

*Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Российский университет дружбы народов»*

Факультет гуманитарных и социальных наук

Рекомендовано МССН

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины:

Ораторское мастерство: технологии публичного выступления

Рекомендуется для направления подготовки/специальности
50.03.01 Искусства и гуманитарные науки

Направленность программы (профиль)

Искусства и гуманитарные науки

1. Целью дисциплины: является теоретическая и практическая подготовка студента к активной речетворческой деятельности с целью формирования его личности и профессиональной компетентности.

Задачами дисциплины: - воспитание в учащихся представлений о значении языка как инструмента организации любой человеческой деятельности;

- передача знаний о практической роли языка в создании оптимальных форм общественных взаимодействий;
- формирование собственной речи учащихся как средства и способа выражения личности, орудия общения и обучения;

Результатами занятий по дисциплине должны стать:

- осознанное чувство языковой компетенции, уверенность в индивидуальном словоупотреблении;
- воспитанное ощущение русского слова, его стилистических и выразительных возможностей;
- понимание стиля и нормы поведения (которое бывает прежде всего речевым);
- воспитание вкуса, благопристойности и хорошего тона в общении с другими людьми.

2. Место дисциплины в структуре ОП ВО:

Дисциплина Ораторское мастерство: технологии публичного выступления относится к дисциплинам по выбору базовой части блока 1 учебного плана: Б1.В.ДВ.03.03

В таблице № 1 приведены предшествующие и последующие дисциплины, направленные на формирование компетенций дисциплины «Ораторское мастерство: технологии публичного выступления» в соответствии с матрицей компетенций ОП ВО.

Таблица № 1

Предшествующие и последующие дисциплины, направленные на формирование компетенций

№ п/п	Шифр компетенции	Предшествующие дисциплины	Последующие дисциплины (группы дисциплин)
Универсальные компетенции			
1	УК-2		Менеджмент в сфере культуры
2	УК-3	Основы риторики и коммуникации	Теория и практика межкультурной коммуникации
Общепрофессиональные компетенции			
1	ОПК-4	Основы риторики и коммуникации	
2	ОПК-7		Теория и практика межкультурной коммуникации; Менеджмент в сфере культуры

3	ОПК-8	Основы риторики и коммуникации	
4	ОПК-10		Менеджмент в сфере культуры

3. Требования к результатам освоения дисциплины:

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:
ОПК 5.

Выпускник, освоивший программу дисциплины, должен обладать профессиональными компетенциями (ОПК), соответствующими виду (видам) профессиональной деятельности, на который (которые) ориентирована программа бакалавриата:

Способность использовать в познавательной и профессиональной деятельности базовые знания в области гуманитарных, социальных, экономических и естественных наук (ОПК-5).

В результате изучения дисциплины студент должен:

1. иметь представление об искусстве ораторского мастерства, его культурно - историческом генезисе и месте в истории мировой культуры;
2. владеть основами выявления риторических аспектов литературы, журналистики, педагогики и других наук;
3. владеть умением использования речевых моделей и речевого этикета в контексте межкультурных коммуникаций.

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единиц.

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры			
				6	
Аудиторные занятия (всего)	32			32	
В том числе:	-	-	-	-	-
<i>Лекции</i>	16			16	
<i>Практические занятия (ПЗ)</i>					
<i>Семинары (С)</i>	16			16	
<i>Лабораторные работы (ЛР)</i>					
Самостоятельная работа с учетом аттестаций (всего)	76			76	
Общая трудоемкость	час	108		108	
	зач. ед.	3		3	

5. Содержание дисциплины

Это дисциплина, изучающая искусство речи, правила построения художественной речи, ораторское искусство, мировоззрение, красноречие.

5.1. Содержание разделов дисциплины

№ п/п	Наименование раздела дисциплины		Содержание раздела
I.	ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ КУРС	Риторика – наука убеждать	<p>Предмет риторики - речи, порожденные общественной потребностью. Роль риторики в системе знания. Риторика и логика, этика, философия, психология. Вклад величайших умов человечества в развитие риторики как науки и искусства.</p> <p>Умение убеждать - необходимое условие успешной деятельности. Аристотель, Демосфен, Цицерон о становлении оратора. Как научиться красноречию.</p> <p>Основной риторический закон - соответствие типа речи типу ситуации. Классификация речей по целеполаганию (Л.А. Муриной): информационные, убеждающие, побуждающие к действию, воодушевляющие, развлекающие, сокровенные.</p>
		История риторики	<p>Античная риторика. Зарождение риторики в Древней Греции. Законы Солона. Логографы. Двойная роль софистов. Диалектика Сократа. «Горгий» и «Федр» Платона.</p> <p>«Риторика» Аристотеля: риторика как искусство убеждения; виды речей; учение о принципах построения содержания и формы речи; композиция речи.</p> <p>Демосфен, его «филиппики». Личный пример Демосфена в работе над собой. Демосфен - образец высокой нравственности.</p> <p>Риторика Древнего Рима. Трактаты Цицерона «Об ораторе», «Брут», «Оратор». Квинтилиан и его «Руководство к ораторскому искусству».</p> <p>Риторика и политика, риторика и правосудие в античном мире.</p> <p>Риторика средних веков. Опасность сращивания риторики с софистикой и схоластикой. Богословие как основное приложение риторики.</p> <p>Риторика Возрождения. Риторика Ф.Ларошфуко, Ж.Лабрюйера, Б.Паскаля. Афоризм и максима как риторические структуры.</p> <p>Первые русские риторики. «Краткое руководство к красноречию» М.В.Ломоносова. Риторика М.М.Сперанского, И.С.Рижского, Н.Ф.Кошанского.</p> <p>Расцвет судебного и академического красноречия во второй половине XIX века. Риторика в XX столетии.</p>
		Приемы убеждения	<p>Правила Гомера, Сократа, Паскаля, имиджа и статуса, приятного собеседника, эмпатии, конфликтогенов, хорошего слушателя, удовлетворения потребностей, соответствия слова и пантомимики. Активные и запрещающие правила. Необходимые и достаточные условия наибольшей убедительности.</p> <p>«Тонкости» процесса убеждения. Риторические вопросы. «Словесный динамит». Ключевые слова. Инсценировки. Противопоказания в применении правил.</p> <p>Примеры применения правил убеждения в практической деятельности: на работе, в семье, в учебе, с детьми, в сфере услуг, в молодежной среде, в общественном транспорте, при купле-продаже, в суде и в рекламе.</p>
		Убеждающие	Основные виды убеждения. Информирование,

		воздействия	<p>разъяснение, доказательство, опровержение. Законы логики: тождества, противоречия, исключенного третьего, достаточного основания. Схема убеждения. Внушение.</p> <p>Использование сознательных и подсознательных сторон психики. Релаксация. Идентификация. Метод Сократа.</p> <p>Классификация собеседников. Тактика убеждения в зависимости от типа собеседника.</p> <p>Тезис, аргумент, демонстрация. Ошибки в построении тезиса. Требования к аргументам. Ошибки демонстрации.</p> <p>Способы доказательства. Индукция, дедукция, смешанный метод. Рассуждение по аналогии.</p> <p>Риторические методы: фундаментальный; извлечения выводов; сравнения; «да, но...»; бумеранга; игнорирования; «выведения»; опроса; кажущейся поддержки; противоречия.</p> <p>Спекулятивные приемы: преувеличение; использование авторитета; дискредитация собеседника; введение в заблуждение; отсрочка; апелляция; искажение; вопросы-капканы. Демагогические уловки.</p>
		Невербальные средства оратора	<p>Пантомимика - язык мимики, жестов и поз. Знание пантомимики как средство усиления воздействия речи и как способ узнать о состоянии слушателей. Значение наиболее употребительных жестов, поз и мимических реакций.</p> <p>Классификация риторических жестов: ритмические, эмоциональные, указательные, изобразительные, символические.</p> <p>Вербальные и невербальные средства. Сила улыбки. Как «сделать» хорошую улыбку и узнать, искренна ли она. Визуальный контакт. Позы и жесты. «Отзеркаливание». Взаимное расположение в пространстве. Межличностное расстояние. Внешний вид. Паузы. Пунктуальность.</p> <p>Эффекты восприятия: ореола, неудачника, порядка, проекции.</p> <p>Первое впечатление — из чего оно складывается. Ошибки первого впечатления под влиянием внешности, телосложения, взгляда, позы, голоса и речи, одежды, прически, очков, косметики, порядка поступления информации, дистанции между оратором и слушателями, окружающей обстановки, социального фона.</p> <p>Фактор оценивающего человека: проецирование, влияние контроля, стиля деятельности, степени уверенности, моральных установок.</p>
		Образ оратора	<p>Установки Аристотеля и Цицерона на произведение оратором приятного впечатления. Влияние впечатления на результат убеждения.</p> <p>Умение не только говорить, но и слушать оппонента. Эффективные приемы слушания. Рефлексивное и нерефлексивное слушание. Их виды и сфера использования.</p> <p>Скрытые комплименты. Интерес к собеседнику. Как часто следует обращаться по имени - отчеству. Приемы мгновенного запоминания имен.</p> <p>Искусство комплимента. Универсальность и сила воздействия этого приема. Определение комплимента, его отличие от похвалы и лести. Правила эффективного комплимента: фактическая основа, домысливание, краткость, недвусмысленность, комплимент собеседнику на фоне антикомплимента себе. Как часто следует говорить комплименты.</p> <p>Внешний вид делового человека. Одежда для успеха</p>

			делового мужчины и деловой женщины.
		Подготовка и проведение деловых бесед	<p>Деловой разговор, переговоры. Значение и особенности делового общения. Виды деловых бесед. Роль подготовки. Повторные беседы.</p> <p>Правила подготовки и проведения разговора: сформулируйте конкретные цели; составьте план; выберите время и место; создайте атмосферу доверия; подчините тактику целям; фиксируйте полученную информацию.</p> <p>Типы деловых бесед. Прием на работу. Поручение задания. Беседы при увольнении. Критика. Причины неудачной критики. Способы и правила созидательной критики. Как прекратить разговор, не обидев собеседника.</p>
		Искусство спора	<p>Эристика - искусство вести спор, полемику.</p> <p>Почему возникают споры. Классификация споров. Примеры споров - конструктивных и деструктивных.</p> <p>Опровержение высказываний оппонента. Опровержение тезиса. Критика аргументов и демонстрации. Классификация реальных ситуаций и способы их разрешения.</p> <p>Типичные замечания и их нейтрализация. Защита от некорректных собеседников.</p> <p>Технические уловки в споре. Позволительные уловки. Непозволительные уловки.</p> <p>Психологические уловки. Выведение из равновесия. Не дать опомниться. Отвлекающий маневр. «Ложный след». «Приманка». Ставка на ложный стыд. «Подмазывание» аргумента. Внушение. Работа «на публику». Ярлыки на аргументы. Ссылка на авторитеты. Аргументы «к личности», «к невежеству», «к состраданию», «к здравому смыслу», «к народу».</p> <p>Типы участников спора. Типология К.Юнга. Типология по особенности восприятия. Классификация участников спора.</p> <p>Принципы и правила ведения спора.</p>
		Публичная речь	<p>Особенности публичного выступления. Подготовка выступления. Текст речи. Сокращенная фиксация будущей речи: конспект, тезисы, план. Репетиция. Стержневая идея. Объем выступления.</p> <p>Техника выступления. Вступление. Роль первых слов. Привлечение внимания и интереса. Пауза перед началом выступления.</p> <p>Основная часть выступления. Методы изложения материала. Цифровой материал. Речевой инструмент. Шутки. Наглядный материал. Поза. Руки. Одежда. Жесты. Дыхание. Визуальный контакт. Заключительное слово.</p> <p>Психологические факторы публичной речи.</p> <p>Привлечение и удержание внимания.</p>
		Речевые средства оратора	<p>Что мешает восприятию речи. Словесные штампы, шаблонность, канцеляризм, вульгаризмы, жаргоны, многословие, слова-паразиты, неправильное произношение, злоупотребление иностранными словами. Плохая дикция.</p> <p>Что способствует убедительности речи. Богатство словаря. Литературный язык. Образность речи. Четкая дикция.</p> <p>Средства словесной образности (тропы) и фигуры речи.</p> <p>Искусство задавать вопросы. Классификация вопросов по П.Мицичу и Н.Энкельманну. Реплики, их классификация.</p>

			<p>Развитие возможностей речи. Характеристики и свойства голоса. Работа над дикцией. Гимнастика голоса.</p>
II.	ПРАКТИЧЕСКИЙ КУРС	Использование приемов убеждения в практической деятельности	<p>Оценка силы / слабости аргументов с точки зрения лица, принимающего решение. Переструктурирование порядка предъявления аргументов в соответствии с правилом Гомера. Конструирование «подтверждающих» вопросов, предваряющих основную часть беседы на профессионально ориентированную тему (по правилу Сократа).</p> <p>Корректировка высказываний, которые могут задеть достоинство адресата (нарушающих правило Паскаля).</p> <p>Выбор из предложенных вариантов начала коммуникации отрицательных примеров, понижающих статус говорящего или собеседника.</p> <p>Отработка приемов формирования положительного впечатления о говорящем:</p> <ul style="list-style-type: none"> • привнесение в речь благожелательных обращений; • обнаружение среди комплиментарных высказываний не вполне удачных (двусмысленных, назидательных и т.п.); • «конкурс комплиментов» (в том числе на фоне антикомплимента себе и с возможностью благоприятного домысливания); • создание речевых фрагментов на заданную тему, учитывающих интересы и ценностные ориентации аудитории (возрастные, профессиональные и т.п.). <p>Причинный анализ сюжетов, приведших к возникновению конфликта; проигрывание этих сюжетов с исключением конфликтогенов различных типов.</p> <p>Формирование вопросов - реплик к высказыванию, реализующих установки рефлексивного слушания.</p> <p>Трансформация повествовательных предложений в риторические вопросы.</p> <p>Анализ действенности правил убеждения в разнообразных ситуациях делового и неформального общения. Самостоятельный подбор обучаемыми этих ситуаций.</p>
		Невербальные средства оратора: оценка невербальных проявлений; демонстрация жестов, соответствующих их выступлению	<p>Интерпретация значений («чтение») наиболее распространенных и информативных жестов и поз, характеристик взглядов и мимических проявлений (диагностика состояний открытости и скрытности, неискренности; спокойствия и волнения; превосходства и подчинения; защиты и обороны; заинтересованности и скуки; раздумья и сомнения, несогласия и т.д.).</p> <p>Упражнения для выработки спокойного и доброжелательного взгляда. Произнесение речи с условием максимального зрительного контакта со слушателями.</p> <p>Отработка активной позы при слушании. Произнесение фрагмента выступления с правильной «организацией мизансцены» - выбором расположения в аудитории.</p> <p>Оценка невербальных проявлений оратора, выделение среди них нежелательных.</p> <p>Демонстрация ритмических, эмоциональных, указательных, изобразительных, символических жестов, соответствующих содержанию фразового материала.</p> <p>«Отзеркаливание» дружественных поз и жестов и нейтрализация отрицательных невербальных проявлений со стороны собеседника при инсценировании диалога.</p> <p>Составление партитуры произнесения речи с расстановкой наиболее значимых пауз, логических и психологических ударений, определением уместных жестов и мимических проявлений; озвучивание речи в соответствии с подготовленной партитурой.</p> <p>Выбор цветового решения одежды для выступлений</p>

			различного характера и продолжительности.
		Речевые средства оратора: подбор оптимальных вариантов и отработка	<p>Подбор альтернативных слов и выражений для замены стилистически неуместных. Упрощение высказываний, перенасыщенных терминологией.</p> <p>Сопоставление случаев употребления вводных слов: функционально оправданного и немотивированного («слова-паразиты»). Подбор вводных слов и выражений — расширение их запаса для предупреждения речевого однообразия.</p> <p>Сокращение выступления без ущерба для полноты изложения.</p> <p>Разграничение функционально оправданных и немотивированных повторов. Устранение повторов, свидетельствующих о бедности словарного запаса говорящего, путем нахождения синонимов (в том числе с использованием словарей).</p> <p>Подбор к одному и тому же предмету речи максимального числа эпитетов. Домысливание образов сравнения к заданным объектам. Поиск конкретных словесных образов для иллюстрации отвлеченных идей.</p> <p>Составление фигур градации из предложенных синонимов. Построение антитезы на основе предложенных или самостоятельно приведенных антонимов. Перестройка фраз с использованием инверсии для выделения значимых слов. Переформулирование повествовательных фраз с использованием вопросно - ответного хода для оживления изложения.</p> <p>Постановка говорящим открытых, закрытых, зеркальных, риторических и переломных вопросов.</p> <p>Отработка тактик парирования наиболее распространенных видов реплик и замечаний.</p> <p>Упражнения для постановки правильного дыхания, развития речевого дыхания. Выполнение упражнений для постановки голоса.</p> <p>Работа над дикцией. Артикуляционная гимнастика. Тренировочные упражнения на произнесение скороговорок, насыщенных звуками с различными артикуляционными характеристиками.</p>
		Публичная речь: подготовка и репетиция выступления	<p>Определение стержневой идеи выступления, ее варьирование для повторения и лучшего усвоения слушателями.</p> <p>Подбор точного, выразительного, заинтересовывающего названия выступления.</p> <p>Выделение ключевых слов в готовом фрагменте выступления. Написание и исполнение текста небольшого выступления на основе цепочки ключевых слов.</p> <p>Редактирование плана выступления, содержащего логические ошибки.</p> <p>Сопоставление различных форм сокращенной записи одной и той же речи (плана, тезисов, конспекта) и фиксация подготавливаемого выступления в этих формах с постепенной детализацией содержания.</p> <p>Свертывание предварительно подготовленного выступления с учетом изменения регламента.</p> <p>Использование в начале высказывания «зацепляющих крючков» - приемов привлечения внимания и интереса (начальной паузы, постановки вопросов, яркой иллюстрации, эпизода, юмористического замечания, цитирования и др.)</p> <p>Подготовка фрагмента основной части выступления на заданную тему с демонстрацией наглядности (графических,</p>

			<p>технических средств либо реальных экспонатов).</p> <p>Использование эффективных приемов построения заключительной части речи (резюмирования, показа перспектив, призыва к действию и др.).</p> <p>Озвучивание одной и той же фразы в различной тональности (мажорной или мрачной; просительной, предостерегающей или сердитой). Составление и произнесение микротекстов на предложенную тему с определенной эмоциональной интонацией.</p> <p>Реализация «приема эллипса» для усиления контакта со слушателями.</p> <p>«Ораторский турнир»: публичное выступление, составление коллективной рецензии на него с учетом содержания, логики, композиции, стиля речи и ее произнесения. Создание индивидуальных планов речевого совершенствования.</p>
		Диалогическая речь: основные приемы ведения переговоров, искусство спора	<p>Проверка соответствия примеров речевой аргументации требованиям формальной логики (основным логическим законам, требованиям к тезису, аргументам и демонстрации) с указанием обнаруженных ошибок.</p> <p>Квалификация использованных в убеждающих речах видов аргументов, этическая оценка степени их допустимости. Дополнение приведенного рационально-логического доказательства эмоционально-риторической аргументацией - доводами, обращенными к чувству.</p> <p>Нахождение в предложенных текстах способов опровержения и полемических приемов, их характеристика. Опровержение с предварительным акцентированием «области согласия».</p> <p>Моделирование ситуаций применения в споре позволительных уловок и защиты от непозволительных.</p> <p>Сопоставительная оценка набора речевых формул обмена мнениями (категоричного и смягченного выражения несогласия; ввода аргументов; реагирования на излишне эмоциональную тональность; завершения спора), выбор из их числа этически приемлемых и психологически действенных.</p> <p>Деловая игра «Дискуссия». Организация дискуссии по следующим фазам: постановка проблемы, аргументация, опровержение и контраргументация (серия монологов и реплик-утверждений и монологов и реплик-отрицаний, а также вопросов обеих сторон); подведение итогов, выработка решения.</p> <p>Анализ хода дискуссии с логической, этической и психологической точек зрения, выявление сознательных и невольных отступлений от принципов и правил ведения спора.</p>

5.2. Разделы дисциплин и виды занятий

	Название разделов, дисциплин и тем.	Лекции	Практические занятия (Семинары)	СРС	Всего
1	Риторика – наука убеждать	1		4	4
2	История риторики	1		4	4
3	Приемы убеждения	2	2	7	8

4	Убеждающие воздействия	2	2	7	6
5	Невербальные средства оратора	2	4	7	10
6	Образ оратора	2		4	4
7	Подготовка и проведение деловых бесед	2		4	6
8	Искусство спора	2	2	7	8
9	Публичная речь	1	4	7	9
10	Речевые средства оратора	1	2	7	3
	Итоговый контроль			18	18
	ИТОГО: ауд. 32 часа	16	16	76	108

6. Лабораторный практикум (при наличии)

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование лабораторных работ	Трудоемкость (час.)
1.			
2.			
...			

7. Практические занятия (семинары) (при наличии)

№ п/п	№ раздела дисциплины	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость (час.)
1.	II.	Использование и отработка приемов убеждения в различных видах практической деятельности	4
2.	II.	Невербальные средства оратора: оценка невербальных проявлений; демонстрация жестов, соответствующих выступлению	4
3.	II.	Речевые средства оратора: подбор оптимальных вариантов и отработка	2
4.	II.	Публичная речь: подготовка и репетиция выступления	4
5.	II.	Диалогическая речь: основные приемы ведения переговоров, искусство спора	2

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

При освоении дисциплины используется материально-техническая база факультета гуманитарных и социальных наук. Существующие специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных

консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы студентов. Аудитории укомплектованы специализированной мебелью с техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации. Аудитории оснащены компьютерной техникой с подключением к сети Интернет и доступом в электронную информационно-образовательную среду (официальный сайт научной библиотеки РУДН <http://lib.rudn.ru/>).

9. Информационное обеспечение дисциплины:

а) программное обеспечение:

- Windows- лицензия 86493330
- Microsoft Office – лицензия 86626883

б) базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

- Фонд УНИБЦ (НБ) РУДН, веб-сайт научной библиотеки университета с доступом к современным электронным библиотекам и профессиональным базам данных <http://lib.rudn.ru/>

10. Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

а) основная литература:

1. Будильцева М. Б. Современная риторика: нормативный и коммуникативный аспекты, основы красноречия [Электронный ресурс]: Учебное пособие / М.Б. Будильцева, И.Ю. Варламова, И.А. Пугачев. - Электронные текстовые данные. - М. : Изд-во РУДН, 2014.

http://lib.rudn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=Rudn_FindDoc&id=433718&idb=0

<http://lib.rudn.ru/ProtectedView/Book/ViewBook/4352>

2. Варламова И. Ю. Учимся искусству общения. Практическая риторика и культура речи: учебное пособие / И.Ю. Варламова, М.Б. Будильцева, И.А. Пугачев. - Электронные текстовые данные. - Москва : Изд-во РУДН, 2020.

3. Голуб И. Б. Русская риторика и культура речи [Текст/электронный ресурс]: Учебное пособие / И.Б. Голуб, В.Д. Неклюдов. - Электронные текстовые данные. - М.: Логос, 2013, 2016. - 328 с. - (Новая университетская библиотека). (346 экз.)

http://lib.rudn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=Rudn_FindDoc&id=403801&idb=0

<http://lib.rudn.ru/ProtectedView/Book/ViewBook/3402>

4. Зарецкая Е. Н. Риторика. Теория и практика речевой коммуникации [Электронный ресурс]: Монография / Е.Н. Зарецкая. - Электронные текстовые данные. - М.: Проспект, 2017.

http://lib.rudn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=Rudn_FindDoc&id=458022&idb=0

<http://lib.rudn.ru/ProtectedView/Book/ViewBook/5971>

5. Земская Ю. Н. Общая риторика и спичрайтинг [Текст]: Учебное пособие / Ю.Н. Земская, Е.А. Кузнецова. - М.: Изд-во РУДН, 2017. (80 экз.)

6. Руднев В. Н. Риторика. Деловое общение [Текст]: Учебное пособие / В.Н. Руднев. - 2-е изд., стереотип. - М. : КноРус, 2016. - 352 с. - (Бакалавриат). (100 экз.) Гумсоц

б) дополнительная литература:

1. Александров Д. Н. Риторика: Учебное пособие для вузов. - М., 2012.

2. Бакиров А. Разговорный гипноз. – М.: Эксмо, 2010.

3. Бредемайер, Карстен. Искусство словесной атаки. - М., 2005.
4. Венидиктов С. В., Даниленко С. И. Риторика. – М., 2013.
5. Вискап Марк. Искусство убеждать: секреты успешной презентации. – М.: Эксмо, 2006.
6. Далецкий Ч. Риторика: заговори, и я скажу, кто ты: Учебное пособие. - М., 2004.
7. Елецкая Е. А., Бубличенко М. М. Приемы и методы НЛП и как они работают. – М.: Феникс, 2009.
8. Зверева Н. Я говорю - меня слушают. Уроки практической риторики. – М., 2013.
9. Ивакина Н. Н. Основы судебного красноречия (риторика для юристов): Учебное пособие. - М., 2004.
10. Колтунова М. В. Язык и деловое общение: Нормы, риторика, этикет. Учебное пособие для вузов. - М., 2002.
11. Непряхин Н. Как выступать публично. 50 вопросов и ответов. – М., 2012.
12. Петров О. В. Риторика. - М., 2007.
13. Смехов Л. В. Популярная риторика. – М.: Просвещение, 2011.
14. Хазагеров Г. Г., Лобанов И. Б. Риторика / Серия «Учебники, учебные пособия». - Ростов н/Д., 2006.
15. Черняк В. Д. Риторика. – М., 2012.

в) Интернет-ресурсы:

Название ресурса (сайта)	Описание ресурса	Адрес доступа
Академик	Справочная информация по риторике	http://dic.academic.ru/dic.nsf/brokgauz/18450
Говорун.Ру	Тренинги и справочные материалы по риторике	http://govorun.ru/biblioteka/
Ливлиб	Обзор книг по риторике	http://www.livelib.ru/tag/риторика
Образовательный портал «Слово»	Методические материалы для преподавателей истории, конспекты лекций. Программы курсов	http://www.portal-slovo.ru/history/400/
Электронная библиотека «Грамотей»	Статьи о проблемах воспитания и преподавания в Высшей школе	http://www.gramotey.com/?open_file=1269008581
Ораторика	Полезные советы по различным видам коммуникации (письменной и устной)	http://www.oratorica.ru/
Педвед	Сайт для преподавателей. Методические аналитические статьи об истории риторики, методике преподавания.	http://pedved.ucoz.ru/publ/14
Пси-фактор	Правила	http://psyfactor.org/lib/orator1.htm

	успешного публичного выступления	
Психологос	Практические советы для ораторов	http://www.psychologos.ru/Публичное_выступление

11. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

От студентов требуется посещение лекций, выполнение заданий на семинарах, обязательное участие в аттестационных испытаниях, выполнение заданий для самостоятельной работы. Особо ценится творческий подход к выполнению заданий.

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ВО РУДН

Разработчик:

Профессор кафедры
истории России

должность, название кафедры

подпись

Е.В.Кряжева-Карцева

инициалы, фамилия

Руководитель программы

должность, название кафедры

подпись

инициалы, фамилия

должность, название кафедры

подпись

инициалы, фамилия