роль (бизнесмен мистер Твистер; пенсионерка; бывшая прима-балерина Ольга Сергеевна и пр.) Участник, получивший визитную карточку, переходит от одного партнера к другому и представляется как «мистер Твистер» и т.д. Коммуникативная задача - расположить собеседника к себе, подготовить почву для приятного и эффективного общения.

11.2. Оценочные средства для промежуточной аттестации (в форме зачёта).**Вопросы для зачёта**

1. Риторика как наука и искусство.
2. Античная риторика.
3. История риторики в России.
4. Неориторика о предмете риторики.
5. Современные концепции риторики как учебной дисциплины.
6. Речь и виды речи. Понятие культуры речи.
7. Нормативный аспект культуры речи.
8. Коммуникативный аспект культуры речи – точность и понятность речи.
9. Коммуникативный аспект культуры речи – богатство и разнообразие речи.
10. Коммуникативный аспект культуры речи – чистота и выразительность речи.
11. В чем заключается и как проявляется гармонизирующее общение?
12. Речевой этикет. Факторы, определяющие формирование речевого этикета.
13. Взаимодействие устной и письменной речи. Общее и различное в природе устной и письменной речи.
14. Дискурс как процесс речевого поведения.
15. Речевой акт (речевое действие) как единица дискурса.
16. Текст (высказывание) как единица общения.
17. Умение понимать (интерпретировать) и создавать тексты (высказывания) как необходимые условия результативного общения.
18. Речевое воздействие.
19. Виды и формы общения (устное – письменное; вербальное – невербальное; монологическое – диалогическое; фатическое – нефатическое; контактное – дистантное; опосредованное – непосредственное; официальное – неофициальное; межличностное – групповое – массовое и т. д.). Эффективность общения.
20. Условия реализации эффективного общения (языковая и речевая компетентность; психологическая компетентность; коммуникативная компетентность).
21. Понятие невербального общения.
22. Жесты – регуляторы и жесты прикосновения.
23. Тезис, правила тезиса.
24. Аргумент, правила аргументов, типы аргументов.
25. Что такое доказательство? Прямое и косвенное доказательство.
26. Что такое доказательство? Дедуктивное и индуктивное доказательства.
27. Общие рекомендации к корректному спору.
28. Некорректные приемы аргументации.
29. Приемы борьбы с некорректной аргументацией.
30. Факторы, определяющие коммуникативную ситуацию при общении.
31. Советы, которые могут предотвратить возникновение конфликта при общении.
32. Что такое риторический жанр? К какой ораторской речи принадлежит риторический жанр вступительное слово? Вступление, основная часть и заключение.

33. Что такое риторический жанр? К какой ораторской речи принадлежит риторический жанр презентация? Вступление, основная часть и заключение.
34. Что такое риторический жанр? К какой ораторской речи принадлежит риторический жанр речь – поздравление? Вступление, основная часть и заключение.
35. Что такое риторический жанр? К какой ораторской речи принадлежит риторический жанр ответное слово? Вступление, основная часть и заключение.
36. Что такое риторический жанр? К какой ораторской речи принадлежит риторический жанр речь в прениях? Вступление, основная часть.
37. Что такое риторический жанр? К какой ораторской речи принадлежат риторические жанры: возражение, опровержение, критика, обвинение? Их отличия по целям и задачам.
38. Что такое риторический жанр? К какой ораторской речи принадлежит риторический жанр заявление? Вступление, основная часть.
39. Что такое риторический жанр? К какой ораторской речи принадлежит риторический жанр речь – предложение? Инициативное и конвенциональное предложения, их отличия.
40. Что такое риторический жанр? К какой ораторской речи принадлежит риторический жанр рекламная речь? Основные позиции рекламной речи.
41. Информационное выступление и его особенности
42. Рекламное выступление.
43. Протокольно-этикетное выступление и его основные особенности
44. Убеждающее выступление, его основные особенности
45. Правила подготовки агитационного выступления.
46. Виды тропов.
47. Группы и виды риторических фигур.
48. Слушание как особый вид речевой деятельности.
49. Чтение как особый вид речевой деятельности.
50. Этапы работы с текстом. Приемы осмысления текста в процессе его восприятия

Разработчик: к.филол.наук Романычева Е.В.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Формирование балльной оценки по дисциплине «Бизнес-риторика»

В соответствии с «Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего профессионального образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова» распределение баллов, формирующих рейтинговую оценку работы студента, осуществляется следующим образом:

Виды работ	Максимальное количество баллов
Посещаемость	20
Текущий и рубежный контроль	20
Творческий рейтинг	20
Промежуточная аттестация (экзамен/ зачет)	40
ИТОГО	100

1. Посещаемость

В соответствии с утвержденным рабочим учебным планом по направлению **09.03.03 «Прикладная информатика»** по дисциплине предусмотрено:

- 36 практических занятий. За посещение 1 занятия студент набирает 0,37 балла.

2. Текущий рубежный контроль

Расчет баллов по результатам текущего и рубежного контроля:

Форма контроля	Наименование раздела/ темы, выносимых на контроль	Форма проведения контроля (тест, контр. работа и др. виды контроля в соответствии с Положением)	Количество баллов, максимально
1. Текущий и рубежный контроль	Раздел I. Основы речевого общения	Тестирование	5
	Раздел II. Основные средства общения	Реферат	5
	Раздел III. Эффективность речевой коммуникации в деловом общении	Письменная домашняя работа (рубежный контроль 1)	10
Всего по 1 модулю			20

3. Творческий рейтинг

Наименование раздела/ темы дисциплины	Вид работы	Количество баллов
Раздел III. Эффективность речевой коммуникации в деловом общении	Участие в коммуникативных играх, круглых столах	10
Раздел I. Основы речевого	Комплект заданий	10

общения Раздел II. Основные средства общения Раздел III. Эффективность речевой коммуникации в деловом общении	репродуктивного, реконструктивного и творческого уровня (рубежный контроль 2)	
ИТОГО		20

Студент считается допущенным до экзамена (зачета) при условии, что его рейтинг составляет не менее 50 баллов.

4. Промежуточная аттестация (экзамен/зачет)

Зачёт по результатам изучения дисциплины «Бизнес-риторика» осуществляется по зачётным билетам, включающим два вопроса, коррелирующие с актуализацией компетенций по ФГОС ВПО.

Оценка по результатам зачёта/экзамена выставляется по следующим критериям:

- Обстоятельный и аргументированный ответ на первый вопрос – 20 б.;
 - Обстоятельный и аргументированный ответ на второй вопрос – 20 б.;
- В случае частичного выполнения заданий, либо недостаточной аргументации студенту начисляется определяемое преподавателем количество баллов.

Итоговый балл формируется суммированием баллов за промежуточную аттестацию и баллов, набранных перед аттестацией. Приведение суммарной балльной оценки к четырехбалльной шкале производится следующим образом:

Перевод 100-балльной рейтинговой оценки по дисциплине в традиционную четырехбалльную

100-балльная система оценки	Традиционная четырехбалльная система оценки
85 – 100 баллов	оценка «отлично»/«зачтено»
70 – 84 баллов	оценка «хорошо»/«зачтено»
50 – 69 баллов	оценка «удовлетворительно»/«зачтено»
менее 50 баллов	оценка «неудовлетворительно»/«незачтено»

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

09.03.03 Прикладная информатика

№ п/п	Наименование разделов и тем	Аудиторные часы				Самостоятельная работа (формы, часы)	Интерактивные формы обучения	Формы текущего контроля
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	Всего			
	Тема 1. Риторика в её конкретном историческом освещении Предпосылки и условия возникновения «риторической ментальности» .	-	-	нет	-	5	круглый стол	-
	Тема 2. Речевое общение как специфическая форма человеческой деятельности	-	-	нет	-	5	дискуссия	-
	Тема 3. Основные законы, принципы и правила общения	-	-	нет	-	5	риторический анализ выступлений	реферат
	Тема 4. Вербальные средства общения. Коммуникативные качества речи.	-	2	нет	2	5	риторический анализ выступлений	реферат
	Тема 5. Речевой этикет	-	2	нет	2	5	тренинг	реферат
	Тема 6. Невербальные средства, обеспечивающие эффективность общения	-	2	нет	2	5	тренинг	реферат

Тема 7. Слушание как особый вид коммуникативной деятельности	-	2	нет	2	5	=	Письменная домашняя работа (рубежный контроль 1)
Тема 8. Основные характеристик и делового общения	-	2	нет	4	5	-	реферат
Тема 9. Публичное выступление. Требования к поведению говорящего	-	4	нет	4	5	риторический анализ выступления	реферат
Тема 10. Структура публичного выступления. Риторический канон	-	4	нет	4	5	риторический анализ выступления	реферат
Тема 11. Информирующая (информативная) речь и ее особенности	-	2	нет	2	5	коммуникативная игра	реферат
Тема 12. Аргументирующая речь.	-	6	нет	6	5	коммуникативная игра	реферат
Тема 13. Беседа и её типы. Деловая беседа. Телефонный разговор	-	4	нет	4	5	коммуникативная игра	Комплект заданий репродуктивного, реконструктивного и творческого уровня (рубежный контроль 2)
Тема 14.	-	6		6	7	коммуника	тестиров

	Диспут. Дискуссия. Спор. Основные стратегии, тактики и приемы						тивная игра	ание
Итого:		-	36	-	36	72		
								ЗАЧЁТ
Всего по дисциплине 108часа/3 з.ед.				-			24 часа/ 44 %	

Приложение 3

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
профессионального образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Ивановский филиал

Кафедра Гуманитарных и правовых дисциплин

«Утверждаю»

_____ 2014

Зав. кафедрой _____ Ф.И.О.

Фонд оценочных средств

по дисциплине «Бизнес-риторика»

рекомендуется для направления

09.03.03

**Прикладная
информатика**

Профиль – Прикладная информатика

Иваново 2014

Составитель Романычева Е.В.

Фонд оценочных средств рассмотрен и одобрен на заседании Методической комиссии кафедры Гуманитарных и правовых дисциплин протокол № 3 от «27» ноября 2014 г.

Председатель Методической комиссии _____ /Чеснокова Т.В./

Дополнения и изменения, внесенные в фонд оценочных средств, утверждены на заседании кафедры _____,

протокол № ____ от « ____ » _____ 201 _ г.

Председатель Методической комиссии _____ / Ф.И.О/

Заведующий кафедрой _____ / Ф.И.О/

Дополнения и изменения, внесенные в фонд оценочных средств, утверждены на заседании кафедры _____,

протокол № ____ от « ____ » _____ 201 _ г.

Председатель Методической комиссии _____ / Ф.И.О/

Заведующий кафедрой _____ / Ф.И.О/

Дополнения и изменения, внесенные в фонд оценочных средств, утверждены на заседании кафедры _____,

протокол № ____ от « ____ » _____ 201 _ г.

Председатель Методической комиссии _____ / Ф.И.О/

Заведующий кафедрой _____ / Ф.И.О/

Дополнения и изменения, внесенные в фонд оценочных средств, утверждены на заседании кафедры _____,

протокол № ____ от « ____ » _____ 201 _ г.

Председатель Методической комиссии _____ / Ф.И.О/

Заведующий кафедрой _____ / Ф.И.О/

ПАСПОРТ
фонда оценочных средств
по дисциплине «Бизнес-риторика»

№	Контролируемые разделы, темы, модули	Формируемые компетенции	Оценочные средства		
			Количество тестовых заданий	Другие оценочные средства	
				Вид	Количество
1	Тема 1. Риторика в её конкретном историческом освещении Предпосылки и условия возникновения «риторической ментальности».	ОК-5; ОК-6		круглый стол	1
2	Тема 2. Речевое общение как специфическая форма человеческой деятельности	ОК-5; ОК-6		дискуссия	1
3	Тема 3. Основные законы, принципы и правила общения	ОК-5; ОК-6		риторический анализ выступлений реферат	2
4	Тема 4. Вербальные средства общения. Коммуникативные качества речи.	ОК-5; ОК-6		риторический анализ выступлений реферат	2
5	Тема 5. Речевой этикет	ОК-5; ОК-6		тренинг реферат	2
6	Тема 6. Невербальные средства, обеспечивающие эффективность	ОК-5; ОК-6		тренинг реферат	2

	ь общения				
7	Тема 7. Слушание как особый вид коммуникативной деятельности	ОК-5; ОК-6	=	письменная домашняя работа (рубежный контроль 1)	1
8	Тема 8. Основные характеристики делового общения	ОК-5; ОК-6	-	реферат	1
9	Тема 9. Публичное выступление. Требования к поведению говорящего	ОК-5; ОК-6		риторический анализ выступлений реферат	2
10	Тема 10. Структура публичного выступления. Риторический канон	ОК-5; ОК-6		риторический анализ выступлений реферат	2
11	Тема 11. Информирующая (информативная) речь и ее особенности	ОК-5; ОК-6		коммуникативная игра реферат	2
12	Тема 12. Аргументирующая речь.	ОК-5; ОК-6		коммуникативная игра реферат	2
13	Тема 13. Беседа и её типы. Деловая беседа. Телефонный разговор	ОК-5; ОК-6		комплект заданий репродуктивного, реконструктивного и творческого уровня (рубежный контроль 2)	1
14	Тема 14. Диспут. Дискуссия. Спор. Основные стратегии, тактики и приемы	ОК-5; ОК-6	тестирование	коммуникативная игра	2
Всего:			1	8	

Форма зачётного билета¹

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
профессионального образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Ивановский филиал

Кафедра Гуманитарных и правовых дисциплин

ЗАЧЁТНЫЙ БИЛЕТ № 1
по дисциплине **Бизнес-риторика**

1. Риторика как наука и искусство.
2. Что такое риторический жанр? К какой ораторской речи принадлежит риторический жанр речь – поздравление? Вступление, основная часть и заключение.

Утверждено на заседании кафедры _____, протокол № ____
(дата)

Заведующий кафедрой _____
(подпись) (Ф.И.О.)

Критерии оценки прописаны в рабочей программе учебной дисциплины.

¹

Критерии оценки (в баллах) по сдаче экзамена прописаны в рабочей программе соответствующей учебной дисциплины.

Оформление комплекта заданий для контрольной работы

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
профессионального образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Ивановский филиал
Кафедра Гуманитарных и правовых дисциплин

Комплект заданий для контрольной работы по дисциплине Бизнес-риторика

Раздел I. Основы речевого общения

1. Риторика как наука. Виды красноречия. Процесс убеждения. Коммуникативные установки.
2. Место риторики в ряду других лингвистических дисциплин.
3. Основные достижения античной и средневековой риторики.
4. В чем заключается нравственный долг оратора? Какое значение приобретает это понятие в современных условиях?
5. Раскройте содержание важнейших риторических категорий – «этос», «пафос», «логос». Приведите примеры их реализации.
6. Риторика в эпоху Возрождения и Нового времени.
7. Достижения отечественной риторики.
8. Развитие риторики в XX в. Современное состояние науки.
9. Что такое риторический идеал? Как охарактеризовать риторический идеал софистов? Сократа (Платона)?
10. Как связан риторический идеал и речевое поведение человека?
11. Каким принципам речевого поведения должен следовать говорящий, чтобы «возбуждать в слушателе его собственное внутреннее слово»
12. Каковы истоки и основные особенности русского риторического идеала?

Раздел II. Основные средства общения

1. Назовите основные функции общения. Приведите примеры их реализации в различных ситуациях общения.
2. Проанализируйте русские пословицы о языке, речи, общении. Какие постулаты общения в них сформулированы?
3. Чем речевая деятельность отличается от других видов деятельности?
13. Всем известно выражение «И говорит, как пишет». Хорошо это или плохо?
14. Назовите общие и различные свойства устной и письменной речи. В чем заключается основное отличие устной речи от письменной?
15. Что такое коммуникативные качества речи? Приведите примеры речевых ошибок, связанных с нарушением требований точности, богатства, выразительности, правильности и т. п. речи.
16. Раскройте содержание следующих понятий: интонация, интонационные единицы, интонема.
17. Что общего и что различного в таких видах речевой деятельности, как слушание и чтение?
18. Языковая уместность речи и функциональные стили.
19. Языковая норма и ее разновидности.

20. Проанализируйте характер использования “языка внешнего вида” (жесты, мимика, телодвижения, поза и т. п.) в деятельности одного из ваших товарищей. Определите функции жестов, которые им используются.

21.

22. Опишите, как вы слушаете лекцию. Совпадает ли ваш опыт слушания с характером (спецификой) этого вида речевой деятельности?

23. Назовите признаки хорошего, зрелого чтения. Проанализируйте, как протекает процесс чтения учебной литературы в вашей практике. Умеете ли вы читать?

Раздел III. Эффективность речевой коммуникации в деловом общении

1. Чем отличаются эпидейктическая, судебная, политическая речи с точки зрения их целей и построения?

2. Описывая законы эпидейктической речи, Аристотель говорил: «Для людей, произносящих хвалу или хулу, целью служит прекрасное или постыдное; но сюда также привносятся прочие соображения». какие именно?

3. Что такое риторический канон? Назовите его основные этапы. Сопоставьте содержание риторического канона (риторика) и этапов речевой деятельности (психолингвистика, теория речевой деятельности). Чем отличаются эти подходы к описанию процесса создания текста? Что в них общего?

4. Диспозиция. Компоненты структуры речи.

5. Отмеченные позиции и схемы выдвижения. Выразительность и ее виды.

6. Элокуция. Общая характеристика качеств хорошей речи.

7. Топика. Виды общих мест.

8. Что такое риторическая фигура? Назовите основные группы риторических фигур и приведите примеры.

9. В чем, по вашему мнению, состоит долг современного оратора? Докажите вашу точку зрения.

10. Тезис и проблема.

11. Какой может быть тактика оратора в аргументирующей речи в зависимости от настроения аудитории?

12. Какое из свойств хорошего собеседника самое важное? Чем отличается «я-подход» в беседе от «ты-подхода»?

13. Аргументация. Различия между риторической логической аргументацией и логическими доказательствами.

14. Естественные аргументы (доводы «к очевидному»): свидетельские показания, документы, данные экспертизы, научного анализа и пр. Общая характеристика.

15. Логические аргументы. Простая дефиниция. Силлогизм. Наведение.

16. Аргументы «к этосу»: разновидности аргументов к человеку, аспекты личности, которые могут ставиться под сомнение в этих аргументах.

17. Аргументы «к пафосу»: основания для их классификации, характеристика основных видов.

18. Виды логических аргументов (доводы «к логосу»): простая дефиниция, силлогизм, наведение. Разновидности дедуктивных и индуктивных умозаключений. Аналогия.

19. Ошибки и уловки аргументации.

20. Назовите отличительные признаки информирующей, агитирующей и информирующей речей.

21. Как сделать интересной информирующую речь?

22. Каковы основные жанры классического античного красноречия?

23. Перечислите основные требования к поведению полемистов. Какие из них наиболее актуальны в современных условиях?

24. Назовите основные приемы установления контакта с аудиторией в процессе публичного выступления. Как определить, есть у оратора контакт с аудиторией или нет?

25. Раскройте содержание понятий «спор», «полемическое мастерство».

26. Что общего в содержании следующих понятий: «дискуссия», «полемика», «дебаты», «диспут»? Чем эти понятия отличаются друг от друга?

Критерии оценки (в баллах):

- 10 баллов выставляется студенту, если правильно выполнены все задания и дана полная развёрнутая аргументация;
- 8-9 баллов выставляется студенту, если правильно выполнены все задания по темам, но анализ и аргументация присутствуют в усечённом (неразвёрнутом) виде;
- 6-7 баллов выставляется студенту, если правильно выполнены все задания по 4 темам и анализ и аргументация присутствуют в усечённом (неразвёрнутом) виде;
- 4-5 баллов выставляется студенту, если правильно выполнены все задания по 3 темам и анализ и аргументация присутствуют в усечённом (неразвёрнутом) виде;
- 2-3 балла выставляется студенту, если правильно выполнено все задания по 2 темам и анализ и аргументация присутствуют в усечённом (неразвёрнутом) виде.
- 1 балл выставляется студенту за освоение одной темы с частичной аргументацией.

Составитель _____

**Оформление тем для круглого стола
(дискуссии, полемики, диспута, дебатов)**

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
профессионального образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Кафедра Гуманитарных и правовых дисциплин

**Перечень дискуссионных тем для круглого стола
(дискуссии, полемики, диспута, дебатов)
по дисциплине «Бизнес-риторика»**

1. *Круглый стол* «Риторика в её конкретном историческом освещении» (Тема 1.)
2. *Дискуссия* «Речевое общение как специфическая форма человеческой деятельности» (Тема 2.)
3. *Коммуникативная игра* «Аннотация» (Тема 11).
4. *Коммуникативная игра* «С одной стороны, с другой стороны» (Тема 12)
5. *Коммуникативная игра* «У кого больше аргументов» (Тема 13)
6. *Коммуникативная игра* «Полемика», «Знакомство». (Тема 14).

Критерии оценки (в баллах):

- 8-10 баллов выставляется студенту за активное участие в подготовке и проведении всех дискуссий и коммуникативных игр;
- 5-7 баллов выставляется студенту за активное участие в четырёх-пяти дискуссиях и коммуникативных играх;
- 3-4 балла выставляется студенту за активное участие в подготовке и проведении двух-трёх коммуникативных игр;
- 2 балла выставляется студенту за активное участие в подготовке и проведении двух коммуникативных игр;
- 1 балл выставляется студенту за активное участие в подготовке и проведении одной коммуникативной игры/наблюдательную позицию при подготовке и проведении игры.

Составитель _____

Оформление комплекта разноуровневых задач (заданий)

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
профессионального образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Кафедра Гуманитарных и правовых дисциплин

Комплект разноуровневых задач (заданий) по дисциплине «Бизнес-риторика»

ВАРИАНТ 1

1. *Ответьте на вопрос*

Возникновение риторики и ее место в истории античной культуры.

2. *Какие максимы Дж. Н. Лича нарушены в следующих высказываниях:*

1. Ты действительно слушаешь группу «Тату»?!

2. Пообещай мне сделать это до четверга.

3. Ну, как там твой муж? Все пьет да буянит?

Приведите 3 примера нарушений максим и постулатов Грайса (на материале художественных произведений или печатных СМИ). Укажите, какая максима или постулат нарушены. Чем вызваны эти нарушения?

3. *Проанализируйте предложенные темы выступлений. Продумайте возможные ситуации, где может понадобиться выступить с такими речами. Сформулируйте для каждой ситуации цель и задачу речи.*

1. Опасности купания в озерах. 2. Реклама обманывает вас. 3. Как выбирать профессию. 4.

Как следует изучать историю (математику, физику...) 5. Новая система выпускных экзаменов. 6. Образованный человек - полезный человек. 7. Импортные лекарства на нашем прилавке. 8. Собака - мой друг. 9. О пользе восьмичасового сна. 10. Курсы секретарей-референтов для старшекласников.

ВАРИАНТ 2

1. *Ответьте на вопрос*

Риторические основы процесса общения

2. *Какие стратегии, тактики и коммуникативные ходы используют участники диалога?*

Участники: Сергей Петрович, управляющий предприятием по производству майонеза. Анатолий Иванович, начальник пожарной инспекции.

Ситуация: предприятие получило решение пожарной инспекции о приостановке производственной деятельности.

С.П.: – Анатолий, добрый день! Мы с тобой знаем друг друга не первый год, и я очень ценю нашу дружбу. Я очень прошу тебя отменить решение о нашем закрытии. Мы все исправим. Я даю слово. Я же тебя никогда не подводил!

А.И.: – Сергей! Я тоже дорожу нашей дружбой и всегда готов сделать все, что от меня зависит. Но повлиять на отмену этого решения я не могу. Это ведь вопрос профессиональной этики. И ты должен меня понять.

С.П.: – Я всегда считал тебя таким руководителем, который может разрешить самые сложные ситуации. Только ты можешь мне сейчас помочь и не только как начальник пожарной инспекции, но и как опытный управленец. Что бы ты сделал на моем месте?

А.И.: – Толя, в любой ситуации я мог бы тебе помочь, а здесь... Только один совет: побыстрее выполнить требования, которые предъявлены вашему предприятию.

С.П.: – Хорошо. Предположим, мы закроем предприятие, но кому от этого будет лучше? Ты же понимаешь, что если мы сорвем поставки, то теряем клиентов, не сможем выплатить зарплату персоналу и понесем огромные убытки. Какой смысл нам закрываться?

А.И.: – Сергей, я все понимаю, но о чем вы думали раньше? Вы ведь еще три месяца назад получили предписание и даже не пошевелились. Хотя я тебя предупреждал, что последствия могут быть очень серьезными.

С.П.: – Анатолий, я обещаю, что мы все сделаем за два дня. Ты пойми, что кроме тебя этот вопрос никто не решит. Твое слово для всех закон.

А.И.: – Хорошо, я дам вам два дня, но, если за это время не будет все сделано, больше ко мне не обращайся. Договорились?

С.П.: – Да! Спасибо.

3. *Приведите примеры коммуникативной стратегии и тактики (на материале художественных произведений или печатных СМИ) и прокомментируйте их целесообразность.*

ВАРИАНТ 3

1. *Ответьте на вопрос*

Невербальная коммуникация

2. *Проанализируйте приведенные аргументы с точки зрения их достаточности:*

1. Зачем нагнетать страсти?! Рядовому деполитизированному человеку, по сути дела, все равно, кто будет стоять у власти (гость студии).

2. Президент Бразилии не мог не знать о взятках премьер-министру, ведь он сам назначил его на этот пост (телеведущий).

3. У убитого было обнаружено два огнестрельных ранения в область правого предплечья и в голову. Что ж, судя по почерку, совершенно очевидно, что работал профессионал. Это, безусловно, заказное убийство (телеведущий).

4. Пенсии нужно повышать не умножением, как это делает правительство, а прибавлением, потому что при умножении выигрывает тот, кто получает высокую пенсию (гость студии).

5. Сообщение «Эха Москвы» о возможной отставке премьер-министра следует считать дезинформацией, поскольку оно абсурдно (телеведущий).

6. Вряд ли государство будет отдавать долги коммерческих банков, поскольку собственные долги оно отдавать тоже не собирается (радиоведущий).

3. *Подберите несколько аргументов к следующим тезисам:*

- Курение вредит здоровью.

- Все должны заниматься спортом.

- Дети должны использовать опыт и знания родителей.

- Хорошо учиться необходимо для будущего.

ВАРИАНТ 4

1. *Ответьте на вопрос*

Публичное выступление. Требования к поведению говорящего.

2. *Проанализируйте следующие фрагменты и объясните причины коммуникативных неудач:*

1. У памятника Скобелеву выступали преимущественно представители разных партий – от кадетов до большевиков. Здесь были речи яростные, но серьезные. ... Шла схватка между эсерами и большевиками. Неожиданно на пьедестале появился Рачинский. «Черные тучи пытаются затмить лучезарное солнце нашей свободы! Позвольте мне, скромному и бедному поэту, живущему в мансарде, поднять свой негодующий голос...» «На свалку!» – грубым голосом сказал кто-то в толпе. ... Толпа охотно подхватила (по К.Паустовскому).

2. Керенский выступал перед тысячами солдат на фронте, на брустверах окопов, не замечая, что он просто смешон... Лающим сорванным голосом он швырял в толпу короткие фразы и задыхался. Он любил гремящие слова и верил в них. Ему казалось, что они летят, как набат, над растревоженной страной и поднимают людей на жертвы и подвиги. Прокричав гремящие слова, он падал в кресло, содрогаясь от лез... Он был, по-видимому, честен в своих взвинченных убеждениях, в своей приверженности России... (по К.Паустовскому).

3. Спрыгнувшие с машин солдаты отгеснили всех людей, находившихся на улице, в вестибюль. Правда, в вестибюле на происходящее смотрели с некоторым недоумением и довольно холодно. Лишь тогда, когда одно должностное лицо громко и внятно объявило, что каждый должен сохранять спокойствие и что нет никаких оснований для беспокойства, началась закономерная паника

(Е.Рейте).

4. – Господин спикер, – начал Харви Уоррендер – министр по делам иммиграции, – как обычно, лидеру оппозиции удалось сдобрить факты доброй долей фантазии, затуманить простой вопрос чрезмерной сентиментальностью и представить нормальные законные действия министерства как садистский заговор против всего человечества... Если наше правительство виновно в нарушении закона, мы заслуживаем, чтобы палата покрыла нас позором... Лидер оппозиции говорил о человеке по имени Анри Дюваль. Давайте на минуту оставим вопрос о том, должна ли наша страна брать на себя бремя, которое отвергли все остальные, должны ли мы распахнуть двери человеческим отбросам моря... Давайте оставим насквозь фальшивые сантименты и обратимся к закону. Закон был соблюден. Могучий рев протестующих голосов по мощи превзошел все, что сегодня довелось услышать залу палаты общин. Харви Уоррендер зашел слишком далеко (А.Хейли).

3. *Подумайте, как использовать прием демонстрации предмета. Что и когда можно показать, выступая на следующие темы:*

Наша промышленность на подъеме.

Мы стали жить лучше.

Нужно следить за своим весом.

Мы умеем производить качественные вещи.

Лучше пользоваться гелевыми ручками.

ВАРИАНТ 5

1. *Ответьте на вопрос*

Речевые стратегии и тактики.

2. *Проанализируйте следующие фрагменты, определите суть приема коммуникативной ловушки:*

1. В кругу семьи ответьте на вопросы теста «Кто главный в семье?» Если ваша жена наберет больше ответов «я», то она главная. Если наоборот, то наоборот.

1) У кого в семье растут усы? 2) У кого в семье могут вырасти рога? 3) У кого в семье мать называется тещей? 4) Кто может больше съесть за один присест?

2. Господином в доме был кот, а госпожою курица. Себя они считали половиной всего света, притом лучшей его половиной. Утенку же казалось, что на этот счет можно быть и другого мнения. Курица, однако, этого не потерпела. «Умеешь ты нести яйца?» – спросила она утенка. «Нет». «Так и держи язык за зубами!» А кот спросил: «Умеешь ты выгибать спину и мурлыкать?» «Нет». «Так и не суйся со своим мнением, когда говорят те, кто умнее тебя» (Г.– Х.Андерсен).

3. 1835 год. Нью-Йоркская газета «Ивнинг пост» опубликовала воззвание аболиционистов, нарушив таким образом распоряжение президента и вызвав недовольство общественности города. На собрании демократической партии один из политических деятелей в своем выступлении обратился к редактору: – Наш президент недавно запретил распространение по почте аболиционистской литературы. Он сказал, что не хочет гражданской войны из-за проблемы рабства. А что скажете Вы? Прав или не прав наш президент? 4. Перейдя в среднюю школу, можно было учиться по современной программе или поступить на классическое отделение. Наша учительница говорила:

– Я не имею ничего против современной программы. Оба отделения равноправны, и каждое дает знания, которые пригодятся в жизни. Вы должны сделать выбор самостоятельно. Не каждому по силам классическое образование. Вы должны сделать свой выбор совершенно самостоятельно (М.Спарк).

5. Как выяснили ученые-специалисты, очень любимая детьми кукла Барби таит в себе смертельную опасность: материал, из которого она сделана, выделяет диоксин, разрушающий печень, нервную систему, провоцирует злокачественные новообразования (из газет).

3. *Аргументируйте высказанные утверждения. Выскажите свою точку зрения:*

1. Порядок в стране определяется не наличием воров, а умением властей их обезвреживать (из к / ф «Место встречи изменить нельзя»).

2. Легко быть проповедником, трудно быть праведником (В.Кардин).

4. Политика – это любовь к родине (Ф.М.Достоевский).

6. Критиковать что-то имеет право тот, кто что-нибудь сделал в этой жизни (Э.Кеосаян).

ВАРИАНТ 6

1. *Ответьте на вопрос*

Коммуникативные барьеры и способы их преодоления

2. I. *Выступая публично, вы считаете возможным:*

а) разрешить задавать вопросы по ходу выступления; б) предложить задавать вопросы после выступления; в) обещать ответить на вопросы, если останется время

II. *Если слушатель задает вам вопрос, не имеющий отношения к теме выступления, вы считаете возможным:*

а) ответить на вопрос сразу же; б) не отвечать, объяснив причину; в) предложить слушателю подойти после выступления

III. *Если после ответа на вопрос, заданный по ходу выступления, в аудитории развернулась дискуссия, вы считаете возможным:*

а) прервать дискутирующих; б) попросить перенести дискуссию на другое время; в) включиться в дискуссию; г) подождать, пока дискуссия себя исчерпает

IV. *Если вы чувствуете, что не можете ответить на вопрос, вы считаете возможным:*

а) все-таки попытаться ответить; б) признаться, что не знаете ответа; в) пообещать ответить в следующий раз

V. *Если вы чувствуете, что не укладываетесь в регламент, вы считаете возможным:*

а) сократить основную часть; б) сократить заключительную часть; в) нарушить регламент

3. *Что надо делать в следующих случаях?*

1. В просторном помещении немногочисленная аудитория заняла последний ряд. 2. Вместо полной аудитории приходит всего несколько человек. 3. В аудитории беспорядок. 4. Опоздавшие слушатели с шумом рассаживаются. 5.

Погас свет. 6. Выключился микрофон. 7. В аудиторию забежала кошка. В аудиторию все время заглядывают посторонние. 9. Слушатели в задних рядах

разговаривают друг с другом и мешают лектору. 10. Некоторые слушатели встают и уходят. 11.

Слушатели зевают. 12. По лицам некоторых слушателей

видно, что они совершенно не согласны с вами 13. С места раздаются громкие реплики несогласия. 14. С места раздаются провокационные выкрики, реплики.

ВАРИАНТ 7

1. *Ответьте на вопрос*

Основы мастерства публичного выступления

2. *Проанализируйте предлагаемые способы и средства реализации этого принципа управления аудиторией. Какие из них, по вашему мнению, следует отнести к обязательным, а какие носят дискуссионный характер?*

1. Умение хорошо говорить с трибуны, даже по написанному, дано не каждому. Во-первых, сам текст должен быть ясным, но не упрощенным, серьезным, но не сухим, аргументированным, но не перенасыщенным цитатами, критическим, но не мрачным. Во-вторых, читая текст (наизусть свои выступления учили только древние ораторы, которым рабовладельческий строй оставлял много свободного времени), нужно регулярно отрывать глаза от страничек и посматривать в зал, хорошо несколько раз как бы отвлечься и сказать нечто будто бы от себя, вызвать улыбку у слушателей. Наконец, говорить нужно внятно, не глотать окончаний, делать логические паузы, не путать слова, правильно ставить ударения. Но самое главное: нужно прочувствовать свои слова. Зал не Станиславский и не будет кричать из партера: «Не верю!» – он безропотно затоскует и ничего не запомнит (по Ю.Полякову).

2. Живой голос оратора раздается среди живой аудитории. Возьмем старое сравнение: бросьте зерно на засохшую твердую почву, оно погибнет; бросьте его во влажный чернозем, земля обнимет его своим теплом, всеми своими живыми силами пойдет навстречу его живому соку... Опытный оратор заранее знает мысли и настроения своих слушателей; он ведет свою речь в осмотрительном соответствии с этим настроением, он крайне сдержан до той минуты, пока не почувствует, что овладел ими и подчинил их себе. Но как только явилось у него это сознание, он уже распоряжается их чувствами, как хочет, и без труда вызывает вокруг себя то настроение, которое ему в данную минуту нужно. Он то нагревает. То охлаждает воздух; его семена падают на почву не только с искусственным орошением, но и с искусственной теплотой. Мудрено ли, что и посев всходит с волшебной пышностью и быстротой... Вы с сознательным расчетом увлекаете за собой всю залу; вы заражаете их своим чувством, они заражают друг друга; все они сливаются в единую живую лиру, струны которой звенят в ответ на каждый ваш удар (по П.С.Пороховщикову).

3. – Не объясните ли вы, что такое зарука?

- Как? – наморщился Чапаев. – Где вы это услышали?
 – Если я не ошибаюсь, вы сами только что говорили с трибуны о своей командирской заруке.
 – А, – улыбнулся Чапаев, – вот вы о чем. Знаете, Петр, когда приходится говорить с массой, совершенно не важно, понимаешь ли сам произносимые слова. Важно, чтобы их понимали другие. Нужно просто отразить ожидания толпы. Некоторые достигают этого, изучая язык, на котором говорит масса, а я предпочитаю действовать напрямую. Так что если вы хотите узнать, что такое «зарука», вам надо спрашивать не у меня, а у тех, кто стоит сейчас на площади (В.Пелевин).

3. *Сформулируйте основной принцип, лежащий в основе управления аудиторией.*

ВАРИАНТ 8

1. *Ответьте на вопрос*

Основы мастерства беседы и спора

2. *Какие средства выразительности и приемы речевого воздействия использованы в следующих рекламных текстах:*

1. Открылся новый магазин «Мужские сорочки». Особое предложение для богатырей.
2. Цифровые технологии в домофонах. Не экономьте на Вашей безопасности – позвоните в «Модус»!
3. Новое поступление кроссовок «ASCOT». Идеальная пара для Ваших ног!
4. «Идеал». До лета осталось 4 лишних кг... успеем!!!
5. «Атероклефит» – генеральная чистка сосудов от «ржавчины жизни»!
6. Броня из облепихи. Заботишься ли ты о своей коже так же, как она заботится о тебе?
7. Вы хотите купить это СЕГОДНЯ? Home Credit дает Вам кредит СЕГОДНЯ!
8. Вы ждали лучших условий покупки домашней техники?
АССОЦИАЦИЯ СИБИРЬ оправдывает ожидания.
9. Потрясающе! Стойкий макияж сохраняет утреннюю свежесть ... на целый день!
10. Тональный крем, который подводит тебя в конце дня ... с этим покончено!
11. Все в восторге от тебя, а ты – от МЭЙБЕЛЛИН.
12. Ваш кабинет – от школьника до руководителя.
13. ОМСККОНДИЦИОНЕР: Мы делаем погоду вот уже 20 лет!

3. *Приемы речевого воздействия, используемые в рекламе и пропаганде: создание элитарного образа жизни, «приклеивание ярлыков», прием «сияющего обобщения», прием «кражи лозунгов и символов», прием «барража» («отстройка от конкурентов»), «дозировка объема правды», прием «трансфера» или «переноса», прием «свидетельства», «фургон с оркестром», прием «игры в протонародность» (Б.Л. Борисов).*

Приведите 5 примеров использования приемов воздействия в рекламных текстах (на материале печатных СМИ).

ВАРИАНТ 9

1. *Ответьте на вопрос*

Речевой этикет. Факторы, определяющие формирование речевого этикета

2. *Какие приемы используют манипуляторы в следующей ситуации?*

Продавец (П): – Здравствуйте!

Потенциальный покупатель (ПП): – Здравствуйте!

П: – Вас интересует что-то конкретное? Помочь? (говорит спокойно, не заискивая).

ПП: – Да нет, спасибо, я зашла просто посмотреть, впервые у вас.

П: – Впервые? Очень удачно зашли. У нас как раз новая коллекция и скидки. Вот, пожалуйста (протягивает дисконтную карту с мизерной скидкой, улыбается).

ПП: – Действительно удачно. Спасибо.

П: – А как Вам нравятся вот эти вещи, мне просто интересно услышать Ваше мнение. Это новинки (показывает авангардные, кричащие модели по запредельным ценам).

ПП: – Нет, пожалуй, они не привлекают меня, слишком ярко и, по-моему, неоправданно дорого.

П: – Я с вами абсолютно согласна. Это наша хозяйка экспериментирует. А Вы, наверное, предпочитаете классические модели?

ПП: – Да. И более спокойные, теплые тона. Вот такие, например.

П: – У Вас прекрасный вкус, да и в моде, чувствуется, хорошо разбираетесь (берет блузку, прикладывает к себе). Правда, красивая? Не хотите примерить?

ПП: – Да... можно (надевает).

Л: – Вам очень идет, и цвет действительно ваш. Таких блузок у нас всего две было. Вчера одну Г.П. купила, диктор наш, знаете, а вторая – на Вас. Что говорить, эксклюзив, шелк натуральный. Это, конечно, товар для любящих себя людей, не каждый оценит. Сидит идеально. Вам нравится? Правда, красиво?!

ПП: Да, действительно хорошо.

Л: – Сделайте себе подарок, мы, женщины, так мало балуем себя. А сегодня и купить выгодно: скидки. Каким будет ваше решение?

ПП: – Купить, наверное.

Л: – И правильно, даже не задумывайтесь. Проходите в кассу, а я пока упакую.

ПП: – Хорошо, спасибо.

3. Определите разницу между понятиями убеждение и манипулирование.

ВАРИАНТ 10

1. Ответьте на вопрос

Зачем сегодня нужна риторика?

2. Вам предстоит выступить в двух разных аудиториях по одной из предложенных тем. Составьте «социальные портреты» слушателей (это может быть студенческая группа, бизнесмены, молодежная компания, незнакомая аудитория при дискуссии на телевидении и т.п.). Выберите одну из предложенных тем. Определите цель и главную идею выступления. Сформулируйте рекламное название выступления. Предложите варианты вступления (зачин и введение в тему).

Примеры тем:

- 1) Организация рабочего времени – необходимое средство повышения производительности труда.
 - 2) Повышение культуры общения человека способствует достижению успеха в деловом мире.
 - 3) Самоанализ – важнейший способ определения жизненной стратегии.
- 3. Сформулируйте пять правил-рекомендаций «Как не надо начинать свою речь»; «Как надо заканчивать выступление».*

Критерии оценки (в баллах):

- 10 баллов выставляется студенту за выполнение заданий репродуктивного, реконструктивного и творческого уровней по всем разделам курса;
- 5 баллов выставляется студенту за выполнение заданий только репродуктивного и реконструктивного уровней по всем разделам курса/только репродуктивного и творческого уровней по всем базовым понятиям курса;
- 2 балла выставляется студенту за выполнение заданий только репродуктивного уровня по всем разделам курса;
- 1 балл выставляется студенту за выполнение заданий репродуктивного уровня по некоторым разделам курса.

Составитель _____

Оформление тем для эссе (рефератов, докладов, сообщений)

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
профессионального образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Кафедра Гуманитарных и правовых дисциплин

Темы эссе (рефератов, докладов, сообщений) по дисциплине «Бизнес-риторика»

1. Возникновение риторики в Древней Греции: социальные и культурные предпосылки.
2. Софистика, риторика и власть: античный контекст.
3. Риторика и философия: две концепции «логоса» (на материале диалогов Платона «Софист», «Горгий», «Федр» и речей Исократ).
4. Отношение Платона к «слову» и «речи».
5. Теория метафоры: античность и современность.
6. «Римский» вариант риторики: социокультурный контекст, история развития, важнейшие авторы.
7. Красноречие Цицерона. Диалоги об ораторах.
8. Риторика и христианство: притяжение и отталкивание (на материале трактатов Августина Блаженного).
9. Риторика и раннехристианская проповедь (на материале посланий ап. Павла).
10. Речи Либания и проповеди Иоанна Златоуста: сравнительный анализ.
11. Красноречие Древней Руси: риторика в «Слове о законе и благодати» митрополита Илариона.
12. Риторика в эпоху Возрождения (на материале трактатов гуманистов по выбору).
13. Риторика и западноевропейское барокко: литература, архитектура, живопись, музыка.
14. «Формализм» в искусстве XX столетия и предпосылки неориторики.
15. Риторика рекламы (по произведениям Р.Барта, У.Эко, В.Пелевина).
16. Политическая риторика в культурном контексте эпохи.
17. Риторика и тоталитаризм.
18. Гитлер и Сталин: риторика слова и образа.
19. Риторика имиджа.
20. Риторика современных «глянцевого» журналов.
21. Речь как средство коммуникации.
22. Устно-речевая Бизнес- коммуникация
23. Коммуникативная целесообразность речи.
24. Требования, предъявляемые к современному оратору.
25. Ошибки (уловки) в споре.
26. Цель речи. Анализ аудитории.
27. Стратегии убеждения.

Критерии оценки (в баллах):

- 5 баллов выставляется студенту за 5 докладов (сообщений, эссе);
- 4 балла выставляется студенту за 4 доклада (сообщения, эссе);
- 3 балла выставляется студенту за 3 доклада (сообщения, эссе);
- 2 балла выставляется студенту за 2 доклада (сообщения, эссе);
- 1 балл выставляется студенту за 1 доклад (сообщение, эссе).

Составитель _____

Оформление комплекта тестов (тестовых заданий)

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
профессионального образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Кафедра Гуманитарных и правовых дисциплин

Комплект тестов (тестовых заданий)

по дисциплине «Бизнес-риторика»

1. Риторика это:
 - а) теория ораторского искусства, теория красноречия, наука об умении говорить красно, хорошо, так, как нужно в данном случае;
 - б) одна из древнейших наук в истории человечества;
 - в) все указанное
2. Кто впервые ввел в научный обиход представление о «чужом слове» в тексте?
 - а) Тынянов
 - б) Бахтин
 - в) Барт
3. Что такое топики?
 - а) система общих мест
 - б) система тропов
 - в) система фигур мысли
4. Кто основал первую регулярную риторическую школу в Афинах?
 - а) Лисий
 - б) Исократ
 - в) Аристотель
5. Сколько основных жанров насчитывает классическая античная риторика?
 - а) пять
 - б) два
 - в) три
6. К какому периоду относится «вторая софистика»?
 - а) V век до н.э.
 - б) II в. до н.э.
 - в) II в.н.э.
7. Что такое *диспозиция* в античной риторике?
 - а) поиск аргумента
 - б) словесная орнаментация
 - в) расположение материала
8. Что такое *элокуция*?
 - а) определение темы
 - б) выражение темы в слове
 - в) запоминание речи
9. Что такое *энтимема*?
 - а) сокращенный силлогизм
 - б) вступительная часть речи
 - в) троп
10. Какой троп Аристотель считает наиважнейшим?
 - а) метафора
 - б) сравнение

в) метонимия

11. Формула Цицерона заключается в следующем высказывании:

- а) «Оратор есть тот, кто любой вопрос изложит со знанием дела, стройно и изящно, с достоинством при исполнении»;
- б) «Краткость – сестра таланта»;
- в) «Слово – серебро, молчанье – золото»

12. Что такое анафора?

- а) единоначатие
- б) созвучие гласных
- в) противопоставление

13. Аргументы делятся на:

- а) логические и психологические;
- б) эмпирические и теоретические;
- в) убедительные и неубедительные

14. Относится к информационному публичному выступлению:

- а) выступление кандидата на выборах перед избирателями
- б) поздравление ректором выпускников вуза
- в) реклама жевательной резинки (по телевизору)

15. Какое утверждение правильное?

- а) Эффективнее приводить в устном выступлении точные цифры.
- б) Эффективнее приводить в устном выступлении округленные цифры.
- в) Эффективнее приводить цифры в сопоставлении

16. Какое утверждение правильное?

- а) Лучше выступать на ярком фоне
- б) Лучше выступать с трибуны
- в) Лучше выступать, стоя рядом с трибуной

17. Какая форма публичного выступления используется при выступлении сотрудника библиотеки с обзором новых поступлений?

- а) доклад
- б) сообщение
- в) лекция

Критерии оценки (в баллах):

- 5 баллов выставляется студенту, если тесты выполнены в полном объеме и дано 3/4 правильных ответов от общего количества и более;
- 4 балла выставляется студенту, если тесты выполнены в полном объеме и дано 2/3 правильных ответов от общего количества и более;
- 3 балла выставляется студенту, если тесты выполнены в полном объеме и дано не менее 50 % правильных ответов от общего количества;
- 2 балла выставляется студенту, если тесты выполнены в полном объеме и дано не менее 1/3 правильных ответов от общего количества;
- 1 балл выставляется студенту за частичное выполнение тестов (менее 1/3 правильных ответов от общего количества).

Составитель _____