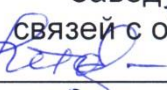


МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «ВГУ»)

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
Связей с общественностью

Е.Е.Топильская
подпись

22.06.2017

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ОД.11Риторика

Код и наименование дисциплины в соответствии с учебным планом

1. Шифр и наименование направления подготовки/специальности:

42.03.01 Реклама и связи с общественностью

2. Профиль подготовки:Связи с общественностью в СМИ, Реклама в СМИ

3. Квалификация (степень) выпускника: бакалавррекламы и связей с общественностью

4. Форма обучения: очная

5. Кафедра, отвечающая за реализацию дисциплины: связей с общественностью

6. Составитель программы:Новичихина Марина Евгеньевна, доктор филологических наук

ФИО, ученая степень, ученое звание

7. Рекомендована: Научно-методическим советом факультета журналистики(протокол № 8 от

30.05.2017)

наименование рекомендующей структуры, дата, номер протокола

8. Учебный год: 2019-2020

Семестр: 6

9. Цели и задачи учебной дисциплины.

Цель изучения учебной дисциплины – помочь студентам в формировании коммуникативной компетенции, овладении оптимальной формой подготовленной

речи, эффективно воздействующей на аудиторию в соответствии с поставленными задачами.

Основными задачами учебной дисциплины являются: познакомить студентов с основными понятиями риторики, необходимыми для практической работы; познакомить с различными видами выступлений, их жанровыми разновидностями; обучить анализировать свои и чужие публичные выступления с точки зрения вида, жанра, логики развития мысли, языковых и композиционных особенностей; дать сведения об основных способах речевого воздействия в различных коммуникативных ситуациях.

10. Место учебной дисциплины в структуре ООП:

Учебная дисциплина «Риторика» относится к профессиональному циклу дисциплин Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки 42.03.01 Реклама и связи с общественностью (бакалавриат) и входит в базовую (общепрофессиональную) часть этого цикла.

Риторика является важнейшей частью общепрофессиональной подготовки специалиста. Место риторики в системе высшего образования определяется тем, что коммуникативные навыки специалиста, в том числе навыки эффективного публичного выступления, являются бесспорной составляющей его профессиональных навыков. Умение говорить публично – неотъемлемая часть профессионализма. Современный специалист должен знать основные требования к публичному выступлению, способы публичного речевого воздействия на человека, приемы привлечения и поддержания внимания аудитории и уметь использовать эти знания на практике.

Учебная дисциплина «Риторика» является последующей для дисциплин «Русский язык и культура речи», «Основы теории коммуникации».

11. Планируемые результаты обучения по дисциплине/модулю (знания, умения, навыки), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями выпускников):

Код компетенции	Содержание компетенции (или ее части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны:		
		Знать	Уметь	Владеть
ОПК - 3	Обладание базовыми навыками создания текстов рекламы и связей с общественностью, владением навыками литературного редактирования, копирайтинга	Знать основные принципы создания текстов рекламы и связей с общественностью, основные приемы редактирования, копирайтинга	Уметь на практике использовать принципы создания текстов рекламы и связей с общественностью, основные приемы редактирования, копирайтинга	Владеть навыками создания текстов рекламы и связей с общественностью, навыками литературного редактирования, копирайтинга
ПК- 6	способность участвовать в создании эффективной коммуникационной инфраструктуры организации, обеспечении	Знать основные принципы создания эффективной коммуникационной инфраструктуры организации	Уметь оценить эффективность коммуникационной инфраструктуры организации	Владеть навыками организации внутренней и внешней коммуникации

	внутренней внешней коммуникации	и			
--	---------------------------------------	---	--	--	--

12. Объем дисциплины в зачетных единицах/час.(в соответствии с учебным планом) — 2 ЗЕТ / 72.

Форма промежуточной аттестации(зачет/экзамен) _____ экзамен_____.

13. Виды учебной работы

Вид учебной работы	Трудоемкость			
	Всего	По семестрам		
		№ семестра - 6	№ семестра	...
Аудиторные занятия	32	32		
в том числе: лекции	16	16		
практические	16	16		
лабораторные				
Самостоятельная работа	40	40		
Форма промежуточной аттестации (зачет – 0 час. / экзамен – ___ час.)				
Итого:	72	72		

13.1. Содержание дисциплины

п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела дисциплины
1. Лекции		
1.1	Понятие риторики. Основные особенности устного публичного выступления	Риторика как наука о публичном речевом воздействии. Из истории риторики. Риторика XX в. Публичная речь в современном мире. Основные трудности публичного выступления. Способы публичного воздействия на личность, их соотношение в практике публичного выступления. Виды публичных выступлений: развлекательные, протоколно-этикетные, информационные, убеждающие, их специфика. Общие требования к публичному выступлению.
1.2	Подготовка к публичному выступлению. Форма и композиция публичного выступления.	Обдумывание выступления. Подготовка конспекта. Выработка уверенности в себе. Общие принципы построения публичного выступления. Способы подачи важной информации. Закон края. Типовые планы построения публичного выступления. Предмет, тема, проблема. План и структура выступления.
3	Начало публичного выступления. Приемы привлечения внимания аудитории.	Вступление. Виды вступлений. Развёрнутость вступления. Объявление темы, проблемы. Виды внимания. Приёмы захвата внимания аудитории. Обращение к жизненным вопросам, возбуждение любопытства, парадоксальное начало, обращение к конфликту и др. Диалогизация выступления. Авансирование. Акцентирование. Паузы. Неожиданное краткое отвлечение от темы. Отрыв от конспекта. Эмоциональность. Юмор.

4	Аргументация.	Понятие аргументации как процесса приведения доказательств и объяснений в систему для обоснования какой-либо мысли. Задачи аргументации. Способы аргументации, их эффективность и применимость в зависимости от аудитории. Нисходящая и восходящая, односторонняя и двусторонняя, индуктивная и дедуктивная, опровергающая и поддерживающая аргументация, выбор способа аргументации в конкретной аудитории. Помехи восприятию аргументации (противоречие информации ранее полученной, многократное повторение, обилие аргументов, речевые ошибки, узнаваемость источника информации и др.) Общие правила и приёмы эффективной аргументации. Эмоциональность, апелляция к жизненным фактам, лаконизм, персонификация излагаемых идей, незлоупотребление логическим давлением и др. Приёмы усиления аргументации и приёмы повышения убедительности изложения, их соотношение.
5	Завершение выступления	Соблюдение регламента, его роль. Резюмирование. Виды концовок, их особенности и сравнительный анализ эффективности. Ответы на вопросы аудитории: общие принципы ответов, ответы на «трудные вопросы».
6	Учет интересов и особенностей аудитории в публичном выступлении	Специфика выступления в женской, мужской молодежной, профессиональной, национальной и т.п. аудитории
2. Практические занятия		
2.1	Понятие риторики. Основные особенности устного публичного выступления	Подготовка письменного текста к устному озвучиванию: практикум
2.2	Подготовка к публичному выступлению. Форма и композиция публичного выступления.	Рамочная конструкция построения публичного выступления. Упражнения на выделение темы выступления и основного тезиса.
3	Начало публичного выступления. Приемы привлечения внимания аудитории.	Практикум по использованию приемов привлечения внимания аудитории.
4	Аргументация.	Упражнения по аргументации. Тестирование.
5	Завершение выступления	Виды завершения публичного выступления: практикум
6	Учет интересов и особенностей аудитории в публичном выступлении	Практикум-тренинг: выступление в информационном жанре, убеждающем жанре, протокольно-этикетном жанре

13.2. Темы (разделы) дисциплины и виды занятий

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Виды занятий (часов)				
		Лекции	Практические	Лабораторные	Самостоятельная работа	Всего
1	Понятие риторики. Основные особенности устного публичного выступления	2	2		6	10
2	Подготовка к публичному выступлению. Форма и композиция публичного выступления.	4	4		6	14
3	Начало публичного выступления. Приемы	2	2		6	10

	привлечения внимания аудитории.					
4	Аргументация.	4	4		6	14
5	Завершение выступления	2	2		8	10
6	Учет интересов и особенностей аудитории в публичном выступлении	2	2		8	14
	Итого:	16	16		40	72

14. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины
(рекомендации обучающимся по освоению дисциплины: работа с конспектами лекций, презентационным материалом, выполнение практических заданий, тестов, заданий текущей аттестации и т.д.)

Самостоятельная работа студентов является важной составляющей в подготовке будущего специалиста в области PR. Самостоятельная работа должна быть системной и проходить в тесном контакте с преподавателем. Она предполагает максимальную заинтересованность студентов в усвоении дисциплины, их творческую инициативу, умение планировать личное время.

Систематизированные основы научных знаний по изучаемой дисциплине закладываются на лекционных занятиях, посещение которых обязательно для обучающихся. В ходе лекции они внимательно следят за ходом изложения материала лектора, аккуратно ведут конспект. Конспектирование лекции – одна из форм активной самостоятельной работы, требующая навыков и умений кратко, системно, последовательно и логично формулировать положения тем. Культура записи лекции – важнейший фактор успешного и творческого овладения материалом по узловым вопросам изучаемой дисциплины. Неясные моменты проясняются в конце занятия в отведенное на вопросы время. Рекомендуется в кратчайшие сроки после прослушивания лекции проработать материал самостоятельно, а конспект дополнить и откорректировать. Последующая работа над текстом лекции (воспроизведение в памяти ее содержания) позволяет дополнить запись, выделить главное, творчески закрепить материал в памяти.

Помимо текстов лекции при подготовке к практическим занятиям студенты должны обращаться к учебникам, учебным пособиям, интернет-словарям, указанным в пунктах 14 и 17. Для обеспечения полноценной самостоятельной работы студентов преподавателями кафедры были разработаны учебные пособия:

- 1) Реклама и связи с общественностью: теория и практика : учеб. Пособие для студентов вузов / [Е.В. Маслова, Е.Ю. Красова, М.Е. Новичихина и др.; под ред. В.В. Тулупова] ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Воронеж. Гос. Ун-т. – Издательский Дом ВГУ, 2015. – 272 с.
- 2) Коммуникационный проект (творческая ВКР): Учебно-методическое пособие для студентов, обучающихся по направлению подготовки 42.03.01 «Реклама и связи с общественностью» (бакалавриат) / А.Е. Богоявленский, А.А. Давтян, Р.В. Дыкин, В.В. Колобов, Е.Ю. Красова, Е.Б. Курганова, В. М. Невежина, М.Е. Новичихина, Е.Е. Топильская, М.А. Шилова, И.А. Щекина, Л.С. Щукина / под ред. Е.Б. Кургановой, Е. Е. Топильской, Л.С. Щукиной, А.А. Давтян. – Воронеж: факультет журналистики ВГУ, 2016. – 60 с.
- 3) Требования к выпускной квалификационной и курсовым работам на кафедре связей с общественностью: методические рекомендации / А.Е. Богоявленский, М.Я. Запрягаева, Е.Б. Курганова, М.В. Невежина, С.А. Попов, Е.Е. Топильская,

И.А. Щекина / под ред. М.Е. Новичихиной и Е. Е. Топильской. – Воронеж: факультет журналистики ВГУ, 2013. – 40 с.

- 4) Задачник по PR: учебное пособие /А. Е. Богоявленский, Е. Б. Курганова, Д. Н. Нечаев и др/ под ред. М.Е. Новичихиной. – Воронеж: факультет журналистики ВГУ, 2011. – 118 с.

Основное внимание при самостоятельной работе следует уделять выработке у студентов практических навыков решения стандартных задач профессиональной деятельности. Для этого организуются деловые игры, предполагающие самостоятельную подготовку, организуется самостоятельное решение задач по PR. Закреплению теоретических сведений способствует подготовка глоссариев.

15. Перечень основной и дополнительной литературы, ресурсов интернет, необходимых для освоения дисциплины (список литературы оформляется в соответствии с требованиями ГОСТ и используется общая сквозная нумерация для всех видовисточников)

а) основная литература:

№ п/п	Источник
1.	Ильина О.В. Риторика: краткий курс для журналистов. / Ильина О.В., Каблуков Е.В., Автохутдинова О.Ф. . – Екатеринбург:Издательство Уральского университета, 2012.- ISBN: 978-5-7996-0740-1. - <URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view&book_id=240424 >
2.	Кузнецов И. Н. Риторика, или Ораторское искусство: учебное пособие/ И. Н. Кузнецов. - Москва: Юнити-Дана, 2012. – 432 с. - ISBN: 5-238-00696-9 - <URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view&book_id=117680 >

б) дополнительная литература:

№ п/п	Источник
3.	Стернин И. А. Практическая риторика : [учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности "Русский язык и литература"] / И. А. Стернин .— 5-е изд., стер. — М. : Академия, 2008 .— 268 с.
4.	Иссерс О. С. Речевое воздействие : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению (специальности) "Связи с общественностью" / О.С. Иссерс .— М. : Флинта : Наука, 2009 .— 223 с. Основы теории коммуникации : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности 020300 "Социология" / под ред. М.А. Василика .— М. : Гардарики, 2006 .— 615 с.
5.	Лисоченко О.В. Риторика для журналистов: прецедентность в языке и в речи : учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению 031000 и специальностям 031001 "Филология" и 030601 "Журналистика" / О.В. Лисоченко ; отв. ред. Л.В. Поповская .— Ростов н/Д : Феникс, 2007 .— 318 с.
6.	Введенская Л.А. Риторика и культура речи : учебное пособие для студентов вузов / Л.А. Введенская, Л.Г. Павлова .— Изд. 6-е, доп. и перераб. — Ростов н/Д : Феникс, 2005 .— 537 с.

в) информационные электронно-образовательные ресурсы:

№ п/п	Источник
1.	Словари и энциклопедии. – URL: http://dic.academic.ru/
2.	Справочно-информационный портал «Русский язык». – URL: http://www.gramota.ru/
3.	Энциклопедии и словари. – URL: http://enc-dic.com/
4.	Электронный каталог Научной библиотеки Воронежского государственного университета. – (http // www.lib.vsu.ru/).

16. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы (учебно-методические рекомендации, пособия, задачки, методические указания по выполнению практических (контрольных) работ и др.)

№ п/п	Источник
1	Реклама и связи с общественностью: теория и практика : учеб. Пособие для студентов вузов / [Е.В. Маслова, Е.Ю. Красова, М.Е. Новичихина и др.; под ред. В.В. Тулупова] ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Воронеж. Гос. Ун-т. – Издательский Дом ВГУ, 2015. – 272 с.
2	Коммуникационный проект (творческая ВКР): Учебно-методическое пособие для студентов, обучающихся по направлению подготовки 42.03.01 «Реклама и связи с общественностью» (бакалавриат) / А.Е. Богоявленский, А.А. Давтян, Р.В. Дыкин, В.В. Колобов, Е.Ю. Красова, Е.Б. Курганова, В. М. Невежина, М.Е. Новичихина, Е.Е. Топильская, М.А. Шилова, И.А. Щекина, Л.С. Щукина / под ред. Е.Б. Кургановой, Е. Е. Топильской, Л.С. Щукиной, А.А. Давтян. – Воронеж: факультет журналистики ВГУ, 2016. – 60 с.
3	Требования к выпускной квалификационной и курсовым работам на кафедре связей с общественностью: методические рекомендации / А.Е. Богоявленский, М.Я. Запрягаева, Е.Б. Курганова, М.В. Невежина, С.А. Попов, Е.Е. Топильская, И.А. Щекина / под ред. М.Е. Новичихиной и Е. Е. Топильской. – Воронеж: факультет журналистики ВГУ, 2013. – 40 с.
4	Задачник по PR: учебное пособие /А. Е. Богоявленский, Е. Б. Курганова, Д. Н. Нечаев и др/ под ред. М.Е. Новичихиной. – Воронеж: факультет журналистики ВГУ, 2011. – 118 с

17. Информационные технологии, используемые для реализации учебной дисциплины, включая программное обеспечение и информационно-справочные системы (при необходимости)

Электронный каталог Научной библиотеки Воронежского государственного университета. – ([http // www.lib.vsu.ru/](http://www.lib.vsu.ru/)).

18. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

(при использовании лабораторного оборудования указывать полный перечень, при большом количестве оборудования можно вынести данный раздел в приложение к рабочей программе)

ноутбук, медиапроектор.

19. Фонд оценочных средств:

19.1. Перечень компетенций с указанием этапов формирования и планируемых результатов обучения

Код и содержание компетенции	Планируемые результаты	Этапы формирования	ФОС (средства оценивания)
------------------------------	------------------------	--------------------	---------------------------

	обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенции посредством формирования знаний, умений, навыков)	компетенции (разделы (темы) дисциплины или модуля и их наименование)	
<p>ОПК-3-</p> <p>Обладание базовыми навыками создания текстов рекламы и связей с общественностью, владением навыками литературного редактирования, копирайтинга</p> <p>ПК – 6 - способность участвовать в создании эффективной коммуникационной инфраструктуры организации, обеспечении внутренней и внешней коммуникации</p>	<p>Знать: основные принципы создания текстов рекламы и связей с общественностью, основные приемы редактирования, копирайтинга</p> <p>Уметь: на практике использовать принципы создания текстов рекламы и связей с общественностью, основные приемы редактирования, копирайтинга</p> <p>Владеть: навыками создания текстов рекламы и связей с общественностью, навыками литературного редактирования, копирайтинга</p>	<p>Раздел 1. Понятие риторики. Основные особенности устного публичного выступления</p> <p>Раздел 3. Начало публичного выступления. Приемы привлечения внимания аудитории.</p> <p>Раздел 5. Завершение выступления.</p>	<p>Комплект упражнений, тест</p>
	<p>Владеть навыками построения эффективной коммуникации.</p>	<p>Раздел 4. Аргументация</p> <p>Раздел 6. Учет интересов и</p>	<p>Комплект упражнений, тест</p>

		особенностей аудитории в публичном выступлении	Промежуточная аттестация
--	--	--	--------------------------

19.2 Описание критериев и шкалы оценивания компетенций (результатов обучения) при промежуточной аттестации

Компетенция	Показатель сформированности компетенции	Шкала и критерии оценивания уровня освоения компетенции			
		5	4	3	2
ОПК-3- Обладание базовыми и навыками создания текстов рекламы и связей с общественностью, владением навыками литературного редактирования, копирайтинга	Знает: основные принципы создания текстов рекламы и связей с общественностью, основные приемы редактирования, копирайтинга	Сформированные на высоком уровне знания об основных принципах создания текстов рекламы и связей с общественностью, основные приемы редактирования, копирайтинга умеет на практике выстроить эффективное общение с разными типами собеседников и в разных коммуникативных ситуациях.	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы представления об основных принципах создания текстов рекламы и связей с общественностью, основные приемы редактирования, копирайтинга	Неполное представление об основных принципах создания текстов рекламы и связей с общественностью, основные приемы редактирования, копирайтинга	Фрагментарные знания или отсутствие знаний об основных принципах создания текстов рекламы и связей с общественностью, основные приемы редактирования, копирайтинга

ПК – 6 - способность участвовать в создании и эффективной коммуникационно-инфраструктуры организации, обеспечении внутренней и внешней коммуникации	Владеет навыками построения эффективной коммуникации.	Сформированное владение навыками построения эффективной коммуникации	Успешное, но содержащее отдельные пробелы владение навыками построения эффективной коммуникации	Успешное, но не системное владение навыками построения эффективной коммуникации	Невладение навыками построения эффективной коммуникации

19.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

19.3.1 Перечень вопросов к экзамену (зачету): (нужное выбрать)
Вопросы к зачету

1. Публичная речь в современном мире.
2. Возрождение риторики в XX в., причины возрождения.
3. Общие требования к публичному выступлению.
4. Виды публичных выступлений, их характеристика.
5. Способы подготовки к публичному выступлению.
6. Обдумывание выступления.
7. Подготовка конспекта выступления.
8. Способы повышения уверенности.
9. Особенности первого впечатления об ораторе.
10. Зрительно воспринимаемые элементы публичного выступления (общая характеристика).
11. Требования к внешности оратора.
12. Расположение и движение оратора в аудитории.
13. Взгляд оратора.
14. Жесты выступающего.
15. Голос и интонация оратора.
16. Реакция оратора на неполадки в ходе выступления.
17. Организационный момент в аудитории.
18. Структура публичного выступления.
19. Приёмы привлечения внимания аудитории.
20. Приёмы поддержания внимания аудитории.
21. Способы и приёмы усиления аргументации.
22. Донесение главной мысли выступления.
23. Завершение выступления.

19.3.2 Перечень практических заданий

ТЕЗИС и ТЕМА

1. Сформулируйте тезис для выступления на тему:

- Что дает человеку образование?
- Должна ли оплачиваться помощь детей родителям по дому?
- Исправляет ли человека тюрьма?
- Как победить пьянство?
- Нужна ли нам цензура?
- Могут ли все жить богато?

2. Выразите приводимые ниже тезисы в разной словесной форме (предложите не менее трех вариантов).

Образец: *Младшие должны заботиться о стариках.*

Забота о стариках - это долг младшего поколения; Молодые в обществе должны взять на себя заботу о пожилых; Пожилые члены общества должны получать заботу и внимание со стороны молодых.

Материал для упражнения:

- Общество должно заботиться о тех, кто сейчас не может сам зарабатывать себе на жизнь.
- Чем больше ты будешь работать, тем больше тебя будут ценить окружающие.
- Если ты будешь хорошо разбираться в компьютерах, ты сможешь в будущем всегда найти работу.
- Нам нужна демократия.
- Необходимо защищать природу.
- С курением надо бороться.
- Человек в жизни должен занимать активную позицию.
- Обществу необходима доброта.

НАЧАЛО ВЫСТУПЛЕНИЯ

1. Начните выступление в следующих условиях (вам надо связать тему вашего выступления с ситуацией, то есть придумать соответствующую завязку):

- Вы должны рассказать о книжных новинках студентам, которые только что пришли с занятий по физкультуре;
- Вы приглашаете школьников прийти на открытие выставки восковых фигур, а они только что писали двухчасовое сочинение по литературе;
- Вы выступаете перед своими коллегами в конце рабочего дня и убеждаете их принять участие в спортивных соревнованиях.
- Вы выступаете на собрании коллектива с критикой в адрес отдельных сотрудников фирмы.

2. Подумайте, как использовать прием демонстрации предмета в начале выступления с тезисом:

- Наша промышленность на подъеме.
- Импортные товары пока лучше отечественных по качеству.
- Мы стали жить лучше.
- Нужно следить за своим весом.

3. Начните свое выступление со следующего:

Обращение к событию, времени, месту.

Возбуждение любопытства.

Обращение к борьбе, конфликту, противоречиям.

Демонстрация какого-либо предмета.

Рассказ о себе, своем личном опыте, случае из вашей жизни, о прочитанном вами.

Цитирование кого-либо.

Исторический эпизод.

Ссылка на общеизвестный и общедоступный источник информации.

Риторический вопрос.

Темы выступлений для выполнения упражнения:

- Почему необходим компьютер?
- Что нам дает телевидение?
- Зачем нам нужна риторика?
- Почему надо заботиться о своем имидже?
- Почему я люблю отдых на природе?

4. Предложите начало выступления, построенное на антитезе (противопоставлении двух противоположных мыслей или образов).

Образец:

Говорят, рынок дает возможность преуспеть энергичным и ...

Говорят, рынок дает возможность преуспеть энергичным и пропасть безынициативным. Так ли это? Давайте разберемся...

- Обычно старикам настоящее представляется безрадостным, а...
- В прежние века к артистам относились пренебрежительно, а ...
- Наука воздействует на наш разум, а...
- Одним учеба доставляет радость, другим
- Одни люди привыкли жаловаться, что им не хватает денег, другие...

5. Придумайте начало выступления к следующей концовке:

а) Правильно говорят в народе -

Семь раз отмерь, один раз отрежь.

Людским речам вполовину верь.

Кто про кого за глаза говорит, тот того боится.

У кого что болит, тот о том говорит.

Сперва подумай, а потом скажи.

По речи узнают человека.

Слово не воробей, вылетит - не поймаешь.

б) Я думаю, что на примере этой истории мы все убедились еще раз в правильности русской поговорки -

Петь хорошо вместе, а говорить порознь.

Слово серебро, молчание золото.

Говорить, не думая, что стрелять, не целясь.

Не просящему не дают.

Кто языком штурмует, немного навоюет.

ДИАЛОГИЗАЦИЯ

Задание: постройте по вопросно-ответной схеме следующие высказывания

- Среди многочисленных небесных светил, изучаемых современной астрономией, особое место занимают планеты. Но в мире планет мы не встретим даже двух, совершенно похожих друг на друга, так как разнообразие физических условий на планетах очень велико.
- Проблема экологии является актуальнейшей проблемой сегодняшнего дня. Состояние окружающей среды обсуждается журналистами, учеными, политиками, так как это основа жизни человека.
- Теплообмен – это процесс переноса части внутренней энергии от одного тела к другому, обусловленный различием их температур и не связанный с совершением работы.
- Глядя на нынешний состав городской Думы, однозначно можно сказать, что руководителей-профессионалов, руководителей-производственников в ней единицы.
- Не только в России, но и во всем мире знают, что первый воздушный десант был высажен в городе Воронеже. И произошло это неподалеку от того места, где ныне пересекаются улицы Лизюкова и Владимира Невского.
- Трудно понять тех взрослых, которые говорят, что молодежь ленива, что в ее среде одни наркоманы и пьяницы. Это говорится лишь для того, чтобы снять с себя ответственность за воспитание детей.

РАЗГОВОРНОСТЬ

1. Прочитайте выражения в кавычках по правилам их произнесения в устной речи. Используйте выражения «так называемый», «так сказать», «в кавычках», «скажем так» либо особую ироническую интонацию.

- Сегодня «герои нашего времени» работают в банках и криминальных структурах.
- Прибыли на митинг и другие «радетели за народное счастье» - Анпилов и его возбужденные старушки.
- Скоро появились милиционеры с дубинками – основные «борцы за демократию» в наше время.
- Жулики работали под «крышей» областной администрации.

2. Преобразуйте в единицы разговорного стиля приводимые ниже слова и выражения.

Образец: здесь целесообразно пояснить - здесь важно, нужно, необходимо пояснить

- вследствие этого
- позвольте мне выразить мнение

- по заключению экспертов
- в этом проекте задействованы
- необходимо сделать акцент на
- приобретем возможность
- продемонстрировал свою эффективность
- мы считаем целесообразным
- здесь вы сможете приобрести
- это поможет радикально снизить стоимость товара
- мы приняли решение
- он в данном случае оказался выше в интеллектуальном отношении
- мы внесли предложение
- нужно интенсифицировать работу в этом направлении

3. Упростите фразу синтаксически и лексически, разбив ее на несколько предложений и подготовив ее к устному восприятию слушателями.

- В принципе имеется несколько важных причин, объясняющих, почему молодежь не любит слушать симфоническую музыку, предпочитая ей легкую, а также почему современные молодые люди предпочитают танцевальную музыку серьезной.
- Следует срочно приложить все необходимые усилия для ликвидации негативных последствий произошедшего, создав специальную комиссию из специалистов, имевших опыт работы в подобных ситуациях.
- Вчера в здании областной администрации состоялась официальная встреча посла Сингапура в России господина Марка Хонга и генерального директора компании «Мен» Кеннета Девиса с губернатором Воронежской области Владимиром Кулаковым, на которой присутствовал также глава администрации Лискинского района Виктор Шевцов, генеральный директор «Лискисахар» Николай Кургузов и представители областной администрации, занимающиеся проблемами международного сотрудничества Воронежской области.

ИМПРОВИЗАЦИОННОСТЬ

1. Сообщите с элементами импровизации информацию

- О погоде сегодня
- О программе передач на завтра
- О предстоящем зачете
- О понравившемся фильме

2. Сообщите с элементами импровизации следующее:

- Слог состоит из звуков. Один из звуков должен быть обязательно гласным.
- Собственные существительные обозначают имена, названия географических объектов и т.д. Они пишутся с большой буквы.

- Неологизмы – это недавно появившиеся слова, не ставшие еще общеупотребительным. Соответственно, слово перестает быть неологизмом, когда оно становится общеупотребительным. Но некоторые слова (чаще авторские) навсегда остаются неологизмами.

- По наиболее общему своему значению числительные близки к прилагательным, так как числительное обозначает число, количество, порядок предметов при счёте. А это своеобразный признак предмета.

- Анафора – это риторический прием, заключающийся в повторении слова, словосочетаний в начале нескольких предложений или их частей: *у нас есть опыт, у нас есть знания, у нас есть решимость* довести начатое дело до конца.

Анафора – довольно сильный риторический прием, который эффективен в публицистической, митинговой речи, в рекламных текстах, в эмоциональных выступлениях всех типов.

- Эпифора – повторение слова или словосочетания в конце каждой части высказывания или группы высказываний: *У немцев везде чисто – в офисах чисто, в коридорах чисто, на улицах чисто, в туалетах – и в тех чисто.*

Эпифора, как и анафора – сильный риторический прием, который эффективен в эмоциональной публицистической речи. Мысль, выраженная с помощью приема эпифоры, обычно воспринимается эмоционально и хорошо запоминается слушателями.

- Градация – риторический прием, заключающийся в возрастании силы выражения от слова к слову: *я хотел ее видеть, я страстно желал увидеть ее, я рвался к ней душой* ежеминутно и ежесекундно.

Градация - признак публицистической, особо взволнованной речи. Она эффективна в позитивно настроенной, благожелательной, эмоционально сочувствующей аудитории.

ЯЗЫКОВОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

1. Какие местоимения более предпочтительны в публичном выступлении – «мы» или «вы»? Почему? Переделайте следующие фразы для произнесения в аудитории:

- Все вы знаете...
- Вам известно...
- Для вас не новость...
- Вы все в курсе...
- Обращу ваше внимание...

2. Создайте текст, используя фразы, которые лучше скажут о наличии новостей.

- *только получили*
- *впервые здесь*
- *новое открытие*

- *важное улучшение*
- *наконец-то*
- *впервые в мире*
- *новый метод*
- *новое, модернизированное*
- *последние изыскания*
- *только что опубликованное*
- *только вышло*
- *начиная с (дата) и т.п.*

СООБЩЕНИЕ ЦИФРОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

1. Используйте статистические данные в информации:

- о состоянии образования в стране;
- о семейных отношениях;
- об успеваемости студентов;
- об уровне развития промышленности в России;
- о медицинской помощи населению.

2. Сообщите максимально эффективно следующую цифровую информацию:

Образец:

В 1920 г. покупательная способность доллара по отношению к 1926 г., принятому за единицу, была 0,648, а в 1940 г. - 1,272.

Следовало сказать: «В 1940 г. на доллар можно было купить вдвое больше, чем в 1920 г.»

- От станции до дачи было пять с половиной километров.
- Ущерб, нанесенный народному хозяйству гражданской войной, составил 50 млрд рублей.
- К концу 1918 года в рядах Красной Армии сражалось около 1 млн 50 тысяч человек.
- В 1985 году управленцев разного уровня в стране насчитывалось 18 млн человек.
- В 1991 году общая численность беженцев с Северного Кавказа, из Закавказья и Средней Азии составила 2 млн 150 тыс человек.
- Луна движется вокруг Земли со средней скоростью 1,02 км/сек.
- Большая полуось орбиты Луны составляет 384 400 км.
- Период обращения Луны вокруг Земли, так называемый звездный месяц, равен 27,32166 суток, но подвержен небольшим колебаниям.

3. В каком случае соблюдены правила использования цифр в публичном выступлении, в каком - нет? Исправьте случаи ошибочного использования цифрового материала.

- В прошлом году производство сахара в нашей области сократилось на 49, 92% .
- Население Воронежской области почти в четыре раза меньше населения Москвы и примерно равно населению города Санкт-Петербург.
- Средняя зарплата в стране, по статистическим данным, в прошлом году составила более 7100 рублей на человека.
- Такая дороговизна! Банка растворимого кофе стоит 105 рублей 30 копеек!
- Ученые подсчитали, что человеку умственного труда надо спать в сутки 8 часов 49 минут.
- Вы знаете, мы платим за квартиру 3360 рублей в месяц! А раньше платили 1680 рублей ...
- Нам обещают, что минимальная зарплата повысится почти вдвое.
- Успеваемость в этой школе повысилась. Количество тех, кто учится на отлично, увеличилось на 4,5 %, количество хорошистов возросло на 12,4%, количество тех, кто имеет тройки и четверки, увеличилось по сравнению с прошлым годом на 6,7%, а количество чистых троечников уменьшилось на 8, 5%.

ФОРМИРОВАНИЕ ЗРИТЕЛЬНОГО ОБРАЗА

1. Сформируйте у слушателей конкретный зрительный образ. Для этого добавьте детали, сделайте уточнения и т.п. Замените общие названия на конкретные слова, вызывающие образы:

Образец:

*Надо меньше есть жирную пищу. Надо меньше есть сало, масло, свинину;
У окна сидела собака. У окна сидел пятнистый бульдог с опущенным ухом.*

Материал для выполнения задания:

- В вазе стояли цветы.
- В комнате стоял телевизор.
- По улице бежала собака.
- Вечером он сел учить уроки.
- На столе лежал блокнот.
- Он сидел за компьютером.
- Они шли в театр.
- Он переводил иностранный текст.
- Они сидели на занятиях.
- Машина остановилась на перекрестке.
- Собака залаяла.
- Кошка мяукнула.
- На ужин она приготовила оладьи.
- На улице шел снег.
- Светило солнце.
- На лугу паслись коровы.
- Ей подарили туфли.
- Она купила вазу.
- Стояла осень.
- В почтовом ящике лежала газета.
- Был пасмурный день.

- По телевизору показывали фильм.
- Ребенку купили игрушечного медведя.
- В комнате горела свеча.
- Дверь в подъезд была открыта.
- Она пылесосила пол.
- Мы купили новую люстру.
- Она вошла в комнату.
- Зазвонил телефон.
- На полке стояли книги.
- Она была в новой блузке.
- Они рассматривали фотографии.
- Он купил галстук.
- Рядом построили новый дом.
- В витрине мы увидели манекен.
- Он сидел за компьютером.
- Здесь можно купить головные уборы.
- Улицы заполонил транспорт.
- Здесь можно купить спиртные напитки.
- На даче негде купить самые необходимые продукты питания.
- Летом надо больше есть растительной пищи.
- Люди стали намного больше платить за коммунальные услуги.
- Здесь можно найти себе недорогую обувь.

ПИСЬМЕННЫЙ И УСТНЫЙ ТЕКСТ

1. Переделайте письменный текст в устный:

1) На Пермском заводе имени Дзержинского начинается серийный выпуск уникального электроскальпеля. По свидетельству специалистов, этот своеобразный инструмент не имеет аналогов в России. Особенность электроскальпеля - в том, что он позволяет проводить бескровные операции. Система "заваривания" сосудов токами высокой частоты работает в автоматическом режиме с учетом плотности тканей внутренних органов. Клинические испытания электронного помощника показали его полную надежность при проведении самых сложных операций.

2) Обнаружен скелет неандертальца, жившего 300000 лет назад. Его рост значительно выше, чем было принято считать раньше, -177 сантиметров. Вес тоже приличный - около 100 килограммов. Такой скелет предполагает внушительную мышечную массу. У многих сородичей рост еще больше - как у баскетболистов, достигает 2 метров. Ученые считают, что продолжительность жизни неандертальца составляла не менее 50 лет. По прежней теории, они жили значительно меньше. Их мозг лишь на 7% отличался от нашего. Неандертальцы были не так примитивны, как принято думать. Они хоронили предков, оберегали могилы.

Почему же хуманойдные кроманьонцы превзошли мощных неандертальцев и дали начало человеческой цивилизации? Проклятьем неандертальцев стала их физическая мощь. Кроманьонцы же от безысходности выкручивались, помогали друг другу, искали более сложные формы социальной организацией, развивали

речь и прочие средства коммуникации. Верзилы-неандертальцы жили по индивидуальным законам - и проиграли. Тщедушные кроманьонцы строили общество и выиграли.

3) На улицах нашего города зимой воцаряется настоящий хаос, связанный с отсутствием достаточного количества единиц снегоуборочной техники, – весь город обслуживает всего 20 снегоуборочных машин, да и из них до половины постоянно в ремонте, поэтому снег с проезжей части убирается крайне медленно, что и приводит к постоянным пробкам.

4) В конце 20-х – начале 30-х годов заметно активизируется культурная жизнь Воронежа. Возникают медицинский и педагогический институты, развивается живопись и театр, не отстает от них и литературная жизнь города. Воронеж посещают В.Маяковский, А.Серафимович, А.Караваяева. Все это одушевляет местных литераторов, которые смело берутся за разработку темы социалистической действительности, создают произведения о жизни рабочего класса, о колхозном строительстве на селе. Большую помощь местным писателям в развитии их творчества оказала тогда областная газета “Коммуна”, организовавшая выпуск литературного приложения “Неделя”. Первый номер еженедельника с подзаголовком “Литература, искусство, кино, театр, наука, техника” вышел 17 сентября 1928 года. Шестнадцать полос газеты включали информацию о культурной жизни области, рассказы, очерки, репортажи и стихи местных писателей и поэтов.

5) Воронежский цирк им.Анатолия Дурова преподнес горожанам творческий подарок – в день города у нас начались гастроли артистов Большого Московского цирка. Новая программа под названием “Звери всего мира” изобилует зрелищными номерами, задействовано в ней и немало экзотических животных, что, прежде всего, интересует юных зрителей.

6) Миллионы людей испытывают острую «послеотпускную депрессию» в первые дни после выхода на работу. Согласно исследованию испанских ученых 35 % обследованных перед возвращением на работу после отпуска и в первые дни на работе становятся жертвами сильнейшего стресса. Они чувствуют себя подавленными, ощущают сильнейшую тоску, становятся нервными и раздражительными, у многих это приводит к головной боли, бессоннице. Особенно подвержены такому состоянию работники стрессовых профессий: бизнесмены, руководители, врачи, преподаватели, журналисты. По их словам, во время «летнего рая» они настолько отвыкают от постоянного сверхнапряжения, вызываемого работой, что после отпуска долго не могут адаптироваться к обычной обстановке, войти в привычный ритм, решать возникающие проблемы, контролировать ситуацию. Чтобы преодолеть эту депрессию, психологи рекомендуют после выхода на работу не отказываться от развлечений на досуге, больше гулять и есть много фруктов.

7) Хлебобулочные изделия – самые распространенные продукты питания всех групп населения. Наряду с растительными белками, углеводами хлебобулочные изделия содержат витамины, макро- и микроэлементы, пищевые волокна, заложенные в самом зерне природой.

К сожалению, при переработке зерна в муку и при последующей выпечке хлеба существенно снижается содержание витаминов и минеральных веществ.

Максимальные потери отмечаются при получении муки высшего сорта из зерна пшеницы. В среднем они составляют 5 - 60 % , а при выпечке хлеба возрастают.

В настоящее время многие производители отмечают низкое качество муки, а значит, и пониженное содержание в ней витаминов и минеральных веществ. С целью компенсировать потери витаминов и минеральных веществ в готовых хлебобулочных изделиях НПО «ХЛЕБ ПЛЮС» разработало сбалансированную по составу витаминно-минеральную смесь «Флагман», содержащую витамины В1,В2, В6, В12, РР, Е, фолиевую кислоту, β- каротин (провитамин А) и минеральное вещество – железо.

Витаминно-минеральную смесь «Флагман» вносят в муку при приготовлении теста. При этом не требуется изменений технологического процесса производства хлеба.

О полезности витаминов и минеральных веществ в жизнедеятельности организма человека знает каждый. Следует отметить, что у 50 – 60 % населения России, обследуемых в различных регионах, выявлен острый дефицит витаминов.

Наряду с лечебно-профилактической направленностью хлебобулочных изделий производители, которые уже выпускают новый продукт, единодушно отмечают его высокие показатели вкуса, увеличенный срок сохранения свежести, улучшение структуры и качества мякиша. Все это может позволить производителям избежать проблем при использовании муки из зерна с невысокими свойствами и сэкономить на улучшителях.

На сегодняшний день более 25 хлебопекарных предприятий в различных регионах нашей страны уже выпускают вкусный и полезный хлеб, обогащенный витаминно-минеральной смесью «Флагман».

Для производства нового продукта НПО «ХЛЕБ ПЛЮС» готово поставлять необходимое количество витаминно-минеральной смеси и полный пакет нормативной документации федерального уровня, позволяющий в кратчайшие сроки приступить к выпуску продукции.

8) Американский психолог Л.Лейсман считает, что по цвету автомобиля легко сделать заключение о личности владельца, понять, интроверт он или, наоборот, экстраверт, уверен он в себе или слишком суетлив. Вот как он характеризует владельцев автомобилей: красный – Вы стремитесь быть в центре внимания, агрессивны, импульсивны, ведете бурную жизнь; коричневый – Вы осторожны, сдержанны, консервативны, возможно, даже скрытны; белый – Вы педант, властная личность, склонная к критицизму и излишнему беспокойству; голубой – Вы консервативны, застенчивы и, вероятно, интроверт; зеленый – Вы интеллигентный, утонченный человек, часто клубный завсегдатай; стальной – Вы уверенный в себе экстраверт; черный – цвет высшей власти – Вы серьезны, уверены в себе и имеете большой опыт в жизненных делах.

9) Идеал человеческой личности – это представление о совершенном человеке, которое воплощается в произведениях литературы и искусства, народном творчестве. Посмотрите на героев сказок, песен, народных былин и сказаний. Их герой и смел, и честен, и храбр, и справедлив. Сказочная героиня добра, отзывчива, трудолюбива, почтительна со старшими, она послушная дочь и верная жена. Если прочитать сказки народов Кавказа, то «настоящий джигит» вроде бы не похож на «доброего молодца» из русских сказок, но это только на первый взгляд. Как подчеркивает исследователь народной педагогики Г.Н. Волков, идеалы личности у разных народов очень близки друг другу. Они

обязательно включают в себя такие качества, как ум, красота, трудолюбие, физическая сила, выносливость.

10) Чем больше родинок на теле человека, тем медленнее скорость старения организма, считают британские ученые Королевского колледжа Лондона. Оказывается, чем их больше, тем длиннее теломеры – концевые фрагменты хромосом, которые сокращаются при каждом делении клетки. Их основной функцией является защита клеточной ДНК от деформаций и повреждений, а значит, и от старения. В ходе научной работы исследователи выявили, что разница в длине теломеров человека со 100 родинками по сравнению с теми, у кого их всего 25, делает клетки первых моложе на 6 лет, а это означает, что и процессы увядания организма у обладателей пигментного богатства начнут проявляться значительно позднее.

11) «На Западе профессия имидж-консультанта существует более 20 лет, а в России – не более трех лет», - рассказывает имидж-консультант, соучредитель «студии 360» Яна Павлидис. Имидж-консалтинг – это комплексное решение проблем, связанных с гардеробом, с учетом природных данных человека, сферы его деятельности, статуса и психологических особенностей. Несмотря на относительную молодость профессии в России, стоимость услуг этих специалистов у нас сравнима с западной. В Лондоне, например, час персонального шопинга или сортировки гардероба стоит 100 фунтов (около 120 евро), в Москве – 100 – 150 евро. Имидж-консультанты говорят, что в большинстве своем к ним обращаются компании, работающие в сфере моды и красоты. Главная цель – повысить квалификацию персонала. Это позволяет предложить более высокий уровень услуг.

ПОЛЕМИЧЕСКИЕ УЛОВКИ

1. Озвучьте приведенные ниже тексты, используя полемическую уловку «ставка на ложный стыд». Используйте фразы:

Все знают, что...

Всем известно, что...

Вы, наверняка, в курсе...

Вы, конечно, знаете...

Ни у кого не вызывает сомнений факт, что...

Общеизвестным является факт...

Для всех очевидно, что...

Все помнят, что...

Каждый знает, что...

Никто не станет спорить, что...

Каждому образованному человеку известно, что...

Всякий компетентный человек согласится с...

Каждый согласится...

- Александр Александрович Блок родился и воспитывался в высококультурной дворянско-интеллигентской семье. Его отец, Александр Львович, вел свой род от врача Иоганна фон Блок, приехавшего в Россию в середине XVIII века из Мекленбурга, и был профессором Варшавского университета по кафедре государственного права. По отзывам сына, он

был также способным музыкантом, знатоком литературы и тонким стилистом. Однако его деспотический характер стал причиной того, что мать будущего поэта, Александра Андреевна, была вынуждена уйти от мужа еще до рождения сына.

- На рубеже 15 -16 вв. страны Западной Европы вступают в новую фазу своего политического развития. Наряду с территориальными объединениями происходит политическая централизация, формируется новый тип государственной власти, приобретающий черты и функции, не свойственные средневековой монархии.
- Сегодня около 15 процентов энергии, вырабатываемой на нашей планете, приходится на атомные электростанции. Но средний показатель дает лишь общее представление о сложившейся в мире ситуации. Если же проанализировать положение в отдельных странах, возникает картина весьма пестрая. Есть государства, в которых производство энергии на АЭС выражается очень значительными цифрами: например, во Франции оно достигает примерно 75% общей обработки. Есть и прямо противоположные примеры.
- Среди многочисленных небесных светил, изучаемых современной астрономией, особое место занимают планеты. Но в мире планет мы не встретим даже двух, совершенно похожих друг на друга. Разнообразие физических условий на планетах очень велико. Расстояние планеты от Солнца (а значит, и количество солнечного тепла, и температура поверхности), её размеры, напряжение силы тяжести на поверхности, ориентировка оси вращения, определяющая смену времён года, наличие и состав атмосферы, внутреннее строение и многие другие свойства различны у всех девяти планет Солнечной системы.

2. Озвучьте приведенные ниже тексты, используя полемическую уловку «подмазывание аргумента». Используйте фразы:

Вы, как образованная аудитория, ...

Вы, как внимательные слушатели,

Вас, как людей умных,...

Вы, как человек добросовестный,...

Вы, как заинтересованные слушатели, ...

Вы, как человек знающий,...

Вам, как эрудированной аудитории, понятно...

Ваша компетенция, конечно, подскажет Вам...

- Первым человеком, посмотревшим на Луну в телескоп, был Галилей. Ему же, соответственно, принадлежит и открытие лунных гор и кратеров. Это открытие теперь каждый может повторить с помощью простого бинокля.

- Проблема экологии является актуальнейшей проблемой сегодняшнего дня. Состояние окружающей среды обсуждается журналистами, учеными политиками, так как это основа жизни человека.
- Венера, вторая по близости к Солнцу планета, почти такого же размера, как Земля, а ее масса более 80% земной массы. Расположенная ближе к Солнцу, чем наша планета, Венера получает от него в два с лишним раза больше света и тепла, чем Земля.
- Теплообмен – это процесс переноса части внутренней энергии от одного тела к другому, обусловленный различием их температур и не связанный с совершением работы.

ИНТОНАЦИЯ

1. Произнесите фразу «Я еду в отпуск» с каждой из перечисленных интонаций: радость, сожаление, горе, угроза, недоверие, сомнение, недоумение, восторг, подозрение, уверенность, ликование, огорчение.

2. Произнесите фразу с разными интонациями:

- Здравствуйте! (официальность, радость, угроза, упрек, доброжелательность, равнодушие, гнев, восторг).
- Умница! Молодец! (благодарность, восторг, ирония, огорчение, гнев)
- Я этого никогда не забуду! (признательность, обида, восхищение, гнев)
- Спасибо, как это вы догадались! (искренность, восхищение, гнев)
- Ничем не могу вам помочь! (искренность, сочувствие, демонстрация бестактности просьбы)
- Вы поняли меня? (доброжелательность, учтивость, официальность, угроза)
- До встречи! (теплота, нежность, холодность, решительность, резкость, безразличие)
- Это я! (радость, торжество, виноватость, угроза, задумчивость, таинственность)
- Я не могу здесь оставаться (сожаление, значительность, обида, неуверенность, решительность)

3. Прочитайте каждое предложение быстро, а затем - отделяя однородные члены предложения выразительными паузами. Как влияют паузы на выразительность текста? Какой смысл подчеркивают паузы?

- В нашей истории было много замечательных полководцев: Александр Невский, Дмитрий Донской, Суворов, Кутузов, Жуков...
- Как медленно тянулись эти месяцы ожидания возвращения домой: март, апрель, май, июнь и наконец – июль!
- Все-таки как богата Россия на талантливых артистов! Ведь именно на русской сцене зрители могли видеть Комиссаржевскую, Качалова, Раневскую, Ефремова, Евстигнеева, Леонова...

4. Произнесите фразу, интонацией придавая ей прямой и противоположный смысл:

- Рад вас видеть.
- Спасибо за работу.
- Я в восторге.
- Спасибо, мне было приятно ваше внимание.
- Приятно было с вами поговорить.
- Спасибо за комплимент.
- Очень вам признателен.
- С удовольствием.
- Мне это очень нравится.

5. Произнесите фразу “Опять он звонил”, передавая интонацией разные смыслы.

- Вы делитесь с собеседником радостью.
- Вы с гордостью сообщаете, что он вам звонил.
- Вы сообщаете о звонке с теплотой, это ваш товарищ, который о вас заботится.
- Вы сообщаете об этом с тоской, он вам ужасно надоел своими просьбами.
- Вы возмущены, говорите об этом с гневом - вы ему запретили звонить по этому вопросу, а он опять звонил.
- Вы сообщаете об этом с тревогой - вас очень встревожил его звонок, вы опасаетесь плохих известий.
- Вы демонстрируете собеседнику свое безразличие к Коле - его звонок вас совершенно не интересует, а сам Коля вам безразличен.

6. Произнесите фразу так, чтобы собеседник понял ее смысл именно так, как вы хотите. Следуйте заданиям:

«Бабушка приехала»

- Сообщение факта.
- Сообщение важной новости.
- Удивите собеседника этой новостью.
- Порадуйте новостью собеседника.
- Огорчите собеседника.
- Вызовите у собеседника зависть.
- Проявите свое раздражение.

«Перестаньте»

- Выразите тревогу.
- Выразите обиду.
- Произнесите как выражение кокетства.
- Вы раздражены.
- Вы притворяетесь.
- Вы требуете категорично.
- Вам это все надоело.

«Я пойду»

- Неудовлетворенность.
- Решимость.
- Предупреждение.

- Радость.
- Упрямство.
- Угроза.

«Оставьте их»

- Просьба.
- Мольба.
- Приказ.
- Снисходительность.
- Предупредительность.
- Безразличие.

«Снег пошел»

- Вопрос-удивление.
- Восхищение и радость.
- Огорчение от смены погоды.
- Грусть (вы не любите зимний холод).
- Безразличие .

«Мы пойдем в зоопарк»

- Вопрос-просьба.
- Радостно сообщаете новость друзьям.
- Вопрос-уточнение (идем в зоопарк или в кино, в парк на аттракционы).
- Предложение младшему брату или сестренке.

7. Прочтите пословицы и скороговорки как реплики в диалоге: один произносит, второй отвечает.

Следите за рекомендуемыми значениями, которые необходимо выразить при помощи смысловой интонации:

а)

Вопрос-сомнение

Утверждение

Яблоко от яблони недалеко падает?

Яблоко от яблони недалеко падает!

Шила в мешке не утаишь?

Шила в мешке не утаишь!

До поры остры топоры?

Топоры остры до поры.

Топоры остры до поры?

До поры остры топоры.

Около кола — колокола?

Около кола — колокола.

б)

Вопрос-удивление

Утверждение

В печурке три чурки, три гуся, три утки?
В печурке три чурки, три гуся, три утки!

Съел молодец три пирога с пирогом, да все с творогом?
Съел молодец три пирога с пирогом, да все с творогом!

в)
Утверждение-восхищение
Сомнение-недоверие

На дворе - трава, на траве - дрова.
На дворе - трава, на траве - дрова.

Дрова вдоль двора! Дрова вширь двора!
Дрова вдоль двора? Дрова вширь двора?

Стоит поп на копне, колпак на попе!
Стоит поп на копне? Колпак на попе?

Копна под попом! Сам под колпаком!
Копна под попом? Сам под колпаком?

Шагал шакал с кошелкой, нашел кушак из шелка!
Шагал шакал с кошелкой, нашел кушак из шелка?

8. Произнесите фразу «Меня зовут (назовите себя)!» следующим образом:

- Громко, чтобы привлечь внимание к себе.
- Кратко и вежливо, чтобы не привлекать к себе особого внимания.
- Немного растянуто, чтобы подчеркнуть, какое у вас красивое имя.
- Смело и решительно, чтобы показать, что вы начинаете действовать.
- С угрозой, чтобы показать, что собеседники должны вас бояться.
- Виновато, чтобы показать, что вы пришли, чтобы повиниться за что-либо.

Представившись, произнесите после небольшой паузы какую-либо фразу для продолжения разговора. Например: - Меня зовут Саша. Можно сесть рядом с вами?

АРГУМЕНТАЦИЯ

1. Воспользуйтесь в аргументации приемом «Старайтесь показать реальную пользу для слушателей от ваших предложений или информации».

Образец выполнения задания:

Надо внимательно слушать прогноз погоды

Дорогие товарищи! Прошу вас внимательно слушать прогноз погоды. Прогноз погоды не мелочь, он касается каждого. Всегда нужно знать, какая

будет погода, чтобы правильно одеться. Мы должны знать, будет ли дождь, чтобы решить, брать ли с собою зонтик, надевать ли плащ. Зачем надевать теплые вещи или целый день носить с собой зонтик, если дождя не будет или будет тепло? В прогнозах погоды передают также штормовые предупреждения и инструкции населению, как себя вести (закрыть форточки и окна, при сильном ветре не подходить к окнам, отключить в квартире электроприборы, проследить, чтобы маленькие дети были дома). Если заранее знать об урагане и соблюдать меры предосторожности, ущерб от урагана будет минимальный.

Материал для выполнения задания:

- Не надо много смотреть телевизор.
- Пить молоко полезно.
- Вежливость позволяет добиваться многого.
- Вкладывать деньги в учебу важно и необходимо.
- Надо уметь говорить культурно.
- Надо уметь писать грамотно.
- Надо стараться получить как можно больше знаний.
- Необходимо уметь водить машину.
- Нужно уметь ездить на велосипеде.
- Сейчас необходимо знать иностранные языки.
- Каждый должен овладеть компьютером.
- Предпринимательство - выгодное дело для тех, у кого нет работы.

2. Подберите 3-4 аргумента к тезисам:

- Алкоголь сокращает жизнь.
- Каждый должен уметь водить машину или мотоцикл.
- Все должны заниматься спортом.
- Отдыхать надо в России.
- Мобильный телефон нужен каждому.
- Надо иметь дома собственную библиотеку.
- На Марсе нет жизни.
- Надо готовиться к семинарским занятиям.
- Необходимо каждый день делать зарядку.
- Читать книги – полезно.

Какие из них, с вашей точки зрения, сильные, а какие – слабые?

3. Превратите фразы в аргумент: развейте мысль таким образом, чтобы исходная фраза стала аргументом к какому-либо тезису. Используйте следующие средства связи частей высказывания: *поэтому, не удивительно, вот почему, отсюда следует, теперь становится понятным, теперь появляется возможность, именно из-за этого, а это приводит к тому, что* и т.д.

Образец:

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

- Вчера выпал снег.
- У самого опытного оратора могут быть неудачные выступления.
- Мы купили маленький телевизор.
- Люди стали значительно меньше читать.
- В России заметно возросло производство пива.
- Муниципальный транспорт во всех городах испытывает финансовые трудности.
- Молодежь стала более раскованной.
- Школьникам негде проводить свободное время.

4. Используйте прием «опережающего обсуждения возражений» в аргументации (приведите аргументы, лучше несколько).

- *(В беседе с родителями)* Сегодня я приду домой поздно, потому что.... Вы, конечно, скажете, что я обязан прийти рано, но ...
- *(В разговоре с преподавателями)* Преподаватели часто имеют любимых и нелюбимых студентов в группах... Конечно, преподаватели справедливо возразят, что.... , но...
- *(В разговоре с другом)* Я прошу тебя не звонить мне после десяти часов вечера. Ты, конечно, можешь сказать, что бывают срочные дела, но....
- *(В выступлении студента на собрании группы)* Я считаю, что нам необходимо остановиться в качестве предмета по выбору на риторике. Конечно, мне могут возразить, что этот предмет не такой важный, как экономика, но...

5. Используйте прием «опережающее обсуждение возражений» в рассказе:

- О сегодняшней погоде.
- О прошедшей дискотеке.
- О недавней лекции.
- О последних событиях в мире.

6. Используйте прием “Ссылайтесь на авторитеты” при аргументации следующих тезисов (воспользуйтесь цитатами, афоризмами):

- Учеба - основа всей дальнейшей жизни человека.
- Русский язык - один из самых красивых и богатых языков мира.
- Вежливость - важнейшее качество современного человека, помогающее ему установить хорошие отношения с окружающими.
- Старых друзей надо ценить.
- Прежде, чем что-то сделать, необходимо хорошо подумать.

1. Отвечайте на приводимые ниже утверждения «А это как сказать...» и приводите свои аргументы, опровергающие данное утверждение.

- Хорошо иметь кучу денег.
- Хорошо всегда выигрывать.
- Сидеть дома одному скучно.
- Хорошо иметь телефон.

- Боевики смотреть скучно.
- Хорошо иметь собаку.
- Хорошо, когда зимой много снега.
- Приятно, когда ты в жару ешь мороженое.

Продолжите упражнение в парах: один приводит тезис, а второй его опровергает. Предложите аналогичные собственные утверждения.

8. Закончите фразу, подобрав аргумент:

- Я очень люблю свою собаку, потому что она(какая? что делает для меня? как относится ко мне? и т.д.)
- Я не люблю собак, потому что ...
- Больше всего я люблю..., потому что....
- Больше всего я не люблю..., потому что...

9. Игра «У кого больше аргументов»: две команды по очереди приводят аргументы по каждому из тезисов. Победителем будет та команда, которая приведет больше аргументов

- Стипендию должны получать все, потому что...
- Не все могут быть отличниками, потому что...
- Читать полезно, потому что...
- Ссориться плохо, потому что....
- Хорошо иметь свою комнату дома, потому что...
- Нужно уметь водить машину, потому что...
- Хорошо, когда ты одет в джинсы и майку, потому что...
- Люблю гулять поздно вечером, потому что...
- Я имею право приходить домой поздно, потому что я....
- Мои родители часто не правы, потому что...
- Преподаватели не всегда справедливы к студентам, потому что...
- Списывать вредно, потому что...

РИТОРИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ

1. **Анафора** – это риторический прием, заключающийся в повторении слова, словосочетаний в начале нескольких предложений или их частей.

Преобразуйте высказывание в анафору, добавьте к каждому анафорическому высказыванию дополнительный аргумент или конкретизируйте его, чтобы получился законченный текст-аргументация.

Образец

Мы все любим смотреть кино, ходить в театр, слушать музыку. -

Мы все любим смотреть хорошее кино, настоящие художественные фильмы, трогающие душу человека;

Мы все любим ходить в театр, где можно отдохнуть душой и провести вечер с друзьями в общении с искусством;

Мы все любим слушать музыку, которая нам нравится, и хотим иметь возможность это делать тогда, когда нам захочется.

Но как мы можем в наших условиях это все сделать, когда в кино идут одни американские боевики, театры на грани закрытия, цены в кино и театр сплошь и рядом превышают возможности человека со средней зарплатой, а музыка, которая звучит по всем каналам, отвечает только самым невзыскательным вкусам.

Нам необходим телевизионный и радиоканал «Культура», который дал бы нам возможность приобщиться к лучшим образцам кино, театра и музыки.

Материал для выполнения задания:

- Я понимаю ваши сомнения, возражения, все недостатки предлагаемого мной метода, но это все-таки лучше, чем то, что мы имеем до сих пор.
- Мы все нуждаемся в спокойствии, в благополучии, в уверенности в завтрашнем дне.
- Мешает нам наша безответственность, недисциплинированность, неуважение друг к другу.
- Нам нужно изучить прошлый опыт нашей страны, опыт других стран, которые прошли через реформы, подобные нашим, а также возможные последствия реформа для нашей страны.
- Всем нам хочется жить в нормальных условиях, полноценно питаться, нормально отдыхать, иметь возможность получить хорошее образование.

2. Постройте свое выступление, используя прием анафоры:

Вредит нам наша...
Вредит нам...
Вредит нам
Однако нам поможет наша
Нам поможет наша....
Нам поможет наша...
Мы сделаем Россию великой страной!

Мы верим в.... нашей страны...
Мы верим в способность нашего народа....
Мы верим в возможность....
Мы верим в то, что наша страна...
Мы верим в то, что в нашей стране...
Россия будет великой страной!

Мы верим в нашу молодежь, потому что ...
Мы верим в нашу молодежь, потому что ...
Мы верим в нашу молодежь, потому что ...
Мы верим, что именно молодежь сделает нашу Россию великой страной!

Нам надо опираться на...
Нам надо опираться на...
Нам надо опираться на...
Нам надо опираться на...
И тогда все у нас получится!

3. Произнесите панегирик (хвалебную речь) России, используя в выступлении прием анафоры. Воспользуйтесь образцом, расширьте его.

Нам давно пора избавиться от комплекса национальной неполноценности.

У нас прекрасные ученые, которые

У нас замечательные....

У нас прекрасные...

У нас великолепные...

Наши ... лучше американских.

Наши....

Наши....

Мы великолепно умеем собираться в решительный момент,

Мы прекрасно умеем...

Мы прекрасно можем...

Мы умеем отлично...

Мы умеем прекрасно...

.....

Да здравствует Россия!

4. Эпифора – повторение слова или словосочетания в конце каждой части высказывания или группы высказываний.

Постройте свое выступление, используя прием эпифоры.

Почему у нас за все надо платить?

... - плати,

.... - плати,

.... - плати,

.... - плати.

Почему за все это мы должны платить? Ведь мы все платим налоги и уже за все это заплатили государству. Почему мы должны платить за это второй раз?

Государство должно не сокращать сферу бесплатных услуг, предоставляемых своим гражданам, а расширять ее.

Сколько еще времени мы будем у нас в стране слышать окрики чиновников разного ранга: «Кто вам это разрешил?»

Что это за система, что мы должны на все спрашивать разрешения у чиновника?

Надо тебе ... - спроси разрешения у чиновника,

Хочешь ... - спроси разрешения у чиновника,

Решил - спроси разрешения у чиновника,

Захотел - спроси разрешения у чиновника.

Ведь на все это есть соответствующие разрешительные законы. Почему мы не можем получать все, что разрешено этими законами автоматически? Почему у нас фактически не действует принцип «Разрешено все, что не запрещено» ?

5. Градация – риторический прием, заключающийся в таком расположении слов, чтобы каждое последующее было выразительнее, сильнее предыдущего.

Используйте градацию:

Образец: *Мои оппоненты называют это недостатками. Но это не просто недостатки, это даже не ошибки, это настоящее преступление.*

- Они говорят, что к этому человеку надо принять меры. К нему не просто надо принять меры, его нужно....., его надо
- Начальство говорит, что на это дело нужна значительная сумма. Эта сумма не просто значительна, она ... , она ... для нашего бюджета.
- Она не просто симпатичная, она, она просто ...

6. Вы завершаете свое публичное выступление. Постройте заключительную фразу с использованием приема градации. Используйте слова и выражения, приведенные в скобках. Если необходимо, измените конструкцию фразы.

Это не просто..... это....., это..... это, наконец, просто - ...! (халатность, ошибка, недостаток в работе, преступление, непредусмотрительность, невнимательность к выполнению своих должностных обязанностей, вопиющее равнодушие к судьбам людей, небрежность)

Надо полностью исключить возможность повторения подобных ситуаций в будущем!

Я не просто тексты современной поп-музыки, я их..... , я их я их я их просто ...! (равнодушен, не люблю, не выношу, не терплю, ненавижу, видеть и слышать не могу, испытываю отвращение, презираю, не испытываю интереса).

Мы должны вернуться к музыке с осмысленным текстом!

Такое поведение депутата Думы не просто..., оно....., оно....., оно....., оно....! (неприлично, безобразно, нечестно, возмутительно, недопустимо в его положении, преступно)

Мы должны принять немедленные меры , чтобы отозвать этого депутата из состава Думы!

19.3.4 Тестовые задания

Выберите правильный вариант ответа:

1. Закон края гласит
 - лучше запоминается информация в начале и в конце выступления
 - главную мысль надо преподносить в начале и в конце выступления
2. Нисходящая аргументация более эффективна
 - в заинтересованной аудитории
 - в незаинтересованной аудитории
3. Идеи, высказываемые оратором, чаще принимаются не критически
 - в женской аудитории
 - в мужской аудитории
4. Для того, чтобы выступление было эффективным, надо смотреть
 - на всех слушателей попеременно
 - на заинтересованных слушателей
5. Индуктивная аргументация более эффективна
 - в мужской аудитории
 - в женской аудитории
6. Риторика зародилась
 - в Древней Греции

- в Древнем Риме
- 7. Намеренное затягивания сообщения важной или интересной мысли – это
 - прием авансирования
 - прием акцентирования
- 8. Такое построение публичного выступления, при котором главная мысль преподносится в начале и в конце выступления – это
 - краевая конструкция
 - рамочная конструкция
- 9. В критически настроенной аудитории более эффективна
 - односторонняя аргументация
 - двусторонняя аргументация
- 10. Использование юмора – это эффективный прием
 - привлечения внимания
 - поддержания внимания
- 11. Цель зачина
 - привлечь внимание аудитории
 - поддержать внимание аудитории
- 12. Позиция оратора на фоне двери – это
 - сильная коммуникативная позиция
 - слабая коммуникативная позиция
- 13. В ходе выступления надо привлечь
 - произвольное внимание
 - послепроизвольное внимание
- 14. Приведение в качестве доводов известных афоризмов – это
 - сильные аргументы
 - слабые аргументы
- 15. Диалогизация выступления предполагает
 - оратор задает вопросы и сам же на них отвечает
 - оратор задает вопросы, аудитория отвечает
- 16. Основоположник риторики
 - Аристотель
 - Цицерон
- 17. Какой способ публичного речевого воздействия чаще срабатывает в многочисленной аудитории
 - убеждение
 - внушение
- 18. Более разнообразной и увлекательной надо делать
 - первую половину выступления
 - вторую половину выступления
- 19. Во время выступления рекомендуются
 - открытые жесты
 - закрытые жесты
- 20. Чем больше слушателей в аудитории, тем
 - выше ее общий интеллектуальный уровень
 - ниже ее общий интеллектуальный уровень
- 21. На митинге обязательно надо
 - приводить аргументы
 - выдвигать простейшие призывы в эмоциональной форме
- 22. Ваши слушатели затеяли дискуссию. Кому вы предоставите слово первому
 - вашему стороннику
 - вашему противнику

23. Выводы, подтвержденные экспериментальной проверкой – это
 - сильные аргументы
 - слабые аргументы
24. Предпочтительнее жестиковать
 - одной рукой
 - обеими руками
25. Митинговое выступление – это
 - разновидность агитационного выступления
 - протокольно-этикетного выступления
26. В устном выступлении более предпочтительны
 - короткие фразы
 - длинные фразы
27. При обращении к аудитории предпочтительнее использовать
 - местоимение «вы»
 - местоимение «мы»
28. Прием «провокации» используется
 - при организации дискуссии
 - при ответах на вопросы аудитории
29. В устном публичном выступлении более предпочтительно использование
 - глаголов
 - отглагольных существительных
30. На митинге необходимо ориентироваться
 - на более высокий уровень слушателей
 - на более низкий уровень слушателей

19.3.4 Перечень заданий для контрольных работ

Вариант1

Переделайте письменный текст в устный:

1. Костюм пришел в гардероб женщины из мужской одежды в двадцатом веке. Вначале это были жакет с длинной юбкой, очень элегантные, лишь отдаленно напоминающие мужской прототип. В 30 – 40 е годы прошлого века появился женский костюм с юбкой, жакет которого выглядел очень мужественно, с расширенным плечевым поясом и с использованием жестких плечевых накладок. Женские костюмы с брюками в те же годы активно пропагандировали самые стильные и смелые (Дитрих, Шанель), но это воспринималось лишь как экстравагантный эпатаж своенравных звезд. И лишь в конце прошлого века сочли допустимым ношение женщинами брючных костюмов в официальных местах.

2. Водоросли обладают очень ценными свойствами - сужают поры. Именно поэтому они представляют собой идеальное средство для ухода за проблемной кожей. Водоросли усиливают способность кожи удерживать воду, в результате чего она становится более гладкой, приобретая здоровый вид и нежно-розовый оттенок.

Кроме того, водоросли активизируют процесс усвоения целлюлозы, а также способствуют сгоранию жиров и помогают довольно успешно бороться с целлюлитом. Существуют специальные серии лечебной косметики, содержащие

морские водоросли, в которые входят кремы для лица, гели для массажа, шампуни, маски, эмульсии и пены для ванн, а также многие другие препараты.

3. Богат археологическими памятниками Данковский район Липецкой области. Здесь, у села Долгое, была обнаружена стоянка, относящаяся к эпохе неолита. Первой находкой оказался большой глиняный сосуд с острым днищем, украшенный сплошными ямками и наполненный многочисленными костями животных, костяными гарпунами, при помощи которых люди ловили рыбу. Долговская неолитическая стоянка оказалась местом долговременного обитания охотников и рыболовов. Наличие черепков глиняной посуды говорит об освоении техники лепки глиняных горшков, которые украшались ямками и оттисками гребенчатого штампа. Кроме керамики в раскопках Долговской стоянки обнаружены многочисленные изделия из кости и рога: орудия труда (шилья, мотыги, кирки, лопатки-копалки), оружие (кинжалы, рогатины, наконечники стрел), украшения (подвески, нашивки на одежду). Очень интересны амулеты, изготовленные из зубов животных, гребенчатые штампы из кусков расколотых клыков кабана и панциря черепахи.

Как известно, в эпоху неолита главенствующая роль в обществе принадлежала женщине. Был период матриархата. В связи с этим очень ценной и интересной находкой явился так называемый «жезл начальницы рода», изготовленный из рога благородного оленя, украшенный геометрическим резным орнаментом. На стоянке обнаружены целые склады кремня, из которого изготавливались различные изделия: кремневые наконечники стрел и дротиков, ножи, скребки, резцы, отбойники. О наличии древнего искусства свидетельствуют находки минеральных красок разных цветов и каменной плитки для их растирания.

Вариант 2

Переделайте письменный текст в устный:

1. Товарный знак и знак обслуживания, которыми маркируются производимые товары и оказываемые услуги, являются активным связующим звеном между изготовителем и потребителем, выступая в роли безмолвного продавца. Наряду с отличительной функцией, популярный товарный знак вызывает у потребителей определенное представление о качестве продукции. Одной из важных функций товарного знака является также реклама выпускаемых изделий (отсюда второе название - рекламное обозначение), поскольку завоевавший доверие потребителей товарный знак способствует продвижению любых товаров, маркированных данным знаком. Известно также, что на мировом рынке цена изделий с товарным знаком в среднем на 15-20% выше, чем анонимных товаров. Наконец, товарный знак служит для защиты выпускаемой продукции на рынке и применяется в борьбе с недобросовестной конкуренцией.

2. Родиной риторики считается Древняя Греция. В V веке до нашей эры в Греции были распространены города-государства, в которых развивалась рабовладельческая демократия. Чтобы привлечь на свою сторону народ (демос), надо было уметь красиво и убедительно излагать свои идеи. Публично решались не только политические вопросы, но и совершался суд. Прокуроров не существовало, и обвинителем мог выступить любой человек; обвиняемый тоже защищался сам, поэтому те, кто обладал даром слова, умел расположить к себе

слушателей, оказывался в более выгодном положении. Все это и определило широкое развитие искусства красноречия – риторики.

3. Изучение физических процессов, позволяющих некоторым людям “видеть” окружающий мир с плотно завязанными глазами, началось более ста лет назад. Известные физики Дж.Дж.Томсон, О.Лодж и В. Крукс сделали смелое для своего времени предположение, что редкие маги в ярмарочных балаганах, что удивляют веселящийся народ, не подсматривают сквозь хитро устроенную повязку на глазах, а действительно различают окружающие предметы без помощи глаз. На вопрос, как они это делают, маститые ученые так и не нашли ответа. Не сумели пока на него ответить и современные исследователи в крупных университетах, научно-исследовательских и технологических институтах многих стран. Пока что наиболее ощутимым результатом этих работ стало обозначение загадочного феномена научным термином – экстрасенсорное восприятие. Иначе говоря, распознавание окружающего мира не с помощью пяти известных органов чувств, а посредством неких полей, окружающих человека и составляющих его информационно-энергетическую ауру.

19.3.6 Темы рефератов

История судебной риторики
История академической риторики
История богословско-церковной риторики
История военной риторики
История социально-политической риторики

19.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Оценка знаний, умений и навыков, характеризующая этапы формирования компетенций в рамках изучения дисциплины, осуществляется в ходе текущей и промежуточной аттестации.

Текущая аттестация проводится в формах тестирования, письменных работ (контрольных работ и самостоятельных работ).

Промежуточная аттестация может включать в себя теоретические вопросы, позволяющие оценить уровень полученных знаний, и практическое задание, позволяющее оценить степень сформированности умений и навыков.

При оценивании используется следующая шкала:

5 баллов ставится, если обучающийся демонстрирует полное соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателям, свободно оперирует приобретенными знаниями, умениями, применяет их при решении практических задач;

4 балла ставится, если обучающийся демонстрирует соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателям, но допускает незначительные ошибки, неточности, испытывает затруднения при решении практических задач;

3 балла ставится, если обучающийся демонстрирует неполное соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателям, допускает значительные ошибки при решении практических задач;

2 балла ставится, если обучающийся демонстрирует явное несоответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателям.

При сдаче экзамена:

оценка «отлично» – 5 баллов,

оценка «хорошо» – 4 балла,

оценка «удовлетворительно» – 3 балла,

оценка «неудовлетворительно» – 2 балла.

При сдаче зачета:

«зачтено» – 3-5 баллов,

«не зачтено» – 2 балла.