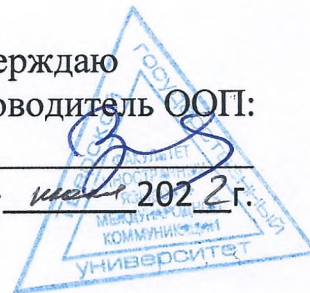


Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Смирнов Сергей Николаевич  
Должность: врио ректора  
Дата подписания: 14.03.2023 09:26:46  
Уникальный программный ключ:  
69e375c64f7e975d4e8830e7b4fcc2ad1bf35f08

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет»

Утверждаю  
Руководитель ООП:

«14» марта 2023 г.



Рабочая программа дисциплины (с аннотацией)

**Теория и практика речевого воздействия**

**45.04.02 Лингвистика**

Профиль (направленность) образовательной программы

Теория обучения иностранным языкам и межкультурная коммуникация

Для студентов первого курса магистратуры очной формы обучения

Составитель: д.ф.н., доцент С.В. Мкртычян

Тверь 2022

## **I. Аннотация**

### **1. Цель и задачи дисциплины**

В соответствии с общими целями ООП ВПО и задачами профессиональной деятельности выпускника магистратуры по направлению специализированной подготовки магистров «Теория обучения иностранным языкам и межкультурная коммуникация» **целью** освоения дисциплины «Теория и практика речевого воздействия» является формирование способности эффективного профессионального общения с применением современных коммуникационных технологий в соответствии с нормами русского литературного языка.

**Задачами** освоения дисциплины являются:

1. Понимание специфики эффективного речевого воздействия в педагогическом общении.
2. Владение различными способами речевого воздействия.
3. Знание законов эффективного общения.
4. Владение методами эффективного взаимодействия в конфликтном общении.
5. Знание основ коммуникативной конфликтологии.
6. Умение выбирать эффективную стратегию поведения в конфликтном взаимодействии.

### **2. Место дисциплины в структуре ООП**

«Теория и практика речевого воздействия» относится к первому блоку дисциплин, ко второму модулю «Часть, формируемая участниками образовательных отношений» Б1.В, к элективным дисциплинам Б1.В.ДВ.01.02. Эта дисциплина логически и содержательно-методически взаимосвязана с дисциплинами обязательной части блока 1 «Технологии подготовки к публичному выступлению на английском языке», «Социальные формы и интерактивные методы обучения», «Мультимедийные технологии обучения иностранным языкам и основы лингводидактического тестирования», с производственной (педагогической) практикой и способствует формированию того же круга универсальных компетенций.

**Уровень начальной подготовки** обучающегося для успешного освоения дисциплины «Теория и практика речевого воздействия». Входные знания, умения и готовности обучающихся predeterminedены ФГОС ВПО по направлению 450302 Лингвистика (бакалавриат).

**3. Объем дисциплины:** 2зачетные единицы, 72академическихчаса, в том числе:

**контактная аудиторная работа:** лекции 24 часа;

**контактная внеаудиторная работа:** контроль самостоятельной работы 8 ч.;

**самостоятельная работа:** 40 часов.

**4. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

Планируемые результаты освоения образовательной программы (формируемые компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
УК-4 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	УК-4.1; Устанавливает контакты и организует общение в соответствии с потребностями совместной деятельности, используя современные коммуникационные технологии. УК – 4.2 Составляет в соответствии с нормами русского языка деловую документацию разных жанров. УК-4.5; Организует обсуждение результатов исследовательской и проектной деятельности на различных публичных мероприятиях на русском языке, выбирая наиболее подходящий формат.
ПК-2 Способен осуществлять межъязыковой письменный перевод в общеделовой и специальных профессиональных областях	ПК-2.1 Учитывает этику делового и педагогического общения, а также правила межкультурной коммуникации в процессе взаимодействия при обучении иностранному языку и культуре.

**5. Форма промежуточной аттестации и семестр прохождения зачёт, 2 семестр.**

**6. Язык преподавания русский.**

**II. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий**

Учебная программа – наименование разделов и тем	Всего (час.)	Контактная работа (час.)				Контроль самостоятельной работы (в том числе курсовая работа)	Самостоятельная работа, в том числе Контроль (час.)
		Лекции					
		всего					
Тема 1. Речевое воздействие как наука		4				1	8
Тема 2. Понятие эффективной коммуникации		5				1	8
Тема 3. Общие особенности подготовки публичного выступления		5				2	8
Тема 4. Эффективные способы речевого воздействия		5				2	8
Тема 5. Основы коммуникативной конфликтологии		5				2	8
<b>ИТОГО</b>		<b>24</b>				<b>8</b>	<b>40</b>

**III. Образовательные технологии**

Учебная программа – наименование разделов и тем (в строгом соответствии с разделом II РПД)	Вид занятия	Образовательные технологии
Речевое воздействие как наука	лекция	дискуссия
Понятие эффективной коммуникации	лекция	ролевые игры
Общие особенности подготовки публичного выступления	лекция	работа в малых группах, индивидуальные выступления
Эффективные способы речевого воздействия	лекция	работа в малых группах, дискуссия
Основы коммуникативной конфликтологии	лекция	разбор конкретных ситуаций

#### IV. Оценочные материалы для проведения текущей и промежуточной аттестации

##### *Оценочные материалы для проведения текущей аттестации*

**Задание (образец).** Классифицируйте полемические уловки и некорректные вопросы и предложите способы защиты.

1. Вы замечательно говорите, а как поступаете?
2. Вы сначала скажите, что значит «...», потом «...» и «...»!
3. Это приведет к тому, что у вас появятся неприятности .
4. Так мы договоримся до опасных выводов, которые разрушат всю нашу работу.
5. Вы действительно не понимаете или просто издеваетесь? (собеседник не согласен с высказанной точкой зрения)
6. Вы за или против?
7. Как вы оцениваете провал своего проекта?
8. Сколько ошибок, включая эту, вы еще допустили?
9. Вы ведь не будете возражать против...?
10. Мне ведь не нужно доказывать, что...?

##### *Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации*

УК-4 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия

УК-4.1; Устанавливает контакты и организует общение в соответствии с потребностями совместной деятельности, используя современные коммуникационные технологии.

**Задание.** Уточните тезис.

1. Дети жестоки.
2. Много читать – вредно.
3. Принимать лекарства – полезно.

**Критерии оценивания одного тезиса.**

Критерии уточнения тезиса	Максимальное количество баллов
1. Уточнён квантор субъекта	20
2. Уточнена модальность тезиса	20
3. Уточнён хронотоп тезиса	20
4. Уточнены все понятия	40

Задание выполняется письменно.

«Зачтено» выставляется, если студент набрал 80 баллов.

**Задание.** Найдите и классифицируйте ошибки в аргументации.

1. Он хороший специалист, потому что работу выполняет вовремя.
2. Это слабый аргумент, потому что для меня он неважен.
3. Он хороший преподаватель, потому что знает свой предмет хорошо.
4. Старшие всегда правы, потому что у них больше опыта.
5. Мобильный телефон нужен каждому, потому что это дешево.

**Критерии оценивания .**

За каждое правильно выполненное задание выставляется 20 баллов.

Задание выполняется письменно.

«Зачтено» выставляется, если студент набрал 60 баллов.

**УК – 4.2**(Составляет в соответствии с нормами русского языка деловую документацию разных жанров)

**Задание.** Расставьте знаки препинания в предложениях.

1. Можешь быть небрежным в одежде если это в твоём характере но душу надо содержать в опрятности.
2. Мало кому нравятся советы и меньше всего их любят те кто в них меньше всего нуждается.
3. Каждый человек которого я встречаю меня в чём(то) превосходит и в этом смысле я могу у него поучиться.
4. Мой девиз таков довольствоваться малым но желать большего.
5. Не упиваясь словесами жизнь убеждает нас опять талантам надо помогать бездарности пробьются сами.
6. Стимул к движению даёт не соратник даёт не союзник противник даёт
7. В жизни возможны две трагедии первая трагедия не осуществить свою страстную мечту вторая добиться её осуществления.

Задание выполняется письменно.

«Зачтено» выставляется, если студент сделал менее 5 ошибок.

**УК-4.5** (Организует обсуждение результатов исследовательской и проектной деятельности на различных публичных мероприятиях на русском языке, выбирая наиболее подходящий формат)

**Задание.** Отметьте правильные утверждения знаком «+», а неправильные знаком «-»

1. В разнородной аудитории можно обсуждать несколько вопросов.
2. В большой аудитории надо выступать эмоциональнее, чем в малой.

3. В большой аудитории надо рассматривать только один вопрос.
4. В малой аудитории в равной мере эффективны и индуктивная, и дедуктивная подача материала.
5. В хорошо подготовленной аудитории темп речи должен быть высоким.
6. В хорошо подготовленной аудитории надо быть эмоциональным.
7. В малоподготовленной аудитории надо быть неэмоциональным.
8. В малоподготовленной аудитории эмоциональные аргументы эффективнее логических.
9. Для гуманитариев эффективна индуктивная подача материала.
10. Для представителей точных и естественных наук эффективна индуктивная подача материала.
11. Работающие, в отличие от учащихся, ценят в публичном выступлении краткость и четкое выделение главного.
12. В благожелательной аудитории эффективна нисходящая аргументация.
13. В благожелательной аудитории выводы надо формулировать эксплицитно.
14. В равнодушной аудитории нужно чаще обращаться к отдельным слушателям.
15. В равнодушной аудитории надо говорить с повышенной эмоциональностью.
16. В негативной аудитории эффективна односторонняя аргументация.
17. В негативной аудитории эффективна восходящая аргументация.
18. В негативной аудитории защищаемый тезис надо сформулировать во вступлении.
19. В женской аудитории необходимо широко использовать наглядность.
20. В женской аудитории можно рассматривать несколько проблем в одном выступлении.
21. В мужской аудитории нецелесообразно делать словесный вывод.
22. Для мужской аудитории структура выступления не должна быть заметной.
23. В мужской аудитории эффективно перечисление.
24. В молодежной аудитории темп речи должен быть быстрым.
25. Для молодежной аудитории неинтересны личные оценки оратора.
26. Для молодежи не надо формулировать выводы в эксплицитной форме.
27. В детской аудитории надо рассматривать только один вопрос.
28. В детской аудитории надо чаще хвалить отдельных слушателей.
29. В аудитории старшего возраста надо говорить эмоционально.
30. В аудитории старшего возраста надо апеллировать к истории.

Задание выполняется письменно.

«Зачтено» выставляется, если студент дал не менее 20 правильных ответов.

**ПК-2.1**(Учитывает этику делового и педагогического общения, а также правила межкультурной коммуникации в процессе взаимодействия при обучении иностранному языку и культуре)

**Задание (образец).** Выберите наиболее конструктивный ответ.

1. *Манипулятор:* Ну почему вы такой агрессивный? Адресат действительно ведет себя напористо.

*Конструктивный ответ:*

- 1) Если я не буду агрессивным, дело не сделается.
- 2) Я не агрессивный, а активный.
- 3) А вы почему такой пугливый?
- 4) Моя агрессивность меня поддерживает.

2. *Манипулятор:* Я не знал, что директор по маркетингу у нас такой легкомысленный (адресат только что принял внезапное решение).

*Конструктивный ответ:*

- 1) Это с вашей стороны легкомысленно – делать такие замечания.
- 2) Легкомыслие не порок.
- 3) Да, думаю я без надути.
- 4) Я не легкомысленный, уверяю вас.

3. *Манипулятор:* Вы всегда такой придирчивый? (адресат действительно любит точность в мелочах).

*Конструктивный ответ:*

- 1) Всегда, всегда. Так что на легкую жизнь не надейтесь...
- 2) Да. Я строг к цифрам.
- 3) Нет, только по отношению к тем, кто не точен в работе...
- 4) Это только вам так кажется.

4. *Манипулятор:* Похоже, вы считать не умеете... (Адресат не вполне уверен в своих расчетах).

*Конструктивный ответ:*

- 1) Да умею я считать!
- 2) Извините, но это исключено.
- 3) Давайте, давайте проверим...



4) Да, я и писать-то вряд ли умею.

5. *Манипулятор*: Я уже в третий раз вам повторяю одно и то же! Похоже, вы вообще меня не слушаете (адресату кажется, что он ничего не пропустил).

*Конструктивный ответ*:

1) Да и вы меня плохо слушаете!

2) Да нет! Я вас слушаю очень внимательно.

3) Да, верно, вы уже говорили об этом.

4) Это вы, наверное, в третий раз *подумали*, а не сказали.

Задание выполняется устно.

«Зачтено» выставляется, если студент дал не менее 3 правильных ответов.

## **V. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины**

### 1) Рекомендуемая литература

#### **А. Обязательная литература**

Стернин И.А. Введение в речевое воздействие. – Воронеж, 2001. – 227 с.

Стернин И.А. Практическая риторика. – М., 2005, –272 с.

#### **Б. Дополнительная литература**

1. Абалкина М.А., Агеев В.С. Анатомия взаимопонимания. М, 1990.
2. Авдеев В. Психотехнология решения проблемных ситуаций. М., 1992.
3. Акишина А.А., Кано Х., Акишина Т.Е. Жесты и мимика в русской речи. Лингвострановедческий словарь. М. ,1991.
4. Аксельрод А, Хольти Дж. 201 способ победить в ситуациях трудного общения. Челябинск, 1999.
5. Алексеев А.П. Аргументация. Познание. Общение. М, 1991.
6. Анджелис Б. Секреты о мужчинах, которые должна знать каждая женщина. М, 1984.
7. Анджелис Барбара де. Как изменить свою жизнь.М., 2000
8. Андреев В.И. Деловая риторика. М, 1995.
9. Анисимова Т.В. Деловое общение: речевой аспект. Волгоград, 2000.
10. Арутюнова Н.Д. Фактор адресата. Известия АН СССР. ОЛЯ, 1981, т. 40, № 4.
11. Аспекты речевой конфликтологии. С.-Пб, 1996.
12. Атватер И. Я вас слушаю. М., 1984.
13. Баева О.А. Ораторское искусство и деловое общение. Минск, 2000.

14. Батаршев А.В. Психодиагностика способности к общению или как определить организаторские и коммуникативные качества личности. М., 1999
15. Белл Р. Социолингвистика. М, 1981.
16. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. М, 1988.
17. Беспамятнова Г.Н. Языковая личность телевизионного ведущего. Автореферат дисс. ... канд. филол. наук. Воронеж, 1994.
18. Бессер-Зигмунд К. Магические слова. С.-Пб., 1997.
19. Блум Ф. и др. Мозг, разум и поведение. М., 1988.
20. Богданов В.В. Речевое общение. Л., 1990.
21. Бодалев А.А. Личность и общение. М, 1983.
22. Бойко В.В. Энергия эмоций в общении: взгляд на себя и на других. М., 1996.
23. Бородин Ф.М, Коряк Н.М. Внимание – конфликт! Новосибирск, 1983.
24. Бринкман Р., Кершнер Р. Гений общения. С.Пб, 1997.
25. Бронштейн М. Возможны ли компромиссы в стране большевиков? // “Известия”, 24 июля 1991.
26. Бронюс Айсмонтас. Психология общения. М., 1996.
27. Бэндлер Р., Гриндер Д., Сатир В. Семейная терапия. Воронеж, 1993.
28. Вайсбах Х., Дакс У. Эмоциональный интеллект. М., 1988.
29. Вилсон Г., Макклаффин К. Язык жестов. Путь к успеху. С.-Пб, 2000.
30. Власова А.А., Сементовская В.К. Деловое общение. М, 1980.
31. Ворожейкин И.Е. и др. Конфликтология. М., 2000.
32. Все об этикете. Ростов-на-Дону, 1995.
33. Гарнер А, Пиз А. Язык разговора. Как разговаривать, чтобы договориться. Как совместить радость общения и пользу убеждения. М, 2000.
34. Гольдин В.Е. Обращение: теоретические проблемы. Саратов, 1987.
35. Гольдин В.Е. Этикет и речь. Саратов, 1978.
36. Горелов И.Н. и др. Умеете ли вы общаться? М, 1991.
37. Григорьева Т.Г. Основы конструктивного общения. Практикум. М., 1997.
38. Гришина Н.В. Я и другие. Общение в трудовом коллективе. М., 1990.
39. Гуревич П.С. Приключения имиджа. М., 1991.
40. Дерябо С., Ясвин В. Гроссмейстер общения. М, 1996
41. Добрович А.Б. Общение: наука и искусство. М, 1980.
42. Добротворский И. Как найти себя и начать жить. М., 1994.
43. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. М., 1997.
44. Дэна Д. Преодоление разногласий. С.-Пб, 1994.
45. Журавлев В.И. Основы педагогической конфликтологии. М, 1995
46. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Омск, 1999.
47. Каган М.С. Мир общения. М, 1988.
48. Камычек Я. Вежливость на каждый день. М., 1986.
49. Кан-Калик В.А. Грамматика общения. Грозный, 1988.

50. Кан-Калик В.А. Основы профессионально-педагогического общения. Грозный, 1979.
51. Кан-Калик В.А. Учителю о педагогическом общении. М., 1987.
52. Карнеги Дейл. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. Как перестать беспокоиться и начать жить. М., «Прогресс», 1989.
53. Касьянова К. О русском национальном характере. М., 1994, с.250
54. Касьянова К.. Если Магомет не идет к горе.../ "Знание - сила", 1992, N 1, с.15-23
55. Кент М. Как выйти замуж. Воронеж, 1993.
56. Клорнелиус Х, Фэйр Ш. Выиграть может каждый. М, 1992.
57. Кнебель Х. Правильно ли я веду себя при устройстве на работу? М, 1996.
58. Козлов Н. Как относиться к себе и людям. М., 1994
59. Козлов Н. Простые истины. М., 1996.
60. Кон И.С. Социология личности. М., 1967.
61. Крижанская Ю.С., Третьякова В.П. Грамматика общения. Л, 1990.
62. Криксунова И. Создай свой имидж. С.Пб., 1997.
63. Кроль Л.М., Михайлова Е.Л. Человек-оркестр. Микроструктура общения. М, 1993.
64. Ксенчук Е.В., Киянова М.К. Технология успеха. М, 1993.
65. Кузин Ф.А. Культура делового общения. М, 1996.
66. Курс практической психологии. Сост. Р.Р.Кашапов. Ижевск, 1996.
67. Ладанов И. Управление стрессом. М., 1989.
68. Лапотько А.Г. Риторика: методические указания. Воронеж, 1992.
69. Лебедева М.М. Вам предстоят переговоры. М, 1993.
70. Лебедева М.М. Уметь вести переговоры. М., 1991.
71. Леви В. Искусство быть другим. М., 1981
72. Леви В. Я и мы. М., 1973.
73. Лефевр В.А. Конфликтующие структуры. М. 1973.
74. Линденфильд Г. Как справиться с гневом. М., 1997.
75. Лозовский Б.Н. Искусство взаимопонимания. Свердловск, 1991.
76. Львова С.И. Язык в речевом общении. М., 1991.
77. Марасанов Г.И. Социально-психологический тренинг. М., 1998.
78. Межличностное восприятие в группе. М, 1981.
79. Меликян С.В. Молчание в русском общении // Коммуникативное поведение. Финское и русское коммуникативное поведение. Вып. 1. Воронеж, 2000. С.47-52
80. МенделАдриен. Игры, в которые играют мужчины. С.-Пб, 2000.
81. Минеева С.А. Основы мастерства устного выступления. Пермь, 1991.
82. Михальская А.К. Основы риторики. М, 1996.
83. Мицич П. Как проводить деловые беседы. М., 1987.
84. Мкртычян С.В. и др. Профессионально ориентированные риторика, дискуссия, общение. – Тверь, 2004.
85. Мкртычян С.В. Белая риторика. Черная риторика. – Тверь, 2007.

86. Монахов Н.А. Плоды подсознания. Очерки об инстинктах, формирующих человеческие конфликты. М, 1995.
87. Морозов А.В. Деловая психология. С.-Пб., 2000.
88. Найк Анита. Практическая психология для девочек или Как относиться к себе и к мальчикам. М., 1988.
89. Национально-культурная специфика речевого поведения. М., 1976.
90. Новичихина М.Е. Ведение спора. Воронеж, 1994.
91. О'Коннор Дж., Сеймор Дж. Введение в нейролингвистическое программирование. М., 1996.
92. Осталковска И. Ада, так не надо. М., 1993.
93. Павлова К.Г. Искусство спора: логико-психологические аспекты. М, 1998.
94. Павлова Л.Г. Спор, дискуссия, полемика. М, 1991.
95. Панасюк А.Ю. Вам нужен имиджмейкер? М, 2000.
96. Панасюк А.Ю. Управленческое общение. М., 1990.
97. Паркинсон Сирил Норкот. Законы Паркинсона. Минск, 1997.
98. Парыгин Б.Д. Научно-техническая революция и личность. М., 1978.
99. Парыгин Б.Д. Основы социально-психологической теории. М, 1971.
100. Петрова Е.А. Жесты в педагогическом процессе. М., 1998.
101. Пиз А. Язык жестов. Воронеж, 1992.
102. Питер Лоуренс Дж. Принцип Питера. М., 1990.
103. Правила светской жизни и этикета. Хороший тон. М., 1991.
104. Психологические аспекты подбора и проверки персонала. М., 1997
105. Психология и этика делового общения. // Ред. В.Н.Лавриненко. М., 1997.
106. Речевая агрессия и гуманизация общения в средствах массовой информации. Екатеринбург, 1997.
107. Розанова В.А. Психология управления. М., 1996.
108. Розеншток-Хюсси О. Речь и действительность. М., 1994.
109. Роовет Э.Й. Обучение речевому общению. Таллин, 1984.
110. Руденский Е.В. Основы психотехнологии общения менеджера. М.-Новосибирск, 1998.
111. Семененко Л.П. Аспекты лингвистической теории монолога. М., 1996
112. Сент-Джеймс Э. Будьте проще! С.-Пб, 1996.
113. Скотт Дж. Способы разрешения конфликтов. Киев, 1991.
114. Снайдер Д. Курс выживания для подростков. Екатеринбург, 1992.
115. Снайдер Ди. Практическая психология для подростков или Как найти свое место в жизни. М., 1997.
116. Снелл Ф. Искусство делового общения. М, 1990.
117. Сопер П. Основы искусства речи. М., 1992.
118. Спиллейн М. Создайте свой имидж. М, 1996.
119. Стешов А.В. Как победить в споре. О культуре полемики. Л., 1991.
120. Стивенс Майкл. Выигрывая на Вашем собеседовании. М, 1996.
121. Сухарев В. Этика и психология делового человека. М., 1997.
122. Таннен Д. Ты меня не понимаешь! М, 1996.
123. Таранов П.С. Дерзкие тайны общения. Симферополь, 1997.

124. Таранов П.С. Золотая книга руководителя. М., 1996.
125. Таранов П.С. Методы 100-процентной победы. Симферополь, 1997.
126. Таранов П.С. Приемы влияния на людей. Симферополь, 1995.
127. Таранов П.С. Психология знаменитых ситуаций. Симферополь, 1997.
128. Таранов П.С. Секреты поведения людей. Симферополь, 1995.
129. Тимченко Н.М. Искусство делового общения. Харьков, 1992.
130. Тичи Н., Деванна М.А. Лидеры реорганизации. М., 1990.
131. Ушакова Н.В. и др. Основы психологии общения. М., 1990.
132. Ушакова Н.В. и др. Основы психологии общения. М., 1990.
133. Ушакова Т.Н. и др. Речь человека в общении. М., 1989.
134. Фиада А. Эти странные греки. М., 2000
135. Фицпатрик Д. Диалог с ребенком. М., 1996.
136. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию. М., 1990.
137. Форд Г. Моя жизнь. Мои достижения. М., 1989.
138. Формановская Н.И. Вы сказали «Здравствуйте». Речевой этикет в нашем общении. М., 1989.
139. Формановская Н.И. Речевой этикет и культура общения. М., 1989
140. Формановская Н.И. Употребление русского речевого этикета. М., 1982.
141. Фуллер Д. Управляй или подчиняйся! М., 1992.
142. Хант К. Эти странные австралийцы. М., 2000
143. Харрис Томас А. Я хороший, ты хороший. М., 1993.
144. Чернышов А.С. Практикум по решению конфликтных педагогических ситуаций. М., 1999.
145. Шостром Э. Анти-Карнеги. Минск, 1996.
146. Шпигель Дж. Флирт – путь к успеху. М., 1997.
147. Эрнст О. Слово предоставляется вам. М. 1988.
148. Ягер Джон. Деловой этикет. М., 1994.

## **VI. Методические материалы для обучающихся по освоению дисциплины**

*Вопросы для подготовки к зачёту:*

### **ТЕМА 1. РЕЧЕВОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ КАК НАУКА**

1. Что является предметом речевого воздействия как науки?
2. Каковы основные разделы науки о речевом воздействии?
3. Каковы основные понятия речевого воздействия?
4. Каковы этапы становления речевого воздействия как науки?
5. Что такое коммуникативная позиция говорящего?
6. Каковы способы речевого воздействия на личность? Коммуникативная позиция говорящего?
7. Что такое коммуникативная неудача?
8. В чём состоит сущность коммуникативной грамотности?

### **ТЕМА 2. ПОНЯТИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ КОММУНИКАЦИИ**

1. Соблюдение каких требований предполагает общение?
2. Каковы тенденции развития современного общения?
3. В чём состоит принцип эффективности и затратности общения?
4. Что такое коммуникативное равновесие?
5. Каковы основные требования к эффективной коммуникации?
6. В чём состоят цели эффективной коммуникации?
7. Какие факторы эффективной коммуникации вам известны?
8. Что такое коммуникативное самоубийство?
9. С чем связаны принципы и законы эффективного общения?
10. Каковы принципы бесконфликтного общения?
11. В чём состоит сущность следующих коммуникативных законов: закона зеркального развития общения, закона зависимости результата общения от объёма коммуникативных усилий, закона прогрессирующего нетерпения слушателей, закона падения интеллекта аудитории в увеличением её размера, закона первичного отторжения новой идеи, закона ритма общения, закона речевого самовоздействия, закона отторжения публичной критики, закона доверия к простым словам, закона притяжения критики, закона искажения информации при её передаче, закона речевого усиления эмоций, закона речевого ослабления эмоций, закона речевого поглощения эмоций?
12. Какое влияние на общение оказывают социальные и коммуникативные роли?
13. Чем социальная роль отличается от коммуникативной?

### ТЕМА 3. ОБЩИЕ ОСОБЕННОСТИ ПОДГОТОВКИ ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

1. Каковы стратегии восприятия говорящего аудиторией?
2. В чём заключается специфика устной публичной речи по сравнению с речью разговорной и книжной письменной?
3. Из каких частей состоит устное публичное выступление в ситуации учебного процесса?
4. Как организовать начало выступления?
5. В чём заключается закон продвижения адресата в речи?
6. Каковы варианты завершения выступления?
7. Что представляет собой «упаковочный» материал?
8. Каковы основные способы орализации текста выступления?
9. Как можно поддержать внимание аудитории?
10. В чём заключается диалогичность изложения материала?
11. Каковы способы популяризации терминов?
12. Какие риторические и стилистические фигуры вам известны?
13. Как проявляется образность в изложении материала?
14. С какой целью используется разнообразие номинативных средств?

15. Каковы этапы подготовки к устному публичному выступлению?
16. Каковы основные требования к манере выступления?
17. Какие позы и жесты являются благоприятными/неблагоприятными?
18. Каковы зоны взгляда?
19. Из каких элементов состоит обучение технике речи?
20. Как организовать пространство в аудитории?
21. Как говорящий должен реагировать на помехи во время выступления?
22. Каковы способы борьбы с волнением?
23. По каким признакам можно установить заинтересована ли аудитория?
24. Каковы критерии эффективности устного публичного выступления?
25. Каковы основные типы аудитории?
26. На что нужно обращать внимание в зависимости от типа аудитории?
27. Какова специфика выступления в женской/мужской аудитории, в подготовленной/неподготовленной аудитории, в технической/гуманитарной аудитории, в молодёжной/возрастной аудитории, в неоднородной аудитории?
28. На какие группы можно распределить слушателей умению понять смысл сообщения?

#### ТЕМА 4. ЭФФЕКТИВНЫЕ СПОСОБЫ РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

1. Каковы основные способы речевого воздействия на личность?
2. В чём заключается сущность доказывания, убеждения, уговаривание, клянченья, внушения, приказа, просьбы, принуждения, манипулирования?
3. Какова структура логико-речевого доказательства? то такое демонстрация?
4. Какие понятия являются логическими, нелогическими?
5. Каковы основные способы демонстрации?
6. Какова типология ошибок в делении понятий?
7. Как можно «подработать» тезис?
8. Каковы способы критики доказательства?
9. В чём сущность следующих способов аргументирования (прямого, косвенного, не-аргументации; восходящего, нисходящего, одностороннего, двустороннего)?
10. Какие полемические приёмы и уловки вам известны?
11. В чём заключаются основные способы защиты от полемических уловок?
12. Какова типология некорректных вопросов?
13. Какие способы реагирования на некорректные вопросы вам известны?

14. В чём специфика манипуляции как способа речевого воздействия на личность?.

## ТЕМА 5. ОСНОВЫ КОММУНИКАТИВНОЙ КОНФЛИКТОЛОГИИ

1. Чем обусловлено становление конфликтологии как науки? коммуникативной конфликтологии?
2. Из каких частей состоит конфликт?
3. В чём сущность конфликта как явления?
4. Каковы основные типы конфликтов?
5. Что такое конфликтоген?
  6. Каковы основные типы конфликтогенов?
  7. Как проявляются конфликтогены в речи?
  8. Каковы основные модели поведения личности в конфликте?
  9. В чём сущность трансакционного анализа Э.Берна?
  10. Каковы этапы составления карты конфликта?
  11. Каковы речевые тактики речевого жанра отказа?
  12. Их каких элементов состоит речевой жанр конструктивного критического высказывания?
  13. Какие стратегии помогают эффективно выйти из жёсткого взаимодействия?

## **VII. Материально-техническое обеспечение**

### **VIII. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)**

ПК с операционной системой Windows '98, 2000, XPProfessional или HomeEdition;

Принтер и ксерокс для копирования учебных материалов и материалов тестов.

Мультимедийный класс.

### **VIII. Сведения об обновлении рабочей программы дисциплины**

№п.п.	Обновленный раздел рабочей программы дисциплины	Описание внесенных изменений	Реквизиты документа, утвердившего изменения
1.			
2.			