

**Программа учебной дисциплины**  
**«Риторика: практика устной и письменной коммуникации»**

Рекомендована секцией «Система  
дополнительного образования»

Утверждена УМС  
29 апреля 2014 г.

|                               |                                |
|-------------------------------|--------------------------------|
| Автор                         | Н.Н. Борышнева                 |
| Число кредитов                | 4                              |
| Контактная работа (час.)      | 12                             |
| Самостоятельная работа (час.) | 140                            |
| Курс                          | 1                              |
| Формат изучения дисциплины    | без использования онлайн курса |

**I. ЦЕЛЬ, РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И ПРЕРЕКВИЗИТЫ**

Цель дисциплины – дать комплексные знания и сформировать компетенции в области устных и письменных деловых коммуникаций, (само)презентации, имиджпроектирования, психологии влияния.

В результате освоения дисциплины студент должен:

Знать

- ✓ основные понятия теории и практики устных и письменных деловых коммуникаций, психологии влияния;
- ✓ основные инструменты развития личности оратора, связанные с речевой деятельностью, ведением презентаций, переговоров.

Уметь

- ✓ использовать технологии эффективной речевой коммуникации, в том числе с учетом культурных особенностей коммуникантов;
- ✓ подбирать материал и разрабатывать (само)презентацию;
- ✓ грамотно выстраивать свою систему аргументации и отрабатывать возможные возражения;
- ✓ оценивать свой уровень оратора, а также уровень своих партнеров и оппонентов;
- ✓ своевременно обнаруживать уловки и манипуляции оппонентов и выстраивать систему защиты от манипуляций

Иметь навыки (приобрести опыт):

- ✓ подготовки и проведения презентации, переговоров, деловой беседы;
- ✓ письменного делового общения;
- ✓ проектирования имиджа профессионала.

**II. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Тема 1.**

Как учебный предмет риторика состоит из четырех частей: истории, теории, практики и техники. Ещё античные философы Платон и Аристотель рассматривали красноречие в системе знаний как способ познания и толкования сложных явлений. Как наука риторика содержит пять разделов: инвенция, диспозиция, или композиция, элокуция и орнамента, мемория, акция, или исполнение.

## Тема 2.

Основные роды красноречия в книге Г.З. Апресяна «Ораторское искусство»:

социально-политическое, академическое, социально-бытовое, судебное, богословско-церковное, **парламентское, дипломатическое, военное, торговое, лекционно-пропагандистское** (лекция научно-теоретическая, научно-практическая, научно-методическая, кинолекция, лекция-экскурсия, лекция-концерт, лекция-информация, беседа, репортаж, воспоминание, инструктаж, показ, циклы лекций), **диалогическое** (формы реализации: спор, дискуссия, диспут, беседа, деловое совещание, интервью, пресс-конференция, деловая игра, «круглый стол», вечер вопросов и ответов).

## Тема 3.

Красноречие в Древней Греции и в Древнем Риме. Родиной красноречия считается Эллада, хотя ораторское искусство в древнейшие времена знали и в Египте, и в Ассирии, в Вавилоне, в Индии. Но именно в античной Греции оно стремительно развивается, и впервые здесь появляются систематические работы по его теории. Софисты принадлежали к сложившейся в Афинах во 2 половине V века до н.э. школе философов-просветителей, создавших невиданный культ слова. Они мастерски владели всеми формами ораторской речи, законами логики, искусством спора, умением воздействовать на аудиторию. Сократ, Платон и Аристотель об ораторском искусстве. Риторические школы в Риме. Непревзойденными ораторами и поныне признаются Марк Туллий Цицерон, Юлий Цезарь, Марк Юний Брут. Крупные богословские ораторы: Иоанн Златоуст, Фома Аквинский. "Новое время" началось западноевропейским Возрождением, положившим конец средневековью и уже к началу XVI в. ознаменовавшим новую эпоху в истории. Среди выдающихся ораторов этого времени следует назвать Яна Гуса. Заметный вклад в развитие риторики внесли европейские писатели и мыслители нового времени: Б. Паскаль, М. Монтень, Ж. Лабрюйер, Ф. Бэкон, И. Гёте, Г. Лихтенберг. История отечественной риторики. Ещё до открытия академии и университетов в России центрами древнерусской книжности были монастыри. Там и создавались первые дошедшие до нашего времени риторики. Первым ареалом названа северо-восточная и центральная Россия, куда входят Москва, Ростов Великий, Вологда с Кирилло-Белозерским монастырём. Именно здесь и была написана знаменитая «Риторика» Макария. Вторым центром книжности и образования назван Новгород с прилегающими к нему монастырями. Это северо-западный ареал, в котором в конце 17 века увидела свет «Риторика» Усачёва. Третий ареал – северный – был создан старообрядцами и знаменит тем, что именно здесь была переведена с латинского «Риторика» Ф. Прокоповича. В четвёртом ареале, расположенном на юго-западе (Киев, Чернигов), все риторические сочинения выходили на латинском и польском языках.

## Тема 4.

Крупные богословские ораторы: Иоанн Златоуст, Фома Аквинский. "Новое время" началось западноевропейским Возрождением, положившим конец средневековью и уже к началу XVI в. ознаменовавшим новую эпоху в истории. Среди выдающихся ораторов этого времени следует назвать Яна Гуса. Заметный вклад в развитие риторики внесли европейские писатели и

мыслители нового времени: Б. Паскаль, М. Монтень, Ж. Лабрюйер, Ф. Бэкон, И. Гёте, Г. Лихтенберг

### **Тема 5.**

История отечественной риторики.

Ещё до открытия академии и университетов в России центрами древнерусской книжности были монастыри. Там и создавались первые дошедшие до нашего времени риторики. Первым ареалом названа северо-восточная и центральная Россия, куда входят Москва, Ростов Великий, Вологда с Кирилло-Белозерским монастырём. Именно здесь и была написана знаменитая «Риторика» Макария. Вторым центром книжности и образования назван Новгород с прилегающими к нему монастырями. Это северо-западный ареал, в котором в конце 17 века увидела свет «Риторика» Усачёва. Третий ареал – северный – был создан старообрядцами и знаменит тем, что именно здесь была переведена с латинского «Риторика» Ф. Прокоповича. В четвёртом ареале, расположенном на юго-западе (Киев, Чернигов), все риторические сочинения выходили на латинском и польском языках.

### **Тема 6.**

Риторический канон и законы риторики. Типы речи.

Подготовка и произнесение речи требует напряжения всех интеллектуальных сил оратора. Что надо сделать, чтобы выступление было успешным? Как сделать так, чтобы действия были более рациональными? Какова последовательность этих действий? Классический риторический канон – это тот путь, который оратору надлежит пройти, чтобы подготовить и произнести речь.

### **Тема 7.**

Законы современной общей риторики. Целевые установки речи. Законы современной общей риторики способствуют эффективности речи и успеху речевого общения в различных ситуациях: и в процессе непосредственного взаимодействия с тем, кому речь адресована; и в ситуации публичного выступления. Эти законы работают при непосредственном взаимодействии с тем (или с теми), кому эта речь адресована, а вот отношения «говорящий — аудитория» и управление вниманием аудитории будут рассмотрены в дальнейшем. Говорящий должен учитывать фактор адресата — особенности личности, психологии и восприятия слушателя.

### **Тема 8.**

Риторика и речевое поведение человека. Основной единицей речевого общения (коммуникации) является речевое событие, которое определяется как некое законченное целое со своей формой, структурой, границами. Любое речевое событие складывается из двух составляющих: 1. то, что говорится, сообщается (словесная речь), и то, чем она сопровождается (мимика, жесты и пр.), — поток речевого поведения; 2. условия, обстановка, в которой происходит речевое общение между его участниками. В свою очередь поток речевого поведения складывается из: слов, звучания речи (ее акустики), значимых движений лица и тела, того, как партнеры, разговаривая друг с другом, используют пространство.

### **Тема 9.**

Искусство (само) презентации. Виды презентаций. Риторические части публичного выступления. Фокусы внимания оратора в презентации: содержание речи, поведение оратора, поведение аудитории. Методы моделирования аудитории. Невербальные сигналы в презентации. Система аргументации, баланс времени, ответы на вопросы. Методы оживления презентации. Стратегии самопрезентации. *Elevator pitch* как особый тип (само)презентации.

#### Тема 10.

Функциональные стили речи. Специфика письменной деловой коммуникации. При ориентации на соответствующие сферы человеческой деятельности (наука, законодательство и делопроизводство, политика) выделяются «обслуживающие» их стили - научный, официально - деловой, публицистический. Все они предназначены для передачи достаточно сложного содержания и используются в официальной обстановке, очень часто - в письменной форме (другое основание). Особенности оформления документов в официально-деловом стиле

### III. ОЦЕНИВАНИЕ

Примерные темы эссе:

1. Россия и Запад.
2. Гражданская активность населения
3. «В своих бедствиях люди склонны винить судьбу, богов и все, что угодно, но только не самих себя». /Платон/
4. «Унция репутации стоит фунта работ». /Лоренс Питер/
5. «Он имел репутацию сильного, поскольку был знаком с дзюдо, карате и несколькими высокими чиновниками». /Роман Гожельский/
6. «Для русского материальные ценности и принципы, за ними стоящие, значат слишком мало, а чувства и выражение их - слишком много». /Джон Голсуорси/
7. «Русский народ есть в высшей степени поляризованный народ, то есть совмещение противоположностей. Им можно очароваться и разочароваться, от него всегда можно ждать неожиданностей, он в высшей степени способен внушить к себе сильную любовь и сильную ненависть». /Н. А. Бердяев/
8. «Частный сектор – это часть экономики, контролируемая правительством, а государственный сектор – часть экономики, не контролируемая никем». /Джеймс Голдсмит/
9. «Чем больше продукции, тем больше нужно потребителей». /Элиас Канетти/
10. «Мотивы экономического поведения в своей сущности определяются психологией толпы». /Бернард Барух/
11. «Экономист — человек, который знает, как зарабатывать деньги, и зарабатывает их, но не себе, а другим». /В. Зубков/

Примеры заданий итогового контроля

*Примеры тестовых заданий для итогового контроля:*

Вариант 1

1. Проксемика – это:

- А. Наука о строении фонемы;
- В. Концепция внутренней формы слова;
- С. Наука, изучающая дистанцию в общении

2. К паравербальным сигналам относятся:

- А. жесты, позы, выражение глаз, расстояние между коммуникантами, тактильные средства (прикосновение);
- В. заражение, суггестия, убеждение, подражание;

С. громкость голоса, интонация, высота тона и диапазон голоса, произношение и артикуляция

4. Укажите факторы, влияющие на правильный выбор одежды.

- А. пол
- В. профессия
- С. должность
- Д. размер компании
- Е. возраст
- Ф. уровень дохода

5. Грубым нарушением делового этикета является ситуация...

- А. Если разговор предстоит длительный, спросить, есть ли у вашего собеседника достаточно времени на беседу с вами.
- В. Назвать себя личным другом того, кому вы звоните.
- С. Если вы звоните человеку, который просил вас позвонить, а его не оказалось на месте, и вы просите перезвонить вам в удобное время, оставив свой телефон.
- Д. Если в вашем кабинете кто-то сидит, и вы просите звонящего вам подождать или перезвонить.

6. Что из указанного ниже обязательно должно быть проставлено на любом письменном приглашении?

- А. обратный адрес
- В. семейное положение адресанта
- С. должность, занимаемая адресантом
- Д. ученая степень или звание

7. Что является предметом исследования имиджелогии?

- А. человек
- В. технология создания обаятельного целостного образа
- С. коммуникация в сфере делового общения
- Д. воспитание эстетических вкусов

7. Какой способ воздействия партнеров друг на друга предполагает открытое интеллектуальное воздействие на сознание личности?

- А. Суггестия
- В. Убеждение
- С. Заражение

8. Что из указанного не является составным элементом внешнего аспекта имиджа оратора?

- А. одежда
- В. походка
- С. мимика
- Д. ценности
- Е. манеры

9. Назовите и кратко опишите известные вам психологические принципы оказания влияния на человека

10. Какая стратегия самопрезентации (по И.Джонсу и Т.Питтману) предполагает

воздействие властью эксперта?

- A. Старание понравиться (ingratiating)
- B. Самопродвижение, самореклама (self-promotion)
- C. Запугивание (intimidation)
- D. Пояснение примером (exemplification)
- E. Мольба (supplication)

Вариант 2

1. Искусство построения и публичного произнесения речи: а) риторика; б) красноречие; в) ораторское искусство

2. Раздел риторики, изучающий расположение материала, соблюдение логичности и последовательности в изложении: а) элокуция б) диспозиция в) инвенция

3. Исключите лишнее имя среди риториков Нового времени: а) Блез Паскаль б) Мишель Монтень в) Ян Гус

4. Спокойное, полное достоинства выступление римского оратора: а) аттическое б) схоластическое в) азиатическое

5. Феофан Прокопович работал в: а) Новгороде б) Киево-Могилянской академии в) Кирилло-Белозерском монастыре

6. Преподаватель риторики в Царском Селе, автор «Общей риторики»: а) М.В. Ломоносов б) Амвросий Серебрянников в) Н.Ф. Кошанский

7. Пространственное поведение – это: а) громкость звучания б) расположение собеседников относительно друг друга в) жесты

8. Форма существования языка, его воплощения, реализация: а) язык б) речь в) мышление

9. Чем отличается устная и письменная речь: а) выразительность б) язык в) автор

10. Форма ограниченного распространения языка: а) территориальный язык б) литературный язык в) язык художественной литературы

11. Нормы произношения и словесного ударения: а) грамматические б) орфоэпические в) орфографические

12. Установите соответствия:

1. судебное красноречие

а) свидетельские показания

2. Бытовое общение

б) неофициальные деловые беседы

3. академическое красноречие

в) конференции, защита дипломных проектов

13. К какому виду речей относится парламентская речь? а) дипломатическая речь; б) политическая речь; в) военное красноречие.

14. Тип нервной системы слушателей относится к параметрам аудитории: а) Формально-демографические параметры б) Социально-психологические параметры в) Индивидуально-личностные признаки

15. Мотивация, обусловленная желанием узнать новое: а) морально-дисциплинарная б) интеллектуально-познавательная в) эмоционально-эстетическая

16. Форма уклонения от тезиса, заключающаяся в полном отсутствии тезиса: а) ассоциативная речь б) потеря тезиса в) «утопленный» тезис.

17. Что помогает внести диалогичность в речь: а) обобщение б) близость интересам аудитории в) наличие аудитории

18. Речь, вынуждающая выдать информацию: а) ритуальная б) императивная в) провокационная

19. Частичное обоснование утверждения об истинности некоторого высказывания: а) подтверждение б) критика в) опровержение.

20. Доказательство путем исключения альтернатив: а) дедукция б) индукция в) разделительное

21. Аргументация - обращение к общим ценностям выступающего и аудитории:  
а) рациональные аргументы б) ценностные аргументы в) психологические аргументы
22. Топосы, общие для конкретного человека или нескольких людей: а) индивидуальные ценности б) групповые в) универсальные.
23. Ценности-убеждения: а) эстетический топос б) интеллектуальный в) морально-этический
24. Введение-привлечение внимания слушателей: а) презентация б) вербовка в) реклама
25. Когда удачнее выбрать Введение-презентацию? а) незнакомая аудитория б) мотивированная аудитория в) конфликтная аудитория.
26. Эмоциональный финал: а) апеллирующее б) типологизирующее в) суммирующее
27. В группу топосов «Обстоятельство» входит: а) имя б) сходство и различие в) цель и средства

### **Вопросы для оценки качества освоения дисциплины**

1. Предмет и задачи риторики.
2. Дайте определение ораторской речи.
3. Типы красноречия, характерные для греческого ораторского искусства.
4. Вклад Сократа в теорию риторики.
5. Какие достижения ораторского искусства были теоретизированы и обобщены Аристотелем?
6. Обязательные структурные части речи по Аристотелю. Пятичастное деление античной риторики.
7. Римская риторика, основные направления, ораторы.
8. Особенности христианской риторики.
9. Риторика Нового времени.
10. Основные учебники риторики в России до 19 века.
11. Положение риторики в 20 и 21 веке.
12. Замысел в риторике.
13. Принципы формулировки тезиса.
14. Охарактеризуйте ситуации «потери тезиса».
15. Ранние классификации красноречия.
16. Виды ораторских речей.
17. Законы современной общей риторики
18. Речевое поведение.
19. Ритуальная речь.
20. Провокационная речь.
21. Императивная речь.
22. Особенности речемыслительной деятельности.
23. Язык и речь. Виды речи. Письменная и устная; монологическая и диалогическая; внешняя и внутренняя.
24. Литературный язык.
25. Нормы литературного языка.
26. Стили речи.
27. Виды речевой деятельности.
28. Топы как источники изобретений.
29. Топосы, связанные с сущностью объекта речи. Приведите 2-3- примера построения смысловых моделей.
30. Топосы – обстоятельства. Приведите 2-3- примера построения смысловых моделей.
31. Топосы связи между объектами и явлениями. Приведите 2-3- примера построения смысловых моделей.
32. Топосы-сопоставления. Приведите 2-3- примера построения смысловых моделей.

33. Аргументация как прием познавательной деятельности. Доказательство, его структура.
34. Рациональные аргументы.
35. Ценностная аргументация.
36. Психологические аргументы.
37. Уловки и ошибки в аргументации.
38. Опровержение и критика.
39. Расположение речи. Значение композиции для правильной речи.
40. Значение введения для ораторского выступления. Советы Н.Ф.Кошанского.
41. «Рекламное» вступление.
42. «Вербовка союзников» во вступлении к речи.
43. Презентация темы во вступлении. Понятие конвенциональной ситуации.
44. Оценка аудитории оратором.
45. Элегантный и целесообразный финалы речи.
46. Суммирующее заключение.
47. Типологизирующее заключение
48. Апеллирующее заключение
49. Деловое общение. Основные формы делового общения.
50. Виды споров и дискуссий.
51. Искусство спора Сократа.
52. Теория убеждения Д.Карнеги.
53. Индийское правило спора.
54. Взаимодействие в процессе делового общения.
55. Коммуникативный кодекс.
56. Коммуникативная компетентность убеждения как неотъемлемая часть навыков и умений экономиста.
57. Психологические принципы оказания влияния на человека. Учет психологических особенностей личности в деловом общении.
58. Невербальный уровень коммуникации: проксемика, внешность, мимика, взгляд.
59. Невербальный уровень коммуникации: кинезика, паравербальные сообщения, тактильная коммуникация.
60. Презентация – структура, содержание, исполнение. Контакт с аудиторией, баланс времени, режиссура презентации.
61. Управление первым впечатлением. Средства визуального воздействия в презентации. Ответы на вопросы как важная часть презентации.
62. Стратегии самопрезентации. Elevator pitch как особый тип (само)презентации.
63. Эссе: понятие жанра, классификации.
64. Речевая выразительность фигур речи.
65. Характеристика имиджа эффективного оратора.

#### **IV. ПРИМЕРЫ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

Преподаватель оценивает работу студентов на практических занятиях: активность студентов в дискуссиях, содержательность ответов, участие в групповых проектах. Оценки за работу на практических занятиях преподаватель выставляет в рабочую ведомость. Результирующая оценка по 10-ти балльной шкале за работу на практических занятиях определяется перед итоговым контролем.

Итоговая оценка складывается из:

а) активности на семинарах (активное участие на протяжении всего семинара 10, средняя активность 5, полное или практически полное отсутствие активности 0), усредненной по числу семинаров - с весом 20%;



- б) участие в групповых проектах – 20%
- в) эссе - с весом 20%
- г) экзамена - 40%

Способ округления накопленной оценки промежуточного (итогового) контроля в форме экзамена: арифметический.

Преподаватель оценивает самостоятельную работу студентов в зависимости от степени правильности выполнения домашних работ, задания для которых выдаются на занятиях. Оценки за самостоятельную работу студента преподаватель выставляет в рабочую ведомость. Накопленная оценка по 10-ти балльной шкале за самостоятельную работу определяется перед промежуточным или итоговым контролем –  $O_{\text{сам. работа}}$ .

Накопленная оценка за текущий контроль учитывает результаты студента по текущему контролю следующим образом:

$$O_{\text{накопл.}} = 0,25 \cdot O_{\text{текущий}} + 0,25 \cdot O_{\text{сам. раб.}} + 0,5 \cdot O_{\text{аудитор.}}$$

$$O_{\text{текущий}} = O_{\text{эссе}}$$

Способ округления накопленной оценки текущего контроля: арифметический.

Результирующая оценка за итоговый контроль в форме экзамена выставляется по следующей формуле, где  $O_{\text{экзамен}}$  – оценка за работу непосредственно на экзамене:

$$O_{\text{итоговый}} = 0,4 \cdot O_{\text{экзамен}} + 0,6 \cdot O_{\text{накопл.}}$$

## V. РЕСУРСЫ

### Основная литература

1. Голуб, И. Б. Русская риторика и культура речи [Электронный ресурс] : учеб. пособие / И. Б. Голуб, В. Д. Неклюдов; ЭБС Znanium. - М.: Логос, 2011. - 328 с. - (Новая университетская библиотека). – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=468389>. – Загл. с экрана.

### Дополнительная литература

1. [Чамкин А. С.](#) Основы коммуникологии (теория коммуникации) [Электронный ресурс]: Учебное пособие / А.С. Чамкин; ЭБС Znanium. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 350 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=344977>. – Загл. с экрана.
2. Риторика [Электронный ресурс] : Учебное пособие / Авт.-сост. И. Н. Кузнецов. - 6-е изд. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 560 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=414977>. – Загл. с экрана.
3. Михайлова, Е. В. Обучение самопрезентации : учебное пособие / Е. В. Михайлова ; Гос. ун-т Высшая школа экономики. - М. : ИД ГУ ВШЭ, 2006. - 167 с.

### 5.1 Программное обеспечение

| № п/п | Наименование                 | Условия доступа                           |
|-------|------------------------------|-------------------------------------------|
| 1.    | Microsoft Office 2007 Prof + | Из внутренней сети университета (договор) |

### 5.2 Профессиональные базы данных, информационные справочные системы, интернет-ресурсы (электронные образовательные ресурсы)

| № | Наименование | Условия доступа |
|---|--------------|-----------------|
|---|--------------|-----------------|

| п/п |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                        |
|-----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------|
|     | <b><i>Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы</i></b>                                                                                                                                                                                                                                                     |                                        |
| 1.  | <a href="http://search.theeuropeanlibrary.org/portal/en/index.html">http://search.theeuropeanlibrary.org/portal/en/index.html</a><br><a href="http://elibrary.ru">http://elibrary.ru</a><br><a href="http://www.lib.msu.su">http://www.lib.msu.su</a><br><a href="http://www.rsl.ru/r_resl.htm">http://www.rsl.ru/r_resl.htm</a> | <i>Из внутренней сети университета</i> |

### **5.3 Материально-техническое обеспечение дисциплины**

Предусмотрено регулярное снабжение студентов текущими материалами по дисциплине в форме электронных документов, содержащих презентации, практические пособия, примеры выполнения задания.