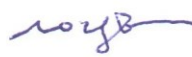
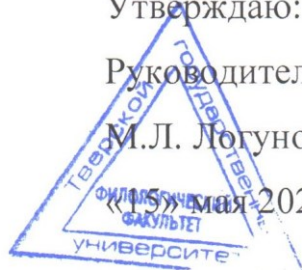


Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Смирнов Сергей Николаевич  
Должность: врио ректора  
Дата подписания: 24.07.2025 09:45:05  
Уникальный программный ключ:  
69e375c64f7e975d4e8830e7b4fec3ad1bf35f08

УП: 45.03.01 Филол  
ПрепФилДисц ЗФО  
2025.plx

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
**ФГБОУ ВО «ТВЕРСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Утверждаю:  
Руководитель ООП  
М.Л. Логунов   
«15» мая 2025 г.  


**Рабочая программа дисциплины**

**Риторика**

|                              |                                              |
|------------------------------|----------------------------------------------|
| Закреплена за<br>кафедрой:   | <b>Русского языка</b>                        |
| Направление<br>подготовки:   | <b>45.03.01 Филология</b>                    |
| Направленность<br>(профиль): | <b>Преподавание филологических дисциплин</b> |
| Квалификация:                | <b>бакалавр</b>                              |
| Форма обучения:              | <b>заочная</b>                               |
| Семестр:                     | <b>3</b>                                     |

Программу составил(и):

*канд. филол. наук, доц., Усовик Елена Григорьевна*

Тверь, 2025

## 1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

### Цели освоения дисциплины (модуля):

Целью освоения дисциплины является:

- сформировать знания по теории эффективной коммуникации;
- сформировать умения и владения продуцирования и анализа текстов различных типов речи.

### Задачи :

Задачами освоения дисциплины являются:

- сформировать способность при создании любого типа текста определять мотивы, движущие собственными высказываниями и высказываниями других участников обсуждения;
- сформировать систему знаний о правилах построения различных типов систем аргументации в ее отношении к композиции, языку, жанру конкретного типа текста;
- развить способность продуцирования и произнесения ораторской речи.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Цикл (раздел) ОП: Б1.О

### Требования к предварительной подготовке обучающегося:

обучающийся к моменту изучения дисциплины «Риторика» должен обладать следующими умениями и готовностями:

- знать системное описание русского языка;
- уметь интерпретировать языковой материал;
- владеть навыками сбора и анализа языковых фактов;
- знать особенности стилистической организации текста.

Основной язык

Философия

Функциональная стилистика русского языка

Введение в теорию коммуникации

**Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:**

Дисциплина «Риторика» входит в часть учебного плана, формируемую участниками образовательных отношений. Курс ориентирован на практическое освоение риторики, связанной, прежде всего, с искусством эффективной коммуникации. Владение таким искусством – необходимое звено в гуманитарном образовании филолога.

Практическое освоение риторики невозможно без учета теоретических оснований, связанных с современным состоянием лингвистики, психологии, логики. Именно поэтому значимые элементы риторики как науки об эффективной коммуникации тесно соприкасаются с элементами классической и современной риторики, лингвистической прагматики, теории речевых актов, лингвистической философии и лингвистической логики. Данная дисциплина тесно связана с такими курсами, как «Основной язык», «Философия», «Функциональная стилистика русского языка», «Введение в теорию коммуникации», подготовкой к защите и защитой ВКР.

Основной язык

Функциональная стилистика русского языка

Лингвистический анализ текста

## 3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

|                    |       |
|--------------------|-------|
| Общая трудоемкость | 4 ЗЕТ |
|--------------------|-------|

|                         |     |
|-------------------------|-----|
| Часов по учебному плану | 144 |
| <b>в том числе:</b>     |     |
| самостоятельная работа  | 134 |
| часов на контроль       | 4   |

#### **4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**

ПК-1.3: Представляет результаты исследования в жанрах устной и письменной формы научного стиля, делая аргументированные умозаключения и выводы

ПК-1.4: Аргументированно отстаивает собственную точку зрения, участвуя в научных дискуссиях и выступая с сообщениями и докладами по теме научного исследования

УК-4.1: Выбирает стиль общения на русском языке в зависимости от цели и условий партнёрства; адаптирует речь, стиль общения и язык жестов к ситуациям взаимодействия

УК-4.5: Публично выступает на русском языке, строит своё выступление с учётом аудитории и цели общения

#### **5. ВИДЫ КОНТРОЛЯ**

|                          |   |
|--------------------------|---|
| Виды контроля на курсах: |   |
| зачеты                   | 3 |

#### **6. ЯЗЫК ПРЕПОДАВАНИЯ**

Язык преподавания: русский.

#### **7. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

| №   | Наименование разделов и тем                                                                          | Вид занятия | Сем. | Часов | Примечание |
|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|------|-------|------------|
|     | Раздел 1. Раздел 1. Ораторская речь как процесс.<br>1. Риторика как особый тип гуманитарного знания. |             |      |       |            |
| 1.1 |                                                                                                      | Лек         | 3    | 1     |            |
|     | Раздел 2. 2. Ораторская речь как процесс.<br>Сознательное и бессознательное в речевой коммуникации   |             |      |       |            |
| 2.1 |                                                                                                      | Лек         | 3    | 1     |            |
| 2.2 |                                                                                                      | Ср          | 3    | 10    |            |
|     | Раздел 3. Раздел 2. Построение логико-речевого доказательства.<br>Цель, задача и сверхзадача речи    |             |      |       |            |
| 3.1 |                                                                                                      | Пр          | 3    | 1     |            |
| 3.2 |                                                                                                      | Ср          | 3    | 10    |            |

|      |                                                                                                                                        |    |   |    |  |
|------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|---|----|--|
|      | Раздел 4. 3. Логико-речевое доказательство. Тезис. Законы формальной логики                                                            |    |   |    |  |
| 4.1  |                                                                                                                                        | Пр | 3 | 2  |  |
| 4.2  |                                                                                                                                        | Ср | 3 | 10 |  |
|      | Раздел 5. 4. Ошибки при построении тезиса                                                                                              |    |   |    |  |
| 5.1  |                                                                                                                                        | Ср | 3 | 10 |  |
|      | Раздел 6. 5. Аргумент. Требования, предъявляемые к построению аргументации                                                             |    |   |    |  |
| 6.1  |                                                                                                                                        | Пр | 3 | 1  |  |
| 6.2  |                                                                                                                                        | Ср | 3 | 10 |  |
|      | Раздел 7. Раздел 3. Типы аргументов и ошибки при их построении<br>7. Аргументация в логике и риторике. Логический аспект коммуникации. |    |   |    |  |
| 7.1  |                                                                                                                                        | Ср | 3 | 10 |  |
|      | Раздел 8. 6. Психологическая сторона убеждающей речи. Виды ценностей и топосов                                                         |    |   |    |  |
| 8.1  |                                                                                                                                        | Ср | 3 | 10 |  |
|      | Раздел 9. 7. Виды риторических аргументов                                                                                              |    |   |    |  |
| 9.1  |                                                                                                                                        | Ср | 3 | 10 |  |
|      | Раздел 10. 8. Виды диверсий против аргумента и оппонента в речевой коммуникации. Ошибки при построении аргументации                    |    |   |    |  |
| 10.1 |                                                                                                                                        | Ср | 3 | 10 |  |
|      | Раздел 11. 9. Правила ведения дискуссии<br>Виды демонстрации                                                                           |    |   |    |  |
| 11.1 |                                                                                                                                        | Ср | 3 | 12 |  |
|      | Раздел 12. Раздел 4. Речевые жанры.<br>10. Жанры информационной речи                                                                   |    |   |    |  |
| 12.1 |                                                                                                                                        | Ср | 3 | 12 |  |
|      | Раздел 13. 11. Жанры эпидейктической речи                                                                                              |    |   |    |  |
| 13.1 |                                                                                                                                        | Ср | 3 | 10 |  |
|      | Раздел 14. 12. Жанры убеждающей речи                                                                                                   |    |   |    |  |
| 14.1 |                                                                                                                                        | Ср | 3 | 10 |  |

|      |                     |       |   |   |  |
|------|---------------------|-------|---|---|--|
|      | Раздел 15. Контроль |       |   |   |  |
| 15.1 |                     | Зачёт | 3 | 4 |  |

### **Образовательные технологии**

Лекция-презентация  
 Реконструктивные задания  
 Проблемно-диалоговое обучение  
 Лекция с использованием интернет-ресурсов  
 Ситуационные задачи  
 Лекция-беседа  
 Деловая игра  
 Лекция-беседа  
 Коммуникативный тренинг  
 Занятие с применением затрудняющих условий

### **Список образовательных технологий**

|   |                                                                                                                                                              |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Игровые технологии                                                                                                                                           |
| 2 | Проектная технология                                                                                                                                         |
| 3 | Дискуссионные технологии (форум, симпозиум, дебаты, аквариумная дискуссия, панельная дискуссия, круглый стол, фасилитированная и т.д.)                       |
| 4 | Информационные (цифровые) технологии                                                                                                                         |
| 5 | Технологии развития критического мышления                                                                                                                    |
| 6 | Технологии развития дизайн-мышления                                                                                                                          |
| 7 | Активное слушание                                                                                                                                            |
| 8 | Методы группового решения творческих задач (метод Дельфи, метод 6–6, метод развивающей кооперации, мозговой штурм (метод генерации идей), нетворкинг и т.д.) |
| 9 | Тренинг                                                                                                                                                      |

## **8. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

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

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

УК-4.1. Выбирает стиль общения на русском языке в зависимости от цели и условий партнерства; адаптирует речь, стиль общения и язык жестов к ситуациям взаимодействия

1. Составьте развернутое суждение, используя оценочную лексику, чтобы обосновать:

- высокую незапятнанную репутацию фирмы;
- безупречную или сомнительную репутацию руководителя;
- имя, которое приобрел ваш друг, коллега;
- имидж опытного делового человека

2. Обратитесь к информации на сайтах трудоустройства, например: сайтов hh.ru, avito.ru и др., и составьте свое резюме и речь-представление при беседе с потенциальным работодателем

На высоком уровне демонстрирует способность строить логическое суждение без нарушений законов формальной логики и развернутой системой аргументации, подбирая

аргументы различных видов; владеет видами демонстрации – 20 баллов

На достаточно высоком уровне демонстрирует способность строить логическое суждение, допуская 1 нарушение законов формальной логики, представляет систему аргументации, подбирая аргументы двух вида; владеет видами демонстрации – 14-19 баллов

На достаточном уровне демонстрирует способность строить логическое суждение, допуская 1 нарушение законов формальной логики, представляет систему аргументации, подбирая аргументы одного вида; смешивает виды демонстрации – 5-13 баллов

На низком уровне демонстрирует способность строить логическое суждение, допуская нарушения законов формальной логики, представляет развернутую систему аргументации, подбирая аргументы одного вида; смешивает виды демонстрации – 0-4 балла

На высоком уровне демонстрирует способность работать с информационно-поисковым ресурсом интернета, выделять необходимый информационный контент из подобранного на основе интернет-ресурсов материала и на основе его анализа продуцировать собственный текст, соответствующий целевым установкам и композиционным особенностям жанра речи – 20 баллов

На достаточно высоком уровне демонстрирует способность работать с информационно-поисковым ресурсом интернета, выделяя не в полном объеме необходимый информационный контент из подобранного на основе интернет-ресурсов материала, на основе его анализа продуцировать собственный текст, соответствующий целевым установкам, но допуская 1 ошибку при соблюдении композиционных особенностей жанра речи – 14-19 баллов

На достаточном уровне демонстрирует способность работать с информационно-поисковым ресурсом интернета, выделяя не в полном объеме необходимый информационный контент из подобранного на основе интернет-ресурсов материала, на основе его анализа продуцировать собственный текст, допускающий 1 нарушение целевых установок и 1 ошибку при соблюдении композиционных особенностей жанра речи – 5-13 баллов

На низком уровне демонстрирует способность работать с информационно-поисковым ресурсом интернета, выделяя в минимальном объеме необходимый информационный контент из подобранного на основе интернет-ресурсов материала, на основе его анализа продуцировать собственный текст, допускающий 2 и более нарушения целевых установок и ошибки при соблюдении композиционных особенностей жанра речи – 0-4 балла

УК – 4.5. Публично выступает на русском языке, строит свое выступление с учетом аудитории и цели общения

1. Перед вами вариант плана-конспекта на одну и ту же тему (об этикете). Сформулируйте тему, задачу и тезис каждой речи. Определите, в какой аудитории они могли бы быть произнесены. Отредактируйте каждый конспект так, чтобы он соответствовал задаче и особенностям аудитории, а также тезису речи (текст задания 1 см. ниже).

2. Прочитайте риторические тексты, вычлените тезис в каждом из них. Проанализируйте причины уклонения от тезиса. Помогите, если возможно, выступающему отредактировать текст. (текст задания 2 см. ниже)

3. Подготовьте выступление на 5-10 мин. в одном из речевых жанров эпидейтической или убеждающей речи (на выбор)

На высоком уровне демонстрирует способность работать с материалом, используя методы его анализа и интерпретации конкретной отрасли лингвистического знания, не допускает ошибок – 20 баллов

На достаточно высоком уровне демонстрирует способность работать с материалом, используя методы его анализа и интерпретации конкретной отрасли лингвистического

знания, допускает 2 ошибки – 14-19 баллов

На достаточном уровне демонстрирует способность работать с материалом, используя методы его анализа и интерпретации конкретной отрасли лингвистического знания, до-пускает 3-4 ошибки – 5-13 баллов

На низком уровне демонстрирует способность работать с материалом, используя методы его анализа и интерпретации конкретной отрасли лингвистического знания, допускает более 4 ошибок – 0-4 балла

На высоком уровне демонстрирует способность продуцировать текст согласно жанрово-композиционным и стилистическим требованиям, не допускает ошибок – 20 баллов

На достаточно высоком уровне демонстрирует способность продуцировать текст определенного жанра, но допускает 1 ошибку в логико-композиционном построении речи, стилистических ошибок нет – 14-19 баллов

На достаточном уровне демонстрирует способность продуцировать текст определенного жанра, но допускает 2 ошибки в логико-композиционном построении речи и 2 стилистические ошибки – 5-13 баллов

На низком уровне демонстрирует способность продуцировать текст определенного жанра, допускает более 2 ошибок в логико-композиционном построении речи и более 2 стилистические ошибки

Или

Не продуцирует текст – 0-4 балла

### **8.3. Требования к рейтинг-контролю**

Требования к рейтинг-контролю

Процедура оценивания знаний, умений, владений и (или) опыта деятельности обучающихся по дисциплине производится в рамках балльно-рейтинговой системы, включая текущую и промежуточную аттестации.

Согласно подходам балльно-рейтинговой системы в рамках оценки знаний, умений, владений (умений применять) и (или) опыта деятельности дисциплины (модуля) установлены следующие аспекты:

- Содержание учебной дисциплины в рамках одного семестра делится на два модуля (периода обучения). По окончании модуля (периода обучения) осуществляется рейтинговый контроль успеваемости знаний студентов.

- Сроки проведения рейтингового контроля:

Рейтинговый контроль успеваемости проводится на 5-6 учебной неделе по графику учебного процесса, II рейтинговый контроль успеваемости - две последние недели фактического завершения семестра по графику учебного процесса;

Максимальное количество баллов, которое может быть получено в результате освоения дисциплины составляет 100 баллов, которые отводятся на текущую и промежуточную аттестации.

1-ая контрольная точка. Ораторская речь как процесс. Построение логико-речевого доказательства

I Текущая работа студентов Количество баллов

1. Работа на занятии 5 б.

2. Выполнение самостоятельной работы 10 б.

Всего: 15 б.

II. Итоговая контрольная работа 15 б.

Всего: 30 б.

2-ая контрольная точка. Речевые жанры

I. Текущая работа студентов

1. Работа на занятии 5 б.

2. Выполнение самостоятельной работы 10 б.

Всего: 15 б.

II. Итоговая контрольная работа

15 б.

Всего: 30 б.

Вопросы к зачету

1. Особенности речевой коммуникации. Шесть компонентов коммуникации и шесть функций языка. Цель – замысел – текст – реакция как системная последовательность речевого общения.

2. Виды пафоса.

3. Ораторская речь как процесс. Классификация целевых установок речи. Задача речи. Сверхзадача речи и ее виды.

4. Категории «Заставить» и «Убедить». Механизм убеждения.

5. Тезис. Определение понятия «тезис». Требования, предъявляемые к тезису. Законы формальной логики.

6. Виды ошибок при построении тезиса.

7. Аргументация. Определение понятия «аргумент». Требования, предъявляемые к аргументу. Ошибки при построении аргументации.

9. Специфика риторической аргументации. Аргументация в логике и риторике. Доказательство и внушение. Виды ценностей и топосов.

10. Логическая сторона убеждающей речи. Типы логических аргументов (сильные доводы). Психологическая сторона убеждающей речи. Типы риторических аргументов (слабые доводы). Виды демонстрации.

11. Особенности построения жанров убеждающей речи: возражение, опровержение, критика.

## 9. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

### Рекомендуемая литература

#### Основная

| Шифр  | Литература                                                                                                                                                                          |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Л.1.1 | Черняк, Дунев, Ефремов, Мартынова, Сергеева, Риторика, Москва: Юрайт, 2024, ISBN: 978-5-9916-6672-5, URL: <a href="https://urait.ru/bcode/535594">https://urait.ru/bcode/535594</a> |
| Л.1.2 | Москвин, Риторика и теория аргументации, Москва: Юрайт, 2024, ISBN: 978-5-534-09710-8, URL: <a href="https://urait.ru/bcode/541511">https://urait.ru/bcode/541511</a>               |
| Л.1.3 | Черняк, Дунев, Сергеева, Мартынова, Ефремов, Риторика, Москва: Юрайт, 2024, ISBN: 978-5-534-03888-0, URL: <a href="https://urait.ru/bcode/537185">https://urait.ru/bcode/537185</a> |

#### Дополнительная

| Шифр  | Литература                                                                                                                                                                                                                                               |
|-------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Л.2.1 | Голуб, Риторика: учитеесь говорить правильно и красиво, Москва: Омега-Л, 2013, ISBN: 978-5-370-02613-3, URL: <a href="http://texts.lib.tversu.ru/texts/1001210ogl.pdf">http://texts.lib.tversu.ru/texts/1001210ogl.pdf</a>                               |
| Л.2.2 | , Теория и практика речевой коммуникации, Ставрополь: Северо-Кавказский Федеральный университет (СКФУ), 2016, ISBN: , URL: <a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=459290">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=459290</a> |



|       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Л.2.3 | Евстафьев В. А., Абаев А. Л., Тюков М. А., Креатив в рекламе, Москва: Дашков и К°, 2024, ISBN: 978-5-394-05790-8,<br>URL: <a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=709798">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=709798</a>                                                             |
| Л.2.4 | Грудцына Н. Г., Ерохина Е. Л., Князева О. Ю., Курцева З. И., Ипполитова Н. А., Ипполитова Н. А., Общая риторика, Москва, Берлин: Директ-Медиа, 2020, ISBN: 978-5-4499-0476-8,<br>URL: <a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=576390">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=576390</a> |

### Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Э1 | Речевая коммуникация и речевое воздействие. Задания <a href="http://www.jurfak.ru/useful.htm">www.jurfak.ru/useful.htm</a> : <a href="http://www.jurfak.ru/useful.htm">www.jurfak.ru/useful.htm</a>                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Э2 | Ричард Бендлер, Джон Гриндер. Из лягушек - в принцы (Вводный курс НЛП тренинга) Origin: <a href="http://nlp.lgg.ru/classical.shtml">http://nlp.lgg.ru/classical.shtml</a> : <a href="http://nlp.lgg.ru/classical.shtml">http://nlp.lgg.ru/classical.shtml</a>                                                                                                                                                                                           |
| Э3 | Деловое общение [Электронный ресурс] : учебник для вузов / П.И. Сидоров, М.Е. Путин и др.; Под ред. проф. П.И. Сидорова - 2-е изд., перераб. — Электрон. текстовые данные. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 384 с.: ил.; 60x90 1/16. - ISBN 978-5-16-003843-8. — Режим доступа: <a href="http://znanium.com/go.php?id=405196">http://znanium.com/go.php?id=405196</a> : <a href="http://znanium.com/go.php?id=405196">http://znanium.com/go.php?id=405196</a> |
| Э4 | 4. Овсянникова, Е.А. Конфликтология: учеб. -метод.пособие [Электронный ресурс] : учеб.-метод. пособие / Е.А. Овсянникова, А.А. Серебрякова. — Электрон. дан. — Москва : ФЛИНТА, 2015. — 335 с. — Режим доступа: <a href="https://e.lanbook.com/book/70383">https://e.lanbook.com/book/70383</a> : <a href="https://e.lanbook.com/book/70383">https://e.lanbook.com/book/70383</a>                                                                       |
| Э5 | 5. Кузнецов И. Н. Риторика, или Ораторское искусство: учебное пособие. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 431 с. - [Электронный ресурс]. - РЕЖИМ ДОСТУПА: <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=117680">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=117680</a> : <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=117680">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=117680</a>                                              |
| Э6 | 6. Костромина Е. А. Риторика: учебное пособие. - М.; Берлин: Директ-Медиа, 2014. - 194 с.- [Электронный ресурс]. - РЕЖИМ ДОСТУПА: <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=272558">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=272558</a> : <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=272558">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=272558</a>                                                             |
| Э7 | 7. Бердник Л.Ф. Практическая риторика: учебное пособие. – Ростов-на Дону: Изд-во Южного Федерального Университета, 2011. – Режим доступа: <a href="https://znanium.com/catalog/document?id=246750">https://znanium.com/catalog/document?id=246750</a> : <a href="https://znanium.com/catalog/document?id=246750">https://znanium.com/catalog/document?id=246750</a>                                                                                     |
| Э8 | 8. Анисимова Г.В. Риторика: учебное пособие. – Режим доступа: <a href="http://window.edu.ru/resource/921/40921">http://window.edu.ru/resource/921/40921</a> - Электронный текст.: <a href="http://window.edu.ru/resource/921/40921">http://window.edu.ru/resource/921/40921</a>                                                                                                                                                                         |

### Перечень программного обеспечения

|   |                                            |
|---|--------------------------------------------|
| 1 | Adobe Acrobat Reader                       |
| 2 | Kaspersky Endpoint Security 10 для Windows |
| 3 | Google Chrome                              |
| 4 | WinDjView                                  |
| 5 | OpenOffice                                 |
| 6 | ABBYY Lingvo x5                            |
| 7 | Mozilla Firefox                            |
| 8 | ОС Linux Ubuntu                            |

### Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

|   |                                                           |
|---|-----------------------------------------------------------|
| 1 | БД Web of Science                                         |
| 2 | Электронная коллекция книг Оксфордского Российского фонда |

|    |                                                                                   |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------|
| 3  | БД Scopus                                                                         |
| 4  | БД INSPEC EBSCO Publishing                                                        |
| 5  | Патентная база компании QUESTEL- ORBIT                                            |
| 6  | Репозиторий ТвГУ                                                                  |
| 7  | Виртуальный читальный зал диссертаций Российской государственной библиотеки (РГБ) |
| 8  | Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU (подписка на журналы)                  |
| 9  | ЭБС BOOK.ru                                                                       |
| 10 | ЭБС ТвГУ                                                                          |
| 11 | ЭБС IPRbooks                                                                      |
| 12 | ЭБС «Университетская библиотека онлайн»                                           |
| 13 | ЭБС «ZNANIUM.COM»                                                                 |
| 14 | ЭБС «ЮРАИТ»                                                                       |
| 15 | ЭБС «Лань»                                                                        |

#### 10. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

| Аудит-я | Оборудование                                          |
|---------|-------------------------------------------------------|
| 4-35    | комплект учебной мебели, переносной ноутбук, проектор |

#### 11. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В самостоятельную работу студентов входит:

1.Самостоятельное изучение вопросов истории риторики начиная с античных авторов и заканчивая современными. Цель самостоятельной работы студентов состоит в том, чтобы познакомить студентов с различными видами красноречия (академическое, судебное, политическое, духовное), с практикой известных русских и зарубежных ораторов, а также сформировать у студентов умение выступать публично, научить эффективному общению в различных речевых ситуациях. Работа состоит из нескольких этапов: во-первых, студент изучает научную литературу, посвященную теоретическим вопросам риторики (исследования и пособия) и в процессе изучения должен усвоить и активно использовать в своей речи ключевые понятия риторики; во-вторых – тексты авторов (античных, средневековых или нового времени в зависимости от вы-бранного периода); в-третьих, пишет реферат на заданную тему; в-четвертых, выступает с докладом перед аудиторией. Обсуждение доклада слушателями также является частью самостоятельной работы.

Примерные темы докладов по истории риторики

1. Теоретическое наследие античной риторики. Основные этапы ораторского искусства.

2. Древняя Греция: красноречие – духовное детище демократии. Красноречие совещательное (политическое), эпидейктическое (торжественное), судебное.

3. Педагогическая практика софистов. Спор Сократа и Горгия.

4. Искусство красноречия в истолковании Платона.

5. Риторика Аристотеля.

6. Ораторское искусство в Древнем Риме.

7. Цицерон и его речи и трактаты об ораторском искусстве. Стилистическая теория Цицерона.

8. Сравнительные жизнеописания Плутарха.

9. Уроки античности и средневековая ораторская проза (церковная проповедь и

философский диспут на религиозные темы).

10. Квинтилиан и его многотомное «Наставление оратору».

11. Споры о риторике в новое время. Правила инвенции, диспозиции, элокуции на современном этапе.

12. Теория и практика красноречия в России.

13. Красноречие Древней Руси и отечественные риторические традиции.

14. Греко–византийские и южнославянские традиции в ораторском искусстве Древней Руси. «Витийство» Иллариона, Феодосия Печерского, Кирилла Туровского.

15. Дидактическое (учительское) и панегирическое (торжественное) красноречие.

16. История русского красноречия. Правила ведения речи, закрепленные в фольклоре.

17. Риторическая наука в 17 веке. Первая русская «Риторика» (1620) и история ее создания.

18. Риторика Макария и М. И. Усачева.

19. Феофан Прокопович – теоретик и практик ораторского искусства.

20. Учение о красноречии М.В. Ломоносова "Краткое руководство к риторике".

21. «Правила высшего красноречия» М.М. Сперанского.

22. Первая половина 19 века и расцвет риторики: курсы А.Ф. Мерзлякова, А.И. Галича, Н.Ф. Кошанского и др.

23. "Краткая риторика" А.Ф. Мерзлякова.

24. "Опыт риторики" И.С. Рижского.

25. "Теория красноречия для всех родов прозаических сочинений" А.И. Галича.

26. "Риторика" Н.Ф. Кошанского.

27. Исследование о риторике К.П. Зеленецкого.

28. Причины угасания интереса к риторике в середине 19 века.

29. Русское академическое красноречие (К.А. Тимирязев, Т.Н. Грановский, Н.И. Пирогов, В.О. Ключевский, А.Н. Северцов, И. М. Сеченов, И.П. Павлов и др.).

30. Ораторское искусство русских юристов. (П.С. Пороховщиков, Ф.Н. Плевако, А.Ф. Кони).

31. Русское политическое красноречие (оратор по выбору).

32. Русское духовное красноречие (оратор по выбору).

Шкала оценивания

Балл Описание

3 Работа выполнена на высоком профессиональном уровне. Представленный материал фактически верен, допускаются негрубые фактические неточности. Студент свободно отвечает на вопросы, связанные с рефератом. Материал изложен грамотно, доступно для предполагаемого адресата, логично и интересно. Стиль изложения соответствует задачам реферата.

2 Работа выполнена достаточно высоким профессиональным уровнем. Допущено до 3-4 фактических ошибки. Студент отвечает на вопросы, связанные с рефератом, но недостаточно полно. Допускаются отдельные ошибки, логические и стилистические погрешности. Текст недостаточно логически выстроен, или обнаруживает недостаточное владение риторическими навыками.

1 Уровень недостаточно высок. Допущено до 6 фактических ошибок. Студент может ответить лишь на некоторые вопросы, заданные по реферату.

0 Работа выполнена на низком уровне. Допущено более 6 фактических ошибок. Ответы на вопросы по проекту обнаруживают непонимание предмета и отсутствие ориентации в материале реферата.

2. Проработка банка контрольных заданий для самоконтроля при ведении самостоятельной работы

Банк заданий

Подраздел «Виды аргументации»

Раздел 3. Типы аргументов и ошибки при их построении

Задание 1. Определите, какого типа аргумент приводит автор в подтверждение своего

суждения.

1. Джон Меррей — весьма эрудированный ученый, и крупный исследователь сказал: С точки зрения интеллекта, между одним и другим человеком самая большая разница заключается в количестве вещей, которые они могут видеть в одном кубическом метре вселенной. Разумеется, очень ценно, что человек может видеть в одном кубическом метре вселенной много вещей, но еще более важно уметь показать другим эти вещи; научить их находить самим то, что они раньше не видели (П. Сопер).

2. Сейчас модно ругать интеллигенцию, обвинять ее во всех наших неудачах и ошибках. Призывают даже отозвать представителей интеллигенции из органов власти. Однако необходимо помнить: как тонкий озоновый слой, предохраняет Землю от выжигания, так тонкий слой, интеллигенции защищает общество любой страны от одичания (Итоги , 17.04.1992).

3. Уважаемые народные депутаты! Все, что происходит на Съезде, схемой вещания по двум каналам охвачено очень хорошо: много выпусков, новостей, предусмотрен двухчасовой дневник по итогам работы Съезда. В принципе, телевидение готово полностью, транслировать все, что происходит на Съезде. Но прошу народных депутатов учесть при голосовании что, каждый час вещания стоит 2300 тысяч рублей. Сами принимайте решение. В смету при подготовке Съезда эта сумма не закладывалась. Телевидение будет увеличивать объем вещания, и несмотря на то, что какие-то передачи будут сниматься, все равно придется удлинить телевизионный день. Если учесть, что работает и спутниковое телевидение, то это, сами понимаете, может вылиться в очень большую сумму. Решение принимает Съезд, но я считаю своим долгом доложить вам та-кую информацию. (А. К. Копейко).

4. Умный человек всегда соглашается с другим умным человеком, глупый же обычно не соглашается ни с умным, ни с глупым. Так, можно сказать, что все прямые линии при наложении всегда совпадают между собой, кривые же об-резки никогда не совпадают ни друг с другом, ни с прямыми линиями (Абу-ль-Фарадж).

5. И не случайно великие психологи всего мира, знатоки человеческой при-роды во главе с Львом Толстым не приняли этого учения. Лев Толстой когда-то занимался Марксом. Кто больше Толстого знал человека, кто мучительнее всех думал о судьбе цивилизации и всего человеческого сообщества. И если он, изучив теорию Маркса, сказал: «Это не то, — хотя бы с величайшим опозданием надо прислушаться к гениальному сыну человечества. Кстати, у Толстого есть вполне уместные слова: в литературе можно придумать все, кроме, психологии человека. Но то же самое можно сказать и о любом учении, имеющем дело с человеком (Ф. Искандер)

6. Позвольте мне высказать свое отношение и в связи с этим посоветоваться. Думается, что предложение Станкевича о введении поименного голосования вообще заслуживает внимания. Давайте вспомним: по Брестскому миру, например, велось поименное голосование. Значит, могут и впредь возникать такие вопросы, когда появится необходимость в поименном голосовании (М. С. Горбачев).

7. Любите ли вы театр так, как я люблю его, то есть всеми силами души вашей, совсем энтузиазмом, со всем исступлением, к которому только способна пыл-кая молодость, жадная и страстная до впечатлений изящного? Или, лучше сказать, можете ли вы не любить театра больше всего на свете, кроме блага и истины?... Какое из всех искусств владеет такими мощными средствами поражать душу впечатлениями и играть ею самовластно.. В театре... тысячи глаз устремлены на один предмет, тысячи сердец бьются одним чувством, тысячи грудей задыхаются от одного упоения, тысячи я сливаются в одно общее целое я в гармоническом сознании беспредельного блаженства... О, ступайте, ступайте в театр, живите и умрите в нем, если можете! (В. Г. Белинский)

8. Который год мы разгадываем шарады. Предположим, освободилось место министра культуры. Страна у нас культурная, читающих много, все гадают: слушай, ну кто же будет? Есть один вариант, другой, третий, ничего не подходит, полгода нет министра. Ну мы привыкли, в конце концов зам. министра тоже неплохой. Вдруг после большого футбола, когда все обо всем забыли, маленькая информация: «В Президиуме Верховного Совета СССР»: товарищ Пилюлькин назначается министром культуры СССР. А потом выясняется через полгода, что товарищ Пилюлькин очень славный человек, но он плохо

отличает драматический театр от оперного, и мы поставлены в такие условия, что культура гигантской страны пытается помочь ему, чтобы он уяснил себе место, куда его назначили. Вот вам и кадровая политика (И. П. Друзэ).

9. Дальше в докладе сказано, что налаживается конструктивное сотрудничество с иностранными партнерами. Вот уж истинная правда, здесь я полностью согласен. За неделю перед съездом у меня находился представитель нашего горно-обогатительного комбината, добывающего олово. Он усиленно пытался продать нашему государству 2 тысячи тонн. Нашего государство отказывалось покупать его. Украина готова купить, но наше правительство не дает лицензию. В то же время за рубежом в этом году куплено 7 тысяч тонн по мировым ценам. Как видите, весьма тесное сотрудничество с иностранными партнерами на благо оловодобывающей промышленности зарубежных стран (В.И. Жигулин).

10. Эта война — самоубийство Европы! Только подумайте, сколько здорового, прекрасно мыслящего мозга выплеснуть на грязную землю во время этой войны, сколько остановилось чутких сердец! Это бессмысленное истребление человеком человека, уничтожение великих трудов людских не ограничивается только материальным ущербом — нет! Десятки тысяч изуродованных солдат долго, до самой смерти не забудут о своих врагах. В рассказах о войне они передадут свою ненависть детям, воспитанным впечатлениями трехлетнего еже-дневного ужаса. За эти года много посеяно на земле вражды, пышные всходы дает этот посев. А ведь так давно и красноречиво говорилось нам о братстве людей, о единстве интересов человечества. Кто же виноват в дьявольском обмане, в создании кровавого хаоса? Не будем искать виновных в стороне от самих себя. Скажем горькую правду; все мы виноваты в этом преступлении, все и каждый (М. Горький).

Задание 2. Какого типа аргументы используют ораторы в следующих при-мерах? Какие риторические правила при этом нарушаются?

1. Считаю, что создание студенческого совета совершенно необходимо. Этот орган поможет организовать работу студентов, поможет им рациональнее использовать свободное время. Если же мы не создадим студенческий совет, то возможно, окажемся в положении пассажиров поезда, который покинула поездная бригада (устная речь).

2. Я уверен, что пионерские организации не нужно восстанавливать. Ребята в них не пойдут. Я вчера разговаривал со своим соседом, 12-летним Колей. Я спросил его, хочет ли он в пионеры. Он посмотрел на меня как на приведение и заверил. Что ни за что не согласится быть пионером. Так что ваша затея об-речена на провал (устная речь).

3. Какой должна быть армия? Думаю, что об этом должны сказать военные люди. Мне, гражданскому человеку, не хотелось бы об этом рассуждать, чтобы не уподобиться болельщику, который берется судить, что удалось, а что не удалось тренеру футбольной команды, хотя сам он мяча в руках в жизни не держал (2-ой съезд народных депутатов СССР).

4. В последнее время, слушая наших руководителей, я всё чаще вспоминаю замечание одного непопулярного ныне классика социалистической науки: чем глубже кризис общества, тем высокопарнее речи его правительства и идеологов (1-ый съезд народных депутатов СССР).

5. У меня складывается такое ощущение, что некоторые депутаты у нас спешат на поезд, который вот-вот отойдет. Их предложения уводят от повестки дня, от тех проблем, которые мы обсуждаем (4-ый съезд народных депутатов РСФСР).

6. И сейчас, при доработке, специальная комиссия занимается обобщением и стыковкой всех этих законопроектов. Я и мои товарищи прекрасно понимаем, что закон — это вторая рука одного организма, без которого существовать самоуправление не может (4-ый съезд народных депутатов РСФСР).

7. Лживые буржуазные ораторы стремятся внедрить в сознание аудитории такие пропагандистские стереотипы, как «свобода», «демократия», «равные возможности» и «свободное предпринимательство». Мы должны решительно заклеить лицемерные «советы» буржуазных идеологов и ревизионистов относительно «демократизации» социализма (Е.А. Ножин).

Тема «Виды диверсий против аргумента и оппонента в речевой коммуникации. Ошибки при построении аргументации»

Задание 3. Определите, какие недозволенные приемы применяют против собеседников ораторы в следующих примерах.

1. (Автор рассказа беседует с молодым образованным индусом.)

— Верите ли вы в бога?

— Признаюсь, верю и вовсе не каюсь в такой невежественной слабости, — последовал мой ответ.

— А в душу человека? — спросил он со сдержанной усмешкой.

— Да, и в душу, и, как ни удивительно, даже в бессмертный дух.

— Стало быть, по-вашему, Гексли — шарлатан и глупец?

— Это, почему же? — осведомилась я у пенсне.

— Потому что или он, признанный всеми авторитет, знает, о чем говорит, или же он шарлатан, рассуждающий о том, чего не понимает. —

— Гексли, — сказала я, — как натуралиста, физиолога и ученого не только признаю, но и преклоняюсь перед его знаниями, уважая в нем один из величайших авторитетов нашего времени, во всем, касающемся чисто физических наук, но как о философе имею о нем весьма невысокое мнение (Е. П. Блаватская).

2. — Образованность, говорите вы! — подхватил Пигасов. — Вот еще чем удивить вздумали! Очень нужна она, эта хваленая образованность! Гроша медного не дам я за вашу образованность!

— Образованность я защищать не стану, — продолжал Рудин, — она не нуждается в моей защите. Вы ее не любите... у всякого свой вкус. Притом это завело бы нас слишком далеко. Позвольте вам только напомнить старинную поговорку: Юпитер, ты сердись: стало быть, ты виноват. Я хотел сказать, что все эти нападения на системы, на общие рассуждения и т. д. потому особенно огорчительны, что вместе с системами люди отрицают вообще знания, науку и веру в нее, стало быть, и веру в самих себя, в свои силы. А людям нужна эта вера: им нельзя жить одними впечатлениями, им грешно бояться мысли и не доверять ей. Скептицизм всегда отличался бесплодностью и бессилием.

— Это все слова! — пробормотал Пигасов.

Может быть. Но позвольте вам заметить, что говоря: Это все слова! — мы часто сами желаем отделаться от необходимости сказать что-нибудь подельнее одних слов.

— Чего-с? — спросил Пигасов и прищурил глаза.

— Вы поняли, что я хотел сказать вам, — возразил Рудин. — Повторяю, если у человека нет крепкого начала, в которое он верит, нет почвы, на которой он стоит твердо, как может он дать себе отчет в потребностях, в значении, в будущем своего народа? (И. С. Тургенев.)

3. (В суде. Морли Эдмонд оказался крупным знатоком фотографии, членом нескольких фотографических обществ, непременным участником фотовыставок, обладателем бесчисленных призов, постоянным сотрудником различных фотожурналов.)

— По вашему мнению, фотопластинки, с которых отпечатаны эти фотографии, не могли быть сняты данной камерой?

— Нет.

— И на каком основании вы можете это утверждать?

— На фотографиях обвиняемая снята во весь рост, но высота изображения чуть больше, чем половина высоты пластинки. При длиннофокусном объективе, которым пользовался Меридит Борден, если учесть длину студии, физически невозможно сделать фотографию человека в полный рост с такой высотой изображения.

Голос Бергера задрожал от сарказма:

— И на одном лишь основании, что у фотокамеры Бордена был определенный длиннофокусный объектив, вы предполагаете, что фотографии обвиняемой не могли быть сняты этой камерой?

— Я не предполагаю, я знаю, что это невозможно.

— Несмотря на то, что все вещественные доказательства подтверждают это?

— Да.

— Другими словами, вы напоминаете человека, который пришел в зоопарк, увидел жирафа и заявил: Такого животного не может быть.

— Этот человек мне не нравится, — вдруг произнес свидетель. — Я знаю все из

области фотографии, знаю, что можно сделать, а что нельзя. Я делал пробные снимки, пользуясь точной копией камеры Бордена, с разных расстояний, снимая натурщицу точно такого же роста и комплекции, что и обвиняемая. Снимки были сделаны на пластинках такого же размера, как те, с которых сделаны снимки обвиняемой, при этом использовался объектив с тем же фокусным расстоянием, что и в камере Бордена. На моих снимках изображение получалось совсем другого размера. Если необходимо, я могу их предъявить (Э. С. Гарднер).

Стратегии логической и риторической аргументации

1. Чем различаются два возможных типа объяснения?
2. В чем различие между двумя типами понимания?
3. Как соотносятся между собой объяснение и предсказание?
4. Верна ли идея, что пониматься может только текст?
5. Проведите полный анализ системы аргументации в предложенном

видеоматериале рекламного продукта по схеме:

1. Цель, задача, сверхзадача;
2. Групповые ценности, на которых строится аргументация данного рекламного продукта;
3. Топосы, на которых строится аргументация данного рекламного продукта;
4. Наличие логических аргументов, их вид;
5. Наличие риторических аргументов, их вид.
6. Вывод о степени удачности аргументации, представленной в данном рекламном продукте.

Выполнение аттестующего теста для самоконтроля.

Аттестующий тест

1. Что из предложенных определений является задачей, а что сверхзадачей рекламной речи:

А. Дать информацию о продукции, ее свойствах и назначении.

Б. Побудить аудиторию покупать предлагаемый товар.

2. Какая из двух основных риторических категорий «Заставить»/ «Убедить» применима в рекламной речи?

3. Назовите два этапа, составляющих механизм убеждения в последовательности их применения.

4. Назовите три блока логико-речевого доказательства.

5. Какой закон логики отражает приведенная формула «А есть А»?

А. Закон противоречия

Б. Закон исключения третьего

В. Закон тождества

6. Какой закон логики отражает приведенная формула «Неверно, что А есть и не-А»?

А. Закон противоречия

Б. Закон исключения третьего

В. Закон тождества

7. Чем является совокупность логических приемов для обоснования истинности какого-либо суждения с помощью других суждений, истинных и связанных с ним?

8. Перечислите типы логических аргументов.

9. На какую сферу воздействует внушение: рациональную или эмоциональную?

10. Перечислите 5 видов ошибок в доказательстве.

11. Распределите приведенные формулировки по видам топосов:

1. То, что считает аудитория полезным

2. То, что считает аудитория нравственным

3. То, что считает аудитория приятным

4. То, что считает аудитория прекрасным

а/ эстетический; б/ интеллектуальный; в/ прагматический; г/ эмоциональный;

д/этический.

12. Распределите приведенные виды аргументов на сильные и слабые доводы:

1/ фигуральная аналогия; 2/ термин; 3/ косвенная угроза; 4/ предположительный

пример; 5/ авторитет профессионального статуса; 6/ цифра; 7/ до-вод от масс.

А. Сильные доводы

Б. Слабые доводы.

13. К каким видам доводов принадлежат следующие: прямая угроза, аргумент от собственного мнения.