МБОУ Военно-морской лицей имени адмирала флота Н.Д. Сергеева

**РИТОРИКА**

Учебно-методический комплекс для учащихся 10-11 классов общеобразовательных школ

Хабаровск, 2012

Составитель: Никонова Лариса Владимировна,

учитель русского языка и литературы

Программа подготовки с учетом специфики обучения уч-ся 10-11 классов. Представлены требования к речевой подготовке обучающихся, определены цели и задачи курса, содержание разделов и тем, основная и дополнительная литературы.

Программа предназначена для учащихся 10-11 классов.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩИЕ ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ
2. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
3. УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА
4. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ И ИНДИВИДУАЛЬНАЯ РАБОТА
5. ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ ПО КУРСУ РИТОРИКИ
6. КРАТКИЙ СЛОВАРЬ РИТОРИЧЕСКИХ ТЕРМИНОВ
7. ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ
8. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЛИТЕРАТУРА

1.**ОБЩИЕ ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ**

Риторическое образование в современном обществе является необходимым условием формирования личности, способной активно отстаивать словом свою позицию, убеждать, проявлять себя как «языковая личность» (Ю. Н. Караулов). Низкий уровень речевой подготовки ограничивает возможность самореализации человека. Современная концепция риторики определяется следующим образом: риторика есть теория и практическое мастерство целесообразной, воздействующей, гармонизирующей речи1. Целью риторики является обучение основам речемыслительной деятельности, оказание помощи в формировании навыков свободного владения речью в различных ситуациях.

Владение устным и письменным словом становится существенным признаком образованного человека. В связи с этим чрезвычайно актуальной представляется проблема риторического образования учащихся. Программа направлена на то, чтобы научить учащихся эффективно и целенаправленно пользоваться речью в коммуникативно-речевых ситуациях, добиваться поставленной цели, достигать наилучших результатов.

**Целью** изучения дисциплины «Риторика» является как воспитание общей речевой культуры будущих специалистов в разных областях знаний и овладение умениями рационального речевого поведения в различных ситуациях общения. Поэтому она имеет практическую (в том числе профессионально-практическую) направленность. Основные понятия рассматриваются в предлагаемой программе в тесной связи с психологией: сущность общения, коммуникативно-речевая ситуация, коммуникативная интенция (намерение), речевое воздействие, психологические особенности личности говорящего.

**Задачи дисциплины:**

- познакомить учащихся с основными речеведческими знаниями (о речи, ее разновидностях, качествах) ;

- научить учащихся производить риторический анализ текста звучащей речи, анализировать публичные высказывания и свою собственную речь;

- дать основы знаний и умений, которые понадобятся будущим выпускникам в их профессиональной деятельности.

**Учащиеся должны знать:**

- истоки и важнейшие этапы развития ораторского искусства;

- основные законы современной общей риторики и принципы их реализации;

- основные виды и особенности публичных выступлений;

- основы полемического мастерства и правила ведения спора;

**Уметь:**

- формулировать конкретную тему и цель выступления;

- выстраивать логику и композицию выступления;

- отстаивать профессионально свои взгляды в спорах, дискуссиях;

- вести квалифицированно деловые беседы, переговоры.

**Иметь навык:**

- подготовки и произнесения различных по цели публичных речей.

- эффективно и правильно владеть словом

1 Педагогическое речеведение. Словарь-справочник.-Изд.2-е, испр. И доп. /Под ред. Т.А. Ладыженской и А.К. Михальской; сост. А.А. Князьков.-М.: Флинта, Наука, 1998.-312с. С.203-204

3.**УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА**

**Тема 1. Предмет риторики и основные этапы ее развития.**

Греческие софисты – родоначальники ораторского искусства. Относительность истины в риторике софистов. Сократ – ученик и критик софистов, мастер иронии и диалога. Теория красноречия Платона. Ораторское искусство Демосфена. Аристотель и его «Риторика» как первая теория науки о красноречии. Развитие греческой риторической традиции в Древнем Риме. Риторический идеал Цицерона. Речевое искусство в середине века и в новое время. М.В. Ломоносов – основоположник теории ораторского искусства в России. Учебники по риторике М. Сперанского, А. Мерзлякова, Н. Кошанского. Университетское (академическое) красноречие. Русское судебное красноречие. П.С. Пороховщикова и А.Ф. Кони. Причина возрождения интереса к речевому искусству с начала ХХ века. Определение и разделы современное риторики.

Литература:

1. *Античные риторики* /Под ред. А. А. Тахо-Годи. М., Изд-во Моск. Ун-та, 1978. – 352 с.
2. *Михальская А. К.* Основы риторики: Мысль и слово. – М.: Просвещение, 1996. – 416 с.
3. *Рождественский Ю.В.* Теория риторики. Издание 2-е, исправленное. –М.: Добросвет, 199, -482с.

**Тема 2. Законы современной общей риторики. Требования к поведению говорящего.**

Первый закон – диалогическое взаимодействие участников речевой ситуации: внимание к адресату, близость содержания речи интересам адресата, конкретность. Второй закон – закон продвижения и ориентации адресата. Третий закон – эмоциональность речи. Четвертый закон – закон удовольствия. Стратегии речевого поведения. Чувство аудитории, и принцип коммуникативного сотрудничества в публичной речи.

Психологические особенности личности говорящего, оказывающие воздействие на слушающих. Эффективность речи и личность говорящего. Обаяние и его проявление в речи. Речевой артистизм. Уверенность говорящего и «право на речь». «Ораторский страх». Стресс и его влияние на речевое поведение Способы борьбы со стрессом. Дружелюбие в поведении говорящего. Искренность в речевом поведении. Объективность говорящего. Увлеченность предметом речи.

Литература:

1. *Михальская А. К.* Основы риторики: Мысль и слово. – М.: Просвещение, 1996. – 416 с.
2. *Баева О. А.* Ораторское искусство и деловое общение: Учеб. Пособие. – Мн.: ООО «Новое знание», 2000. – 328 с.; ил.

**Тема 3. Техника звучащей речи.**

Особенности устной речи. Речь как словесное действие, как речевой поступок, направленный на достижение цели, на изменение ситуации. Физиологические системы голосоречевого аппарата: энергетическая, генераторная, резонаторная и артикуляционная.

Понятия физиологического и фонационного дыхания. Голос и его роль в словесном действии. Опора звука – основа силы, полетности и благозвучности голоса. Диапазон как совокупность звуков, используемых речевым голосом. Роль силы голоса в речевом действии. Диалектическое единство темпоритма речи как важное выразительное средство речи.

Артикуляция – работа произносительных органов при образовании звуков речи. Характерные группы речевых отклонений в бытовой речи. Дикция – четкость речи. Исправление дикционных недостатков. Техника скороговорения. Приемы тренинга.

Мелодика как важнейший инструмент интонации. Логические такты, логические центры, логические центры, логические паузы. Мелодические конструкции повествовательного, вопросительного предложений. Интонирование знаков препинания. Голосовая подвижность разговорных интонаций.

Литература:

1. *Никольская С. Т.* Техника речи (Методические рекомендации и упражнения для лекторов.) М., «Знание», 1978. – 80с. (Методика лекторского мастерства и ораторского искусства).
2. *Савкова З. В.*Искусство оратора Учебное пособие – е-е издание доп. – СПб Знание, 2003 – 246с.
3. *Савкова З. В.* Энергия живого слова. - СПб.: Знание, 1991 – 32с.

**Тема 4. Изобретение содержания речи (инвенция).**

Что такое изобретение? Риторика и логика. «Общее место» (топ) как смысловая модель. Топика. Топ «род и вид» («разновидности»). Топ «определение», его структура и место в речи. В топ «целые-части» и мастерство детали. Топы «признаки», «качества», «функции» и принципы их пользования в речи. Топы «сравнение» и «противопоставление»: поиски сходства и различия. Разновидности типа «причина – следствие». Топы «как?», «где?», «когда?». Топ «пример» и его место в речи. Топ «свидетельство» и принципы его использования. Топ «имя» как источник изобретения содержания. Метод «дерева» при составлении смысловой схемы речи.

Литература:

1. *Михальская А.К.* Основы риторики: Мысль и слово. – М.: Просвещение, 1996. – 416с.
2. *Савкова З. В.* Искусство оратора Учебное пособие. Издание доп. – СПб Знание, 2003 – 246с.

**Тема 5. Требования, предъявляемые к речи.**

Что такое культура речи. Основные качества речи (точность, понятность, чистота, правильность). Способы толкования слов: логическое определение, описательные и синонимический способы. Владение литературными нормами произношения как непременное условие культуры речи. Лексические нормы. Морфологические нормы. Синтаксические нормы. Содержание понятия «орфоэпия». Основные орфоэпические правила. Говоры и диалекты. Подвижность ударения русской речи. Функциональные стили речи. Индивидуальные стиль речи оратора.

Литература:

1. *Баева О. А.* Ораторское искусство и деловое общение: Учеб. Пособие. – Мн..: ООО «Новое знание», 2000. – 38с.; ил.
2. *Введенская Л. А., Павлова Л. Г.* Культура и искусство речи: Современная риторика. \_ Ростов-на-Дону. Издательство «Феникс». 1995. – 576с.

**Тема 6. Риторические фигуры и тропы (элокуция)**

Понятие риторического тропа. Метафора, ее структура и риторические функции. Виды метонимии и их употребление в речи. Ирония и парадокс как риторические средства. Риторическая сила иносказания: намек. Понятие риторической фигуры. Антитеза. Градация. Повтор. Период как средство ритмизации речи и его роль в ораторской практике. Риторическое восклицание и риторический вопрос. Риторическое обращение. Введение чужой речи. Фигуры, создающие эмоциональный контакт с адресатом. Риторический эскиз речи.

Литература:

1. *Введенская Л. А., Павлова Л. Г.* Культура и искусство речи: Современная риторика. \_ Ростов-на-Дону. Издательство «Феникс». 1995. – 576с.
2. *Михальская А.К.* Основы риторики: Мысль и слово. – М.: Просвещение, 1996. – 416с.

**Тема 7. Основы мастерства публичного выступления.**

Причины возрастания роли публичной речи в современном обществе. Способы речевого воздействия на личность. Общие требования к публичному выступлению.

Психологические трудности публичного выступления. Позиции оратора в ходе публичного выступления. «Борьба» слушателей с оратором. Виды публичных выступлений и их психологические особенности. Процесс подготовки оратора к выступлению и его психологические составляющие. Работа оратора по управлению вниманием аудитории. Юмор в публичном выступлении.

Принципы выбора и расположения материала. Части (этапы) речи, их функции и задачи оратора. Способы формирования выступления и заключения. Методы изложения материала в главной части. Переходы между частями. Составление риторического эскиза публичного выступления.

Литература:

1. *Гандапас Р.* Камасутра для оратора. Десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично. – М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2005. – 272с.
2. *Савкова З. В.* Искусство оратора Учебное пособие – е-е издание доп. – СПб Знание, 2003 – 246с.
3. Секреты ораторского мастерства/Пер. с англ. *Е. А. Бакушева*; Худ. Обл. *М. В. Драко*. – Мн.: ООО» Попурри», 2003. – 272 с.: ил.
4. *Ханин М. И.* Практикум по культуре речи, или Как научиться красиво и убедительно говорить: Учеб. Пособие. – СПб.: «Паритет», 2003. – 192с.

**Тема 8. Невербальные средства общения.**

Принципы оценки невербального поведения партнера и способы контроля собственного поведения. Психологический атлас проявлений человеческого тела. Жесты и стойка выступающих. Поза и походка. Дискуссии. Наиболее типичные состояния партнера в процессе общения.

Физическое поведение перед аудиторией – важный фактор эффективности общения. Предкоммуникативный период и настройка внутреннего инструмента творчества. Психическая и физическая подготовка к речи. Действенность выхода. Походка оратора – показатель образа мыслей. Необходимость начальной паузы и визуального знакомства с аудиторией. Активность позы. Уместность и выразительность жестов, мимики и движений. Язык жестов. Словарь ораторских жестов.

Литература:

1. *Квиллиам С.* Тайный язык жеста и взгляда: Пер. с англ. – М.: Ниола-Пресс, 1998. – 144с.: ил.
2. *Пиз А.* Язык жестов. Перевод с англ. – Воронеж: НПО «МОДЭК», 1992. – 218с.: ил.
3. *Поваляева М. А., Рутер О. А.* Невербальные средства общения / Серия «Высшее образование». – Ростов н/Д: Феникс, 2004. -352с.
4. *Уайтсайд Р.* О чем говорят лица. – СПб: Питер Пресс, 1996. – 160с. – (Серия «Сам себе психолог»)

**Тема 9. Вопросно-ответная форма речевой коммуникации.**

Сущность и логическая структура вопроса. Классификация вопросов. Общие правила постановки вопросов и специфика их применения. Ответы, их виды. Правила формулирования ответа. Принципы ответа оратора на вопросы в ходе публичного выступления. Технические приемы ответов на «трудные вопросы». Вопросно-ответная форма. Вопросы как средство манипулирования собеседником.

Литература:

1. *Бредемайер К.* Черная риторика: Власть и магия слова / *Карстен Бредемайер*; Пер. с нем. – 4-е изд., переработанное – М.: Алышна Бизнес Букс, 2006. – 184с. – (Серия «Мастерство работы со словом»).
2. *Михальская А.К.* Основы риторики: Мысль и слово. – М.: Просвещение, 1996. – 416с.

**Тема 10. Основы полемического мастерства.**

Спор – как особый вид речевой коммуникации. Из истории искусства спора. Разновидности спора. Цели спора и его структура. Основные правила ведений спора. Основные вида аргументов, структура и виды доказательства. Требования, ошибки и уловки, относящиеся к тезису и аргументации. Ошибки и уловки, относящиеся к демонстрации.

Полемические приемы. Позволительные и непозволительные приемы ведения спора. Нелояльные (психологические) уловки в споре. Конструктивная и конфликтная стратегия в споре. Контрприемы против некорректного ведения спора. Искусство отвечать на вопросы. Речевое поведение в споре.

Литература:

1. *Баева О. А.* Ораторское искусство и деловое общение: Учеб. Пособие. – Мн.: ООО «Новое знание», 2000. – 328с.; ил.
2. *Винокур В. А.* Уловки в споре. – СПБ.: Речь, 2005. – 142с.
3. *Поварнин С. И.* Спор. О теории и практике спора. – СПб.: Лань, 1996. – 160с.

**Тема 11. Деловое общение.**

Виды делового общения. Понятие деловой беседы. Виды деловых бесед: кадровые, дисциплинарные, проблемные, организационные, творческие, беседы с посетителями. Подготовка к беседе, процесс беседы и тактика завершения. Консультирование как специфическая форма делового общения. Этапы консультирования. Приемы снятия психологического напряжения. Деловые совещания и психологические особенности. Типы совещаний и подготовка к ним. Различные методики ведения совещаний: методика номинальной группы, мозговой штурм (брейнсторминг), методика ответов по кругу. Наиболее характерные типы поведения участников обсуждения. Тактики проведения переговоров. Основные правила ведения телефонных переговоров.

Литература:

1. *Баева О. А.* Ораторское искусство и деловое общение: Учеб. Пособие. – Мн.: ООО «Новое знание», 2000. – 328с.; ил.
2. *Бороздина Г. В.* Психология делового общения: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 224с.

**Краткий словарь риторических терминов**

**Гипотеза** – вероятное предположение о причине каких-либо явлений, достоверность которого при современном состоянии производства и науки не может быть проверена и доказана, но которое объясняет данные явления, без него необъяснимые; прием познавательное деятельности.

**Действенная речь** – речь, которая вызывает необходимый эффект и оказывает нужное оратору влияние на аудиторию.

**Деление** – логическая операция, раскрывающая объем понятия.

**Демонстрация** – способ логической связи тезиса с аргументами.

**Доказательство** – логическое рассуждение, в процессе которого подтверждается истинность или ложность какой-либо мысли с помощью других положений, проверенных наукой и конкретной практикой.

**Единство слова и дела** – общественный и моральный принцип обобщенно выражающий общечеловеческую нравственную норму, моральное требование верности слову.

**Закон мышления –** внутренняя, существенная, устойчивая, необходимая, повторяющаяся связь между элементами мысли и самими мыслями

**Златоуст**{*устар. и иронич.*} – красноречивый оратор.

**Изящное** – разновидность красоты, выражающаяся в завершенности, легкости, ловкости движений, пропорциональности форм предметов и явлений действительности или живых существ.

**Ирония** – термин, обозначающий разновидность комического, а также один из способов создания комедийного образа.

**Комическое** – одна из основных эстетических категорий, отражающая жизненные явления, характеризующиеся внутренней противоречивостью, несоответствием между тем, чем они являются по существу, и тем, за что они себя выдают.

**Краснобай** – человек, которому присуще пустое красноречие, склонность к многословию.

**Культура речи** – владение нормами устного и письменного литературного языка, а также умение использовать выразительные языковые средства в разных условиях общения в соответствии с целями и содержанием речи.

**Манеры** – способ держать себя, внешняя форма поведения, обращения с другими людьми.

**Метафора** – перенесение свойств одного предмета (явления) на другой по принципу их сходства в каком-либо отношении или контрасту.

**Метонимия** – замена одного слова другим на основе связи их значений по смежности.

**Мышление** – высшая форма активного отражения объективной реальности, состоящая в целенаправленном и обобщенном познании субъектом существенных связей и отношений предметов и явлений, в творческом созидании новых идей, в прогнозировании событий и действий.

**Навыки** – действия, который человек настолько усвоил в процессе длительного упражнения, что начал осуществлять их более или менее автоматизировано.

**Нормы языка** – общепринятые в общественно-речевой практике правила произношения, грамматики и словоупотребления.

**Обобщение** – логическая операция перехода от видового понятия к родовому путем исключения из содержания данного видового понятия его видообразующего признака.

**Обоснованность** – такое качество правильного логического мышления, которое свидетельствует о том, что в рассуждении все мысли опираются на другие мысли, истинность которых доказана.

**Ограничение** – логическая операция перехода от родовых понятий к видовым путем прибавления к содержанию родового понятия видообразующего признака.

**Определение, или дефиниция** – Логическая операция, которая раскрывает содержание понятия либо устанавливает значение термина.

**Оратор** – тот, кто произносит речь, выступает с речью, а также тот, кто обладает даром произносить речи, красноречием.

**Панегирик** – похвальное слово оратора в честь кого - или чего-нибудь.

**Пафос**–эстетический термин для обозначения единого эмоционального, интеллектуального и волевого устремления субъекта деятельности, выражающегося, во-первых, в характере и направленности самой деятельности (практической, ораторской, художественной) и, во-вторых в ее духовных продуктах (ораторских речах, произведения искусства).

**Побуждение** – чувственная форма, в которой проявляются мотив и намерение к совершению какого-либо поступка.

**Понятие** – логическая мысль о предмете, отражение предмета в его одном или нескольких существенных признаках.

**Правильность речи** – соблюдение норм современного русского литературного языка, воспринимаемых говорящими и пишущими в качестве образца, идеала или общепринятого обычая.

**Репутация** – сложившееся об окружающих мнение о нравственном облике того или иного человека, основанное на его предшествующем поведении и выражающееся в признании его заслуг, авторитета, в том, чего от него ожидают в дальнейшем, какая мера ответственности на него возлагается и как оцениваются его поступки.

**Речевая деятельность** – форма жизнедеятельности человека, представляющая собой соотносимую с действительностью целесообразную активность человека, направленную на удовлетворение потребности и заключающуюся в совершении действий с использованием ресурсов, средств языка.

**Речевое мастерство** – следование нормам литературного языка, а также умение выбирать из соответствующих вариантов наиболее точный в смысловом отношении, стилистически уместный, выразительный, доходчивый.

**Речь** – общение между людьми посредством языка.

**Риторика** – теория красноречия, наука об ораторском искусстве.

**Род красноречия** – разновидность речевой деятельности, характеризующаяся определенной сферой общественной деятельности, в которой протекает речевое общение, и общностью его цели.

**Синекдоха** – вид метонимии, употребление названия части вместо целого, частного вместо общего или наоборот.

**Софизм** – логическая уловка, умышленно ошибочное рассуждение, которое выдается за истинное.

**Тезис** – положение, истинность или ложность которого требуется доказать,

**Темперамент** – природные особенности поведения, типичные для данного человека, проявляющиеся в динамике, тонусе и реакции на жизненные воздействия.

**Точность речи** – смысловая адекватность, уместность избранного слова теме и цели высказывания, ситуации, аудитории, для которой произносится речь.

**Тропы** – обороты речи, в которых слова или выражения употреблены в переносном значении в целях достижения большей художественной выразительности.

**Убежденность** – субъективное отношение человека к своим поступкам и взглядам, в котором проявляется его уверенностью собственной правоте.

**Уважение** - одно из важнейших требований нравственности, подразумевающее такое отношение к людям, в котором практически признается достоинство личности.

**Умозаключение** – форма мышления, посредством которой из одного или нескольких суждений, связанных между собой, с логической необходимостью выводится новое суждение.

**Фигура речи** – синтаксическая конструкция, имеющая эмоционально-экспрессивную окраску.

**Формально-логический закон** – закон структурно-смысловой связи элементов мысли между собой, придающий ей определенную форму, посредством которой выражается содержание мысли.

**Функциональный стиль** – определенная разновидность литературного языка, которая включает не все средства национального языка, а лишь те, которые наиболее успешно обслуживают данную, определенную сферу общественной деятельности.

**Эллипсис** – пропуск слов или предложений, которые легко подразумеваются.

**Эпифора** – повтор слова или группы слов в конце нескольких стихов или фраз.

**Этикет –** совокупность правил поведения, касающихся внешнего проявления отношения к людям.

**Эффект речи –** достижение цели речи с помощью риторических средств, заключающихся в самой речи.

**Юмор** – особый вид комического, отличающийся от сатиры и иронии более мягким отношением к недостаткам жизненных проявлений людей, способный вызвать лишь незлобивую улыбку и основывающийся на использовании приемов остроумия или смысловой шутливой игры.

**Язык** – система знаков, используемая для целей коммуникации и познания людей.

7.**ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ**

Специфика предмета «Риторика» заключается в том, что его содержание осваивается только через деятельность. Обсуждение вопросов тем и выполнение заданий и упражнений позволит осуществить практический этап освоения риторического знания, сформировать необходимые риторические умения и навыки.

**Практическое занятие по теме 1.**

**Предмет риторики и основные этапы ее развития.**

*Вопросы для обсуждения:*

1. Когда и где зародилось искусство красноречия? Что этому способствовало?
2. Как и почему связаны риторика и демократия? Что имеют в виду, когда говорят, что риторика – дитя и условие демократии?
3. Назовите наиболее известных ораторов Древней Греции. Чем они прославились?
4. Какой вклад в развитие теории красноречия внес Аристотель?
5. Назовите наиболее известных ораторов и теоретиков ораторского искусства Древнего Рима. Каков их вклад в развитие риторики?
6. Как развивалась риторика в середине века? Почему в 18-19 веках риторика начинает восприниматься как схоластическая, ненужная дисциплина?
7. Какова роль «Краткого руководства к красноречию» М. В. Ломоносова в истории русской речевой культуры?
8. Почему в судьбе русской риторики во второй половине 19 века наступил кризис? В чем он проявлялся?
9. Назовите основные причины возрождения риторики в начале 20 века.
10. Что изучает современная общая риторика?

*Задания и упражнения:*

1. Согласны ли вы с утверждением Цицерона: «Есть два искусства, которые могут поставить человека на самую высокую степень почета: одно – искусство полководца, другое искусство хорошего оратора?» Обоснуйте свою точку зрения.
2. Постарайтесь назвать человека (политика, деятеля культуры, журналиста или просто популярную личность), который, по вашему мнению, наделен выдающимся даром слова. Какие именно особенности его речи вам импонируют? Есть ли среди часто выступающих по радио или ТВ людей такой, чья речь вам неприятна? Почему? Расскажите о своих наблюдениях и впечатлениях (3-5 минут). Условия: 1 – в своих оценках будьте тактичны; 2 – судите не о лицах, а о речи; 3 – постарайтесь избегать резкости, излишней категоричности; 4 – говорите как можно конкретней.
3. Аристотель определял риторику как способность находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета. Составьте и произнесите РЕЧЬ (3-5 мин.) с целью доказать или опровергнуть выбранное вами высказывание. Найдите для этого все возможные способы убеждения. По древней традиции эта речь будет совещательной, т.е. в ней надо склонить или отклонить от чего-либо, дать совет; ее назначение – раскрыть пользу или вред. Возможные темы для выступлений:

*«Человек, который может любить – может все» (Л. Толстой).*

*«Я люблю в человеке возможность возвысить его» (Сент -Экзюпери).*

*Дьявол с Богом борется, и полем битвы являются сердца людей» (Ф.М.Достоевский).*

*Из личных свойств непосредственнее всего способствует нашему счастью веселый нрав» (Шопенгауэр)*

*«Какою мерою мерите, такою и вам отмерится» (Евангелие).*

*«Против человеческой глупости бессильны даже боги» (Шиллер).*

*«Не сотвори себе кумира» (Библейское изречение)*

*Существует только один способ стать хорошим собеседником – уметь слушать (Морли).*

*Никакая внешняя красота не может быть полной, если она не оживлена красотой внутренней (Гюго)*

*…Опыт – сын ошибок трудных (Пушкин).*

*Музыка – универсальный язык человечества. (Лонгфелло)*

**Практическое занятие по теме 2.**

**Законы современной общей риторики. Требования к поведению говорящего.**

*Вопросы для обсуждения:*

1. Почему первый закон риторики назван законом гармонизирующего диалога? В каком отношении к нему находятся остальные три закона? Раскройте риторический смысл терминов «гармонизирующий» и «диалог».
2. Какие принципы речевого поведения должен соблюдать говорящий, чтобы «возбудить в слушателе его собственное внутреннее слово»?
3. Как поставить «портрет» вашего будущего слушателя (адресата)?
4. Почему второй закон риторики назван законом продвижения и ориентации адресата? Как его выполнять?
5. О чем гласит третий закон риторики? Как она называется?
6. Назовите и сформулируйте четвертый закон риторики. Возможно ли его проявление в непринятых или трагических ситуациях?
7. Как четыре закона риторики отражают общий риторический принцип гармонии речевого события? Каков «вклад» каждого из законов в создание этой гармонии?
8. Какие правила речевого поведения нужно выполнять, чтобы соблюдать принцип коммуникативного сотрудничества?
9. Какое риторическое умение (и свойство говорящего) отражает принцип коммуникативного сотрудничества? Как называется это умение и свойство в ораторском искусстве? Какими средствами оно создается? Как использовать эти средства в публичной речи?
10. Как говорящий может влиять на гармонию речевого события? Может ли он активно создавать эту гармонию? Как? (Назовите черты личности и речевого поведения, которые особенно важны для этого.)
11. Почему в ситуациях публичной речи говорящий нередко испытывает стресс? В чем проявляется это состояние? Какие еще речевые ситуации порождают стресс? Приведите примеры.
12. Как проявляется этика речевого поведения (в частности, ораторского) в соблюдении говорящим риторических требований искренности? Дружелюбия? Объективности? Заинтересованности?

*Задания и упражнения:*

1. Подготовьте по каждому из четырех законов риторики короткое выступление с подзаголовком: «На то и закон, чтобы его нарушать». В каждом выступлении (5-7 минут) опишите смысл одного из законов и приведите ваши соображения (и доказательства, если вы с законом не согласны) или наблюдения по поводу того, как данный риторический закон в реальной жизни нарушается и к чему это приводит.
2. Для практической отработки качеств, необходимых говорящему, важно стремиться обнаружить в себе и развивать те личностные свойства, которые способствуют эффективности речи. По поводу каждого качества, важного для говорящего (обаяние, артистизм, уверенность, дружелюбие, искренность, объективность, заинтересованность, увлеченность), подготовьте выступление, содержание которого складывается из двух частей (рабочий регламент 5 минут):
3. ваше мнение о верности описанных нами наблюдений и закономерностей; приведите свои наблюдения за окружающими, за выступающими по ТВ и т.п.;
4. ваше мнение о себе: насколько развито у вас в данный момент то или иное из рассмотренных свойств; нужно ли вам совершенствовать его? Какое из правил для вас самое трудное? Легкое? Актуальное?
5. Подготовьте также короткое выступление (5 минут) на тему: «Черты личности, влияющие на успех устного выступления».
6. На занятиях.
7. Послушайте подготовленные выступления об отдельных качествах, необходимых говорящему. Проанализируйте, как в речи выступающего проявляется именно то свойство, о котором он говорит.
8. Послушайте речи о совокупности черт, определяющих личность оратора. После каждого выступления скажите, какое из качеств говорящего особенно важно развивать выступающему. Что у него хорошо получается? Обсудите его мнение. Сравните разные точки зрения.
9. Упражнения для развития коммуникативности.

Общие требования к выполнению упражнений:

1. Будьте как можно более естественны – будьте самим собой, не пытайтесь изобразить оратора.
2. Следите за тем, чтобы установить зрительный и голосовой контакт со слушателями.
3. Говорите как можно проще; представьте себе, что ваша речь – продолжение общей беседы, ее эпизод, а не отдельное выступление.

*Упражнение 1.*

Один из учащихся выходит к преподавательскому столу, другие с места, подняв предварительно руку, задают ему любые вопросы, но такие, которые требуют более или менее развернутого ответа. Внимание! Вопросы должны быть тактичны.

*Упражнение 2.*

Преподаватель предлагает одну или несколько тем, каждый выходит и комментирует ее. Требуется непосредственная, естественная, личная речевая реакция на предложенную тему (не относитесь к вашему комментарию как к выступлению на речевые средства, которыми пользуетесь).

Темы для комментария:

а) Какую ситуацию считаете опасной в вашей жизни?

б) Что вас больше все в жизни обидело?

в) Опишите самый смешной случай в своей жизни.

г) Что вас больше всего волнует (в данный момент, в данный период жизни)?

*Теоретические обоснования*. Почему предлагаются именно такие темы? Это не случайно. Цель этого упражнения – вызвать спонтанную речевую реакцию, чтобы речь, произносимая перед аудиторией, приблизилась по своему характеру к разговорной.

**Практическое занятие по теме 3.**

**Техника звучащей речи.**

*Задания и упражнения:*

Изучив методические приемы тренинга, простроенные на опосредствованном воздействии на работу голосо-речевого аппарата, ежедневно тренироваться, хорошо понимая целевые установки каждого упражнения, зная результат к которому надо стремиться.

Составить индивидуальный «блок голосо-речевой разминки», направленный на исправление недостатков дыхания, голосоведения, дикции. «Блок голосо-речевой разминки», составляется в следующей последовательности:

*Дыхательная гимнастика:* упражнения, тренирующие три типа выдыхания

*Формирование голоса на мягкой атаке:* упражнения, построенные по типу «стона»

*Опора звука:* упражнения, построенные по типу «подлаивания».

*Дикционный тренинг:* серия упражнений, тренирующих четкое произнесение отдельных звуков речи, во всевозможных сочетаниях, в словах, фразах, стихотворных текстах.

*Исправление голосо-речевых недостатков:* свистящих з и с, дзяканья и тсякания, смягчение шипящих согласных; снятие напряжения, обогащение индивидуального тембра грудным резонированием, прикрытие «белого» звука и т. д.

В целях развития речевого слуха, воспитания чувства фонетического состав слова систематически вести «полевые записи», фиксируя услышанные слова, фразы, звуковой состав которых искажен говорящим (выпадение или замена согласных звуков и их групп, выпадение гласных, целыхслогов и даже частей слова из словесного комплекса). Ежемесячно записывать это в «Антисловарь».

Составить карточки с текстами и графическими изображениями их ме-

лодического звучания .Тренироваться в их воспроизведении.

Вырабатывать навык выделения ударного слова путем понижения тона голоса, где бы это ударение ни стояло: в конце, середине или начале фразы.

Овладеть искусством тембрирования на специально подобранных текстах. Полезно повторять какую-либо фразу, текст с различным настроением: подавленным, приподнятым, веселым, меланхолическим, шутливым, гневным, энергичным, благодушным, раздраженным, радостным, грустным, трагическим, комическим.

Сочинять или находить в литературе тексты, которые можно использовать для развития диапазона, силы голоса, темпо - ритма и т.д. Тренировать технику и выразительность звучащего слова, создавая свой, индивидуальный «блок голосо - речевой ритмики».

Последовательность расположения упражнений для развития того или иного навыка:

1 цикл - Дыхательная гимнастика.

2 цикл - Свобода дыхания.

3 цикл - Опора звука.

4 цикл - Собранность и звонкость голоса.

5 цикл - Дикционная четкость.

6 цикл – Мелодика и логика речи.

7 цикл - Диапазон голоса.

8 цикл – Сила голоса.

9 цикл – Темпо -ритм голоса.

10 цикл – Эмоциональный тембр.

В ходе работы одни упражнения могут заменяться другими, развивающими те же свойства и качество речи. «Блок разминки» более полным создается для ежедневной тренировки. В сокращенном же варианте – для того ,чтобы приводить «в рабочее состояние» голосо - речевой аппарат непосредственно перед выступлением.

**Практическое занятие по теме 4.**

**Изобретение содержания речи (инвенция).**

*Вопросы для обсуждения:*

1. Какую роль играет в этом каноне этап «изобретение»? В чем состоит деятельность говорящего (ритора) на этом этапе?
2. Как «размножаются» идеи?
3. Что такое «общие места» (в классической и старой отечественной риторике)? Какое значение приобрело это понятие в риторике современной?
4. Почему понятие «общее место» получило отрицательно – оценочное значение?
5. Как поставить смысловую схему речи по рекомендациям М.В. Ломоносова?
6. Как еще можно составить смысловую схему развития идей (терминов) речи?
7. В чем суть риторического (смыслового) анализа речи (речевого произведения, текста)?
8. Что такое риторический смысловой эскиз речи? Как его разработать?

*Задания и упражнения:*

1. Воспользуйтесь топом «род и вид», «разновидности», «размножая» следующие «идеи»: дружба; зависть; любовь; страх; страсть. Составьте смысловые схемы речей.
2. Найдите в толковом словаре определения значений слов правда, истина, справедливость. Какое из них можно счесть более общим? Сравните с высказыванием известного отечественного философа, социолога, публициста XIX в. Н.К. Михайловского: «всякий раз, когда мне приходит слово правда, я не могу не восхищаться его поразительной внутренней красотой (…). Кажется, только по-русски истина и справедливость называются одним и тем же словом и как бы сливаются в одно великое целое. Правда - в этом огромном смысле слова - всегда составляла цель моих исканий».

Сформулируйте собственное определение каждого из трех понятий.

1. Составьте наборы аргументов (причин и следствий) и приведите эти наборы в систему (так, чтобы последовательность причин и следствий, представляющих собой содержание темы, была организована не случайно, а упорядоченно) для указанных ниже тем.
2. *Мы рождены для общества. (Н.М. Карамзин)*
3. *Prima commendatio adolescentum proficiscitur a modestia. (Cicero.)-*

*Лучшее украшение для юноши – скромность (Цицерон.)*

1. *Корень учения горек, но плоды его сладки (Исократ).*

Наборы (системы) причин и следствий предварите кратким анализом темы. Задание выполняется письменно.

**Практическое занятие по теме 5.**

**Требования, предъявляемые к речи.**

*Вопросы для обсуждения:*

1. От чего зависит точность речи?
2. Какие приемы используют ораторы, добиваясь точности выражения мысли?
3. Что определяет ясность, понятие речи?
4. Расскажите о словах ограниченной сферы употребления.
5. Что такое иноязычная лексика, и на какие группы по степени проникновения в русский язык она делится?
6. Охарактеризуйте способы объяснения слов.
7. Что понимается под чистотой речи?
8. Перечислите разновидности норм русского языка, иллюстрируйте их примерами.
9. В чем заключается особенность ударения в русском языке?

*Задания и упражнения:*

Совершенствуя свой фонематический слух, составлять «Антисловарь» отклонений от орфоэпических норм звучания речи.

Составить карточки со словами на различные правила произношения (не скрывая нормы звучания) и на занятиях с группой, встав на место педагога, проверять по этим карточкам степень усвоения правил произношения товарищами. Это задание на практике закрепляет знание правил и, кроме того, активно тренирует слух.

Составить карточки из слов, вызывающих затруднение в постановке ударений (красивее, мизерный, баловать, иначе, приговор, петля, квартал, на двери, передали, ходатайство...).

Если у самого есть отклонения от норм произношения, то создать личную таблицу тренинга и заниматься по ней.

*Упражнение «Под покров».* Цель его – убрать полногласие в речи (когда все слоги произносятся в той же скорости, объеме, а иногда и качестве: мАгАзИн, бАрАбАн), избавиться от манеры особенно растягивать предударную гласную (пАдем пАсмотрим кинокАртину), надо пытаться произносить слово так, чтобы все неударные слоги как бы собирались «под покров» ударяемого, бежали под него, «как цыплята под наседку» (С. Волконский).

Включите в работу кисть руки и, произнося слова, сжимайте пальцы в кулак, как бы собирая все звуки, не давая ни одному из них «выскочить»: РепертуАр. АбитуриЕнт. Выспался. НагулЯлся. РазворАчивайтесь!.. ВодоворОт. ОгородИть. КОлокол…

*Упражнение «Слова-стрелы».*

Представьте, что в руках у вас лук. Натягивайте тетиву и пускайте слова-стрелы. Наконечник стрелы – ударный слог. За ним летят, собранные воедино, все звуки слова. Ударный собирает и несет их за собой, где бы они ни стояли: в начале, середине или конце слова:

Слово, собранное, звонкое, с четкими согласными, с острым наконечником – ударным слогом летит вперед. Все спаяно с центром слова – сосредоточием его жизни.

На все недостатки в произносительных нормах надо самому придумывать упражнения и, играя, совершенствовать культуру звучащего слова.

**Практическое занятие по теме 6.**

**Риторические фигуры и тропы (элокуция)**

*Вопросы для обсуждения:*

1. Каково отношение теоретиков и практиков к выразительности ораторской речи?
2. Что такое «выразительность речи»?
3. Охарактеризуйте основные средства выразительности.
4. Расскажите об использовании в речи пословиц, поговорок, крылатых слов, фразеологических выражений.
5. Приведите свои примеры использования средств речевой выразительности.

*Задания и упражнения*:

1. Используйте приведенные ниже темы (или придумайте свои) для выполнения следующего задания: подобрать к названному в теме объекту (предмету, явлению) подходящее сравнение (метафору) и дать его в развернутой форме. Постарайтесь построить на основании найденного образа короткую речь, посвященную взятому явлению (3-5 минут).

*Темы: Скука. Фантазия. Бедность. Богатство. Дети. Мода. Талант*.

1. Составьте сами рекламу (текст и описание видеоряда) для предмета или продукта который вам активно не нравится. Какие тропы вы будете при этом использовать? (Реклама не должна «впрямую ругать» этот предмет, напротив, постройте текст так, чтобы говорилось противоположное тому, что подразумевается: используйте иронию).
2. Какие риторические фигуры и тропы можно обнаружить в следующих изречениях:

*Отойди от зла и сотвори благо* (источник – Библия);

*Орлам случается и ниже кур спускаться, но курам никогда до облак не подняться (из басни Крылова «Орел и куры»);*

*О люди! порождения крокодиловы! (Шиллер.»Разбойники»);*

*Не вливают молодое вино в мехи старые (Евангелие. Матф.9 . 17);*

*Тьмы низких истин мне дороже нас возвышающий обман (Пушкин).*

4.Составьте самостоятельно несколько периодов по предложенным моделям и темам.

*Тема*. Чтобы хорошо говорить, нужно много учиться.

*Модели*. 1. Чтобы…, чтобы…, чтобы…, нужно много учиться.

*Пример*. Чтобы хорошо говорить, чтобы уверенно и легко владеть словом, чтобы превратить его в действительный и послушный инструмент, нужно много учиться.

*Модели*.

1. Если не…, если не…, если не…- невозможно научиться хорошо говорить.
2. Чтобы говорить как…; чтобы как…; чтобы… как…, нужно много учиться.
3. Если вы хотите научиться хорошо говорить, если…, если…, придется много учиться.
4. Чем больше вы…, чем прилежней…, чем чаще …, тем скорее вы научитесь хорошо говорить.
5. Кто…, кто…, кто…, тот в конце концов научится хорошо говорить.
6. Я так …, я с таким рвением…, я столько…, что надеюсь научиться хорошо говорить.
7. Сколько я ни…, сколько ни…, как ни…, до сих пор не могу научиться хорошо говорить.
8. Как…, как…, как…, так и мы делаем все, чтобы научиться хорошо говорить.

Предложите свои темы и постройте периоды по всем моделям, данным в данном упражнении.

**Практическое занятие по теме 7.**

**Основы мастерства публичного выступления**

*Вопросы для обсуждения:*

1. Охарактеризуйте основные понятия ораторского искусства.
2. Что представляет собой повседневная подготовка к выступлениям?
3. Назовите этапы подготовки ораторской речи. Какие рекомендации необходимо соблюдать на каждом этапе?
4. Раскройте содержание понятия <<композиция речи>>. Перечислите общие принципы построения выступления.
5. Дайте характеристику основных элементов композиции: вступления, главной части, заключения.
6. Какие факторы влияют на установление контакта между оратором и слушателями? Какие приемы управления аудиторией вы знаете?

*Здания и упражнения:*

1. Подготовьте информационную речь (5 мин.). Обоснуйте актуальность выбранной темы. Используйте во вступлении приемы привлечения внимания аудитории. Придумайте заключительные фразы речи. Составьте и сообщите аудитории план речи. Учтите, что ваша аудитория – слушатели группы.

*I.Примерные темы для информационной речи*

- События в нашей стране

- События за рубежом

- Новости науки и техники

- Новости культурной жизни города

- Спортивные новости

- Новинки литературы

- Системы ЭВМ

*II. Схема оценки информационной речи*

1.Тема и цель.

Интересны? Уместны? Актуальны?

2.Вступление.

Интересно ли? Использован ли прием привлечения внимания?

Не слишком ли длинно?

3.Главная часть.

Продуман ли план? Весь ли материал относится к делу? Достаточно ли примеров? Конкретно ли содержание? Достигнута ли цель?

4.Заключение.

Ясно? Есть ли обобщение сказанного?

5.Произношение.

Уверен ли говорящий в себе? Правильна ли поза? Жесты? Удачен ли темп речи? Монотонно? Есть ли контакт с аудиторией? Есть ли речевые ошибки?

6.Советы выступающему.

*III. Памятка*

«Информационная речь с первого до последнего слова – продукт обдуманного плана. Иначе она не будет ни интересна, ни ясна. Достичь того и другого можно, если она построена с учетом интересов слушателя, на целесообразном сочетании элементов нового и старого, конкретна в частностях и в целом, если она поддерживает ощущение поступательного движения, использует моменты конфликтно-драматического порядка, создает в аудитории все нарастающее ожидание, завершаемое развязкой.

Вступление следует подобрать и проработать так, чтобы оно вызвало внимание, приподняло интерес, пояснило намерения автора. Главная часть должна быть разбита в соответствии с определенным планом и с учетом тематического задания, состава аудитории и обстановки.

В заключении еще раз поясняется поставленная цель, поднимается на высшую ступень интерес слушателей, подчеркивается смысл речи и делается все возможное, чтобы создать у аудитории надлежащее настроение» (П. Сопер).

1. Подготовьте агитационную речь (убеждающую или призывающую к действию) на 5 минут. Выберите тему речи. Уточните ее формулировку. Определите аудиторию, для которой предназначена ваша речь. Продумайте систему логических и психологических доводов.

*I.План агитационной речи*

1. Привлечь внимание вызвать интерес.

2. Охарактеризовать предмет речи, изложить основной тезис.

3. Привести аргументы для доказательства тезиса.

4. Сделать вывод. Сформулировать призыв.

*II. Примерные темы для агитационной речи*

- Прочтите книгу, статью.

- Посмотрите кинофильм, спектакль.

- Подпишитесь на газету, журнал.

- Сходите на концерт.

- Занимайтесь спортом.

- Посетите выставку.

- Занимайтесь риторикой.

*III. Схема оценки агитационной речи*

1. Тема и цель.

Подходят ли они аудитории?

1. Введение.

Интересно?

Вызывает ли желательную реакцию?

1. Главная часть.

Интересен ли материал? Правильны ли доводы? Достаточны ли аргументы? Целесообразны ли примеры?

1. Заключение.

Ясно? Убедителен ли призыв к действию?

1. Произношение.

Произнесена ли речь с убеждением? Правильна ли поза? Уместны ли жесты? Удачен ли темп речи? Есть ли речевые ошибки?

1. Советы выступающему.

*IV. Памятка*

«Агитационная речь требует от слушателей большего, чем другие виды речи. Если она не приводит к цели – это самая горькая из всех неудач оратора. Слушатели должны отозваться на призыв тут же, на месте, и от всей души. Их нужно заставить проникнуться доверием к вам и к тому, что вы говорите, доверием безусловным и идущим от доброй воли. Слушатели должны понять вас и преисполниться нетерпение сделать все, что вы от них хотите.

Что бы ни было избрано вами во вступительной части речи, к каким бы убедительным планам вы ни прибегали, каковы бы ни были ваши завершающие призывы, - все следует развивать в соответствии с той определенной реакцией аудитории, к которой вы стремитесь» (П. Сопер).

**Практическое занятие по теме 8.**

**Невербальные средства общения**

*Вопросы для обсуждения:*

1. Что понимается под невербальными средствами общения?
2. Какова сущность и роль параязыка в речевом общении?
3. Что такое мимика? Как она способствует эффективности общения?
4. Какие типы жестов бывают и чем они различаются?
5. Что надо знать о неусловных жестах?
6. Как надо понимать позовую активность оратора?
7. Что характерно в жестикуляции русских людей?
8. Что надо знать о мышечной свободе оратора в процессе выступления?

*Задания и упражнения:*

Рекомендуется помимо чтения специальной литературы заняться наблюдением за тем, как пользуются жестово-мимическими средствами общения те или иные ораторы. Полезно заняться самоконтролем. Выступить перед друзьями, знакомыми, попросив их проконтролировать вашу жестикуляцию. Самый эффективный контроль достигается при использовании видеомагнитофона. Неоднократно записывая и изучая свое поведение во время выступления, можно отчетливо увидеть все свои недостатки и достоинства.

**Практическое занятие по теме 9.**

**Вопросно-ответная форма речевой коммуникации**

*Вопросы для обсуждения:*

1. По каким основаниям классифицируются вопросы? Дайте типологию вопросов. Приведите примеры.
2. Дайте классификацию видов ответов. Приведите примеры.
3. Какое психологическое воздействие могут оказывать вопросы в процессе судопроизводства?

*Задания и упражнения:*

1. В предложенных текстах выделите:

- вопросы (высказывания, требующие ответа);

- риторические вопросы (высказывания, не требующие ответа).

2. В вопросах установите их видовую принадлежность:

- правильно – неправильно поставленные (корректные – некорректные);

- уточняющие – восполняющие;

- простые – сложные;

Вопросы риторические (не требующие ответа) преобразуйте в обычные (требующие ответа).

*Мог ли Гитлер победить Россию во Второй Мировой войне?*

*Когда и почему в этой войне наступил коренной перелом в пользу России?*

*Кому из нас не дорог родительский дом?*

*Может ли страус назвать себя птицей?*

*Каков диаметр у микроскопического квадрата?*

1. Выявите вопросы: а) правильно и б) неправильно поставленные (корректные и некорректные).

В правильно поставленных (корректных) вопросах найдите и выразите в ясной форме их базис (исходное) и искомое.

В неправильно поставленных (некорректных) вопросах установите, являются ли они:

- осмысленными, но с ложным либо противоречивым базисом;

- бессмысленными;

- провокационными;

- недоопределенными;

- тавтологичными;

*Между Ньютоном и Лейбницем долго тянулся спор о приоритете открытия дифференциального исчисления. Кто же из них совершил это открытие раньше?*

*Кто разгромил немцев под Москвой?*

1. В вопросах установите их видовую принадлежность:

- правильно – неправильно поставленные (корректные – некорректные) и, если корректные, в чем именно;

- уточняющие – восполняющие;

- простые – сложные.

**Практическое занятие по теме 10.**

**Основы полемического мастерства**

*Вопросы для обсуждения:*

1. Расскажите об истории искусства спора. Какие виды споров вы знаете?
2. Сформулируйте основные правила ведения спора, охарактеризуйте их.
3. Какие полемические приемы применяются в споре? Приведите примеры их использования.
4. Что представляет собой аргументация в широком смысле и какие виды ее существуют?
5. Чем отличается доказательство от видов аргументации?
6. Какова логическая структура доказательства?
7. Что такое тезис, какова его роль в доказательстве и каким требованиям он должен отвечать?
8. Что такое аргументы, каково их значение в доказательстве и каким требованиям они должны отвечать?
9. Что такое демонстрация, какова его роль в доказательстве и каким требованиям она должна отвечать?
10. Какие виды доказательства различают в зависимости от способа демонстрации?
11. Какие правила в доказательстве существуют по отношению к тезису, и какие ошибки здесь возможны?
12. Какие правила в доказательстве существуют по отношению к аргументам, и какие ошибки здесь возможны?
13. Какие правила в доказательстве существуют по отношению к демонстрации, и какие ошибки здесь возможны?
14. К каким уловкам нередко прибегают в споре недобросовестные полемисты? В чем суть этих уловок?
15. Приходилось ли вам сталкиваться с нечестными приемами противника? Как вы вели себя в подобной ситуации?

*Задания и упражнения:*

1. Какие риторические ошибки в формулировке тезисов допущены в примерах?
2. Спорт необходим для здоровья.
3. Люди должны жить в собственных домах.
4. Компьютер необходим каждому.
5. Курение вредит вашему здоровью.

Как сформулировать тезисы по-другому? Предложите свои варианты. Как можно опровергнуть эти тезисы?

1. Какие ошибки в аргументации можно заметить в примерах?
2. *Единообразные законы о браке – хорошие законы, поскольку законодательство, вносящее единство в нормы о браке, снижает количество разводов… А снижает оно количество разводов потому, что единое брачное законодательство стандартизирует нормы, относящиеся к заключению брака.*

(Поль Сопер. Основы искусства речи.)

1. *Мы стоим перед вопросом: «Должны ли мы держаться за полный опасностей индустриальный строй или вернуться к здоровому и прочному сельскохозяйственному обществу?»*

*(Там же)*

1. Какие ошибки в демонстрации содержаться в примерах?

1*.-Все от воспитания. Если человек вежливый, ясно, что он получил хорошее воспитание. Поэтому, когда я встречаю такого, как этот, я даже не сержусь, а просто думаю: «Родителям было не до него». Вы не согласны?*

*- Нет,- ответил логик.*

*- Почему, Вы не верите в воспитание?*

*- Я верю в воспитание. Но вы сказали <<поэтому>>, и мне показалось, будто вы считаете, что из того, что если человек вежливый, то он хорошо воспитан, следует, что если он невежливый, то воспитан плохо. Вот с чем я не согласен.*

2. *Все мои друзья и знакомые поддерживают демократов. Значит, каждый уважающий себя человек должен придерживаться такого же мнения.*

3. *Общие результаты выборов фальсифицированы, потому что на избирательных участках x, y, z обнаружены нарушения процедуры голосования.*

4. Докажите, что в основе большинства суеверий лежит логическая ошибка «после этого – не значит поэтому». Приведите примеры.

5. Докажите, что в приведенном ниже примере использованы иррациональные доводы. Какие? Есть ли здесь логические ошибки? Где?

*Мы сумели заработать деньги для себя, мы сумеем заработать их и для вас. Мы сделаем ваш ваучер золотым.*

1. Эвристическая игра «Лояльные и нелояльные уловки в споре»

**Практическое занятие по теме 11.**

**Деловое общение**

*Вопросы для обсуждения:*

1. Расскажите об особенностях организации и проведения различных видов деловых бесед.
2. Какие примеры рекомендуется использовать для нейтрализации психологических барьеров?
3. Назовите обязанности руководителя совещания и основные правила поведения его участников.
4. Изложите методику подготовки к деловым переговорам.
5. Какие тактические приемы используются в переговорах?
6. Сформулируйте общепринятые правила ведения телефонного разговора.

*Задания и упражнения:*

Тест «Моя тактика ведения переговоров»

(Выберите ответы «а» или «б».)

1.а. Обычно я настойчиво добиваюсь своего.

б. Чаще я стараюсь найти точки соприкосновения.

2.а. Я пытаюсь избежать неприятностей.

б. Когда я доказываю свою правоту, на дискомфорт партнеров не обращаю внимания.

3.а. Мне неприятно отказываться от своей точки зрения.

б. Я всегда стараюсь войти в положение другого человека.

4.а. Не стоит волноваться из-за разногласий с другими людьми.

б. Разногласия всегда волнуют меня.

5.а. Я стараюсь успокоить партнера и сохранить с ним нормальные отношения.

б. Всегда следует доказывать свою точку зрения.

6.а. Всегда следует искать общие точки зрения.

б. Следует стремиться к осуществлению своих замыслов.

7.а. Я сообщаю партнеру свою точку зрения и прошу его высказать свое мнение.

б. Лучше продемонстрировать преимущество своей логики рассуждения.

8.а. Я обычно пытаюсь убедить других людей.

б. Чаще я пытаюсь понять точки зрения других людей.

9.а. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.

б. Беседуя, слежу за развитием мысли собеседника.

10.а. Я отстаиваю свою позицию до конца.

б. Я склонен изменить позицию, если меня убедят.

Оценка ответов

Определите совпадения:

П (противоречиво): 1а, 2б, 3а, 4а, 5б, 6б, 7б, 8а, 9а, 10а.

С (сотрудничество): 1б, 2а, 3б, 4б, 5а, 6а, 7а, 8б, 9б, 10б.

Оцените, что преобладает в вашем собственным поведении (С или П), а также определите, на что вы больше ориентированы: на стремление во что бы то ни стало добиться победы, доказать свое (тактика противоборства, конкуренции, конфронтации) или на стремление к совместному решению проблемы (это ориентация на дело, на сотрудничество, кооперацию). Естественно, вторая тактика предпочтительнее.

1. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЛИТЕРАТУРА

*Основная:*

1. *Баева О.А*. Ораторское искусство и деловое общение: Учеб. пособие.- Мн.: ООО «Новое знание», 2000г. – 328 с.; ил.
2. *Введенская Л.А*..*Павлова Л.Г*. Культура и искусство речи: современная риторика.- Ростов-на-Дону. Издательство “Феникс”.

2005г г. – 576 с.

1. *Винокур В.А*. Уловки в споре.- СПБ.: Речь, 2005. 142 с.
2. *Михальская А.К*. Основы риторики: Мысль и слово. – М.: Просвещение, 2005г. – 416 с.
3. *Поварнин С.И*. Спор. О теории и практике спора. – СПБ.: Лань, 2004г. -160 с.
4. *Савкова З.В*. Искусство оратора Учебное пособие -2-е изддоп-СПБ Знание, 2003- 246с.
5. *Хазагеров Т.Г*., *Ширина Л.С.* Общая риторика: Курс лекций*;* Словарь риторических приемов / Отв. Ред. Е. Н. Ширяев. 2-е изд., перераб. и доп. Ростов н/Д: Феникс, 2005г.- 320 с. – (Учебники «Феникса»).
6. *Ханин М.И*. Практикум по культуре речи, или Как научиться красиво и убедительно говорить: Учеб. Пособие. – СПБ.: «Паритет», 2003.- 192 с.

*Дополнительная:*

1. *Александров Д. Н*. Самоучитель красноречия/Д.Н. Александров.- М.: ФАИР-ПРЕСС, 2003. -304 с.
2. Античные риторики/Под ред. А. А. Тахо-Годи. М., Изд-во Моск. ун-та, 2003г.-352 с.
3. *Бороздина Г.В*. Психология делового общения: Учебное пособие.- М.:ИНФРА-М, 2005г- 224 с.
4. *Бредемайер К*. Черная риторика: Власть и магия слова / Карстен Бредемайер; Пер. с нем.- 4-е изд., переработанное – М.: Алышна Бизнес Букс, 2006.- 184 с.- (Серия «Мастерство работы со словом»).
5. *Вагапова Д.Х*. Риторика в интеллектуальных играх и тренингах. - М.: Цитадель, 2006г.- 460 с.
6. *Гандапас Р*. Камасутра для оратора. Десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично. - М.:ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005.- 272 с.
7. *Квиллиам С*. Тайный язык жеста и взгляда: Пер. с англ. – М.:Ниола-Пресс, 2003г.- 144 с: ил.
8. *Леммерман Х*. Учебник риторики. Тренировка речи с упражнениями: Пер. с нем. – М.: Культура и спорт, ЮНИТИ; АО “Интерэксперт”, 2004г.- 255 с.
9. *Никифоров А.Л*. Общедоступная и увлекательная книга по логике, содержащая объемное и систематическое изложение этого предмета профессором философии. - М.: Гнозис, 2006г. -224 с.
10. *Никольская С.Т*. Техника речи (Методические рекомендации и упражнения для лекторов.) М., «Знание» 1978. – 80 с. (Методика лекторского мастерства и ораторского искусства).
11. *Пиз А*. Язык жестов. Перевод с англ.- Воронеж: НПО “МОДЭК”, 2005г. -218 с.: илл.
12. *Поваляева М.А*., Рутер О.А. Невербальные средства общения / Серия «Высшее образование».- Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 352 с.
13. *Рождественский Ю.В*. Теория риторики. Издание 2-е, исправленное.- М.: Добросвет, 2005г,- 482 с.
14. *Савкова З.В*. Энергия живого слова. – СПБ.: Знание, 2001.- 32 с.
15. Секреты ораторского мастерства/Пер. с англ. Е.А. Бакушева; Худ. обл. М. В. Драко. - Мн.: «ООО» Попурри», 2003.- 272 с.: ил.
16. *Смелякова З.С*. Деловой человек: культура речевого общения/ Пособие и словарь-справочник.- М.: КУбК-а, 2003г..- 192 с.
17. *Сопер П*. Основы искусства речи: Пер. с англ. – 2 испр. Изд. – М.: Прогресс; Прогресс-Академия, 2000г.- 416 с.
18. *Уайтсайд Р*. О чем говорят лица. – СПБ: Питер Пресс, 2003год. – 160с. – (Серия «Сам себе психолог»).