

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Ястребов Олег Александрович

Должность: Ректор

Дата подписания: 03.06.2026 12:53:58

Уникальный программный ключ:

ca953a01204891083f939673078ef1a989dae18a

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования

«Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы»

Факультет гуманитарных и социальных наук

(наименование основного учебного подразделения (ОУП)-разработчика ОП ВО)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ОРАТОРСКОЕ МАСТЕРСТВО: ТЕХНОЛОГИИ ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

(наименование дисциплины/модуля)

Рекомендована МССН для направления подготовки/специальности:

50.03.01 ИСКУССТВА И ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ

(код и наименование направления подготовки/специальности)

Освоение дисциплины ведется в рамках реализации основной профессиональной образовательной программы высшего образования (ОП ВО):

ИСКУССТВА И ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ

(наименование (профиль/специализация) ОП ВО)

2026 г.

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Ораторское мастерство: технологии публичного выступления» входит в программу бакалавриата «Искусства и гуманитарные науки» по направлению 50.03.01 «Искусства и гуманитарные науки» и изучается в 3 семестре 2 курса. Дисциплину реализует Кафедра истории России. Дисциплина состоит из 2 разделов и 15 тем и направлена на изучение значения языка как инструмента организации любой человеческой деятельности, на передачу знаний о практической роли языка в создании оптимальных форм общественных взаимодействий, на формирование собственной речи учащихся как средства и способа выражения личности, орудия общения и обучения.

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

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Ораторское мастерство: технологии публичного выступления» направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций (части компетенций):

Таблица 2.1. Перечень компетенций, формируемых у обучающихся при освоении дисциплины (результаты освоения дисциплины)

Шифр	Компетенция	Индикаторы достижения компетенции (в рамках данной дисциплины)
ПК-7	Умеет планировать финансовые и временные затраты на реализацию проектов.	ПК-7.2 Способен взаимодействовать с профессиональными коллективами при реализации профессиональной деятельности;

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП ВО

Дисциплина «Ораторское мастерство: технологии публичного выступления» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений блока 1 «Дисциплины (модули)» образовательной программы высшего образования.

В рамках образовательной программы высшего образования обучающиеся также осваивают другие дисциплины и/или практики, способствующие достижению запланированных результатов освоения дисциплины «Ораторское мастерство: технологии публичного выступления».

Таблица 3.1. Перечень компонентов ОП ВО, способствующих достижению запланированных результатов освоения дисциплины

Шифр	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули, практики*	Последующие дисциплины/модули, практики*
ПК-7	Умеет планировать финансовые и временные затраты на реализацию проектов.		Профессиональная практика; Менеджмент в сфере культуры; Управление социокультурными проектами; Бренд-менеджмент; <i>Теория и практика</i>

Шифр	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули, практики*	Последующие дисциплины/модули, практики*
			<i>современного телевидения**</i> ; Коллекционирование: основные подходы;

* - заполняется в соответствии с матрицей компетенций и СУП ОП ВО

** - элективные дисциплины /практики

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Общая трудоемкость дисциплины «Ораторское мастерство: технологии публичного выступления» составляет «2» зачетные единицы.

Таблица 4.1. Виды учебной работы по периодам освоения образовательной программы высшего образования для очной формы обучения.

Вид учебной работы	ВСЕГО, ак.ч.		Семестр(-ы)
			3
<i>Контактная работа, ак.ч.</i>	34		34
Лекции (ЛК)	17		17
Лабораторные работы (ЛР)	0		0
Практические/семинарские занятия (СЗ)	17		17
<i>Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.</i>	29		29
<i>Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.</i>	9		9
Общая трудоемкость дисциплины	ак.ч.	72	72
	зач.ед.	2	2

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 5.1. Содержание дисциплины (модуля) по видам учебной работы

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
Раздел 1	Теоретический курс	1.1	Риторика – наука убеждать	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. Умение убеждать - необходимое условие успешной деятельности. Аристотель, Демосфен, Цицерон о становлении оратора. Как научиться красноречию. Основной риторический закон - соответствие типа речи типу ситуации. Классификация речей по целеполаганию (Л.А. Муриной): информационные, убеждающие, побуждающие к действию, воодушевляющие, развлекающие, сокровенные.	ЛК
		1.2	История риторики	Античная риторика. Зарождение риторики в Древней Греции. Законы Солона. Логографы. Двоякая роль софистов. Диалектика Сократа. «Горгий» и «Федр» Платона. «Риторика» Аристотеля: риторика как искусство убеждения; виды речей; учение о принципах построения содержания и формы речи; композиция речи. Демосфен, его «филиппики». Личный пример Демосфена в работе над собой. Демосфен - образец высокой нравственности. Риторика Древнего Рима. Трактаты Цицерона «Об ораторе», «Брут», «Оратор». Квинтилиан и его «Руководство к ораторскому искусству». Риторика и политика, риторика и правосудие в античном мире. Риторика средних веков. Опасность сращивания риторики с софистикой и схоластикой. Богословие как основное приложение риторики. Риторика Возрождения. Риторика Ф.Ларошфуко, Ж.Лабрюйера, Б.Паскаля. Афоризм и максима как риторические структуры. Первые русские риторики. «Краткое руководство к красноречию» М.В.Ломоносова. Риторика М.М.Сперанского, И.С.Рижского, Н.Ф.Кошанского. Расцвет судебного и академического красноречия во второй половине XIX века. Риторика в XX столетии.	ЛК
		1.3	Приемы убеждения	Правила Гомера, Сократа, Паскаля, имиджа и статуса, приятного собеседника, эмпатии, конфликтогенов, хорошего	ЛК, СЗ

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
				<p>слушателя, удовлетворения потребностей, соответствия слова и пантомимики. Активные и запрещающие правила. Необходимые и достаточные условия наибольшей убедительности. «Тонкости» процесса убеждения. Риторические вопросы. «Словесный динамит». Ключевые слова. Инсценировки. Противопоставления в применении правил. 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>	
		1.4	Убеждающие воздействия	<p>Основные виды убеждения. Информирование, разъяснение, доказательство, опровержение. Законы логики: тождества, противоречия, исключенного третьего, достаточного основания. Схема убеждения. Внушение. Использование сознательных и подсознательных сторон психики. Релаксация. Идентификация. Метод Сократа. Классификация собеседников. Тактика убеждения в зависимости от типа собеседника. Тезис, аргумент, демонстрация. Ошибки в построении тезиса. Требования к аргументам. Ошибки демонстрации. Способы доказательства. Индукция, дедукция, смешанный метод. Рассуждение по аналогии. Риторические методы: фундаментальный; извлечения выводов; сравнения; «да, но...»; бумеранга; игнорирования; «выведения»; опроса; кажущейся поддержки; противоречия. Спекулятивные приемы: преувеличение; использование авторитета; дискредитация собеседника; введение в заблуждение; отсрочка; апелляция; искажение; вопросы-капканы. Демагогические уловки.</p>	ЛК, СЗ
		1.5	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. Классификация риторических жестов: ритмические, эмоциональные, указательные, изобразительные, символические. Вербальные и невербальные средства. Сила улыбки. Как «сделать» хорошую улыбку и узнать, искренна ли она. Визуальный контакт. Позы и жесты. «Отзеркаливание».</p>	ЛК, СЗ

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
				<p>Взаимное расположение в пространстве. Межличностное расстояние. Внешний вид. Паузы. Пунктуальность. Эффекты восприятия: ореола, неудачника, порядка, проекции. 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. Фактор оценивающего человека: проецирование, влияние контроля, стиля деятельности, степени уверенности, моральных установок.</p>	
		1.6	Образ оратора	<p>Установки Аристотеля и Цицерона на произведение оратором приятного впечатления. Влияние впечатления на результат убеждения. Умение не только говорить, но и слушать оппонента. Эффективные приемы слушания. Рефлексивное и нерефлексивное слушание. Их виды и сфера использования. Скрытые комплименты. Интерес к собеседнику. Как часто следует обращаться по имени - отчеству. Приемы мгновенного запоминания имен. 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. Внешний вид делового человека. Одежда для успеха делового мужчины и деловой женщины.</p>	ЛК
		1.7	Подготовка и проведение деловых бесед	<p>Деловой разговор, переговоры. Значение и особенности делового общения. Виды деловых бесед. Роль подготовки. Повторные беседы. Правила подготовки и проведения разговора: сформулируйте конкретные цели; составьте план; выберите время и место; создайте атмосферу доверия; подчините тактику целям; фиксируйте полученную информацию. 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</p>	ЛК

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
				собеседника.	
		1.8	Искусство спора	<p>Эристика - искусство вести спор, полемику. Почему возникают споры. Классификация споров. Примеры споров - конструктивных и деструктивных. Опровержение высказываний оппонента. Опровержение тезиса. Критика аргументов и демонстрации. Классификация реальных ситуаций и способы их разрешения. Типичные замечания и их нейтрализация. Защита от некорректных собеседников. Технические уловки в споре. Позволительные уловки. Непозволительные уловки. 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». Типы участников спора. Типология К.Юнга. Типология по особенности восприятия. Классификация участников спора. Принципы и правила ведения спора.</p>	ЛК, СЗ
		1.9	Публичная речь	<p>Особенности публичного выступления. Подготовка выступления. Текст речи. Сокращенная фиксация будущей речи: конспект, тезисы, план. Репетиция. Стержневая идея. Объем выступления. Техника выступления. Вступление. Роль первых слов. Привлечение внимания и интереса. Пауза перед началом выступления. Основная часть выступления. Методы изложения материала. Цифровой материал. Речевой инструмент. Шутки. Наглядный материал. Поза. Руки. Одежда. Жесты. Дыхание. Визуальный контакт. Заключительное слово. Психологические факторы публичной речи. Привлечение и удержание внимания.</p>	ЛК, СЗ
		1.10	Речевые средства оратора	<p>Что мешает восприятию речи. Словесные штампы, шаблонность, канцеляризм, вульгаризмы, жаргоны, многословие, слова-паразиты, неправильное произношение, злоупотребление иностранными словами. Плохая дикция. Что способствует убедительности речи. Богатство словаря. Литературный язык. Образность речи. Четкая дикция. Средства</p>	ЛК

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
				словесной образности (тропы) и фигуры речи. Искусство задавать вопросы. Классификация вопросов по П.Мицичу и Н.Энкельманну. Реплики, их классификация. Развитие возможностей речи. Характеристики и свойства голоса. Работа над дикцией. Гимнастика голоса.	
Раздел 2	Практический курс	2.1	Использование приемов убеждения в практической деятельности	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). Корректировка высказываний, которые могут задеть достоинство адресата (нарушающих правило Паскаля). Выбор из предложенных вариантов начала коммуникации отрицательных примеров, понижающих статус говорящего или собеседника. Отработка приемов формирования положительного впечатления о говорящем: <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.). Причинный анализ сюжетов, приведших к возникновению конфликта; проигрывание этих сюжетов с исключением конфликтогенов различных типов. Формирование вопросов - реплик к высказыванию, реализующих установки рефлексивного слушания. Трансформация повествовательных предложений в риторические вопросы. Анализ действенности правил убеждения в разнообразных ситуациях делового и неформального общения. Самостоятельный подбор обучаемыми этих ситуаций.	СЗ
		2.2	Невербальные средства оратора: оценка невербальных проявлений; демонстрация жестов, соответствующих выступлению	Интерпретация значений («чтение») наиболее распространенных и информативных жестов и поз, характеристик взглядов и мимических проявлений	СЗ

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
				<p>(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.). Упражнения для выработки спокойного и доброжелательного взгляда. Произнесение речи с условием максимального зрительного контакта со слушателями. Отработка активной позы при слушании. Произнесение фрагмента выступления с правильной «организацией мизансцены» - выбором расположения в аудитории. Оценка невербальных проявлений оратора, выделение среди них нежелательных. Демонстрация ритмических, эмоциональных, указательных, изобразительных, символических жестов, соответствующих содержанию фразового материала. «Отзеркаливание» дружественных поз и жестов и нейтрализация отрицательных невербальных проявлений со стороны собеседника при инсценировании диалога. 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. Выбор цветового решения одежды для выступлений различного характера и продолжительности.</p>	
		2.3	Речевые средства оратора: подбор оптимальных вариантов и отработка	<p>Подбор альтернативных слов и выражений для замены стилистически неуместных. Упрощение высказываний, перенасыщенных терминологией. Сопоставление случаев употребления вводных слов: функционально оправданного и немотивированного («слова-паразиты»). Подбор вводных слов и выражений — расширение их запаса для предупреждения речевого однообразия. Сокращение выступления без ущерба для полноты изложения. Разграничение функционально оправданных и немотивированных повторов. Устранение повторов, свидетельствующих о бедности словарного запаса говорящего, путем нахождения синонимов (в том числе с использованием словарей). Подбор к одному и тому же предмету речи максимального числа эпитетов. Домысливание образов сравнения к заданным объектам. Поиск конкретных</p>	СЗ

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
				<p>словесных образов для иллюстрации отвлеченных идей. 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. Постановка говорящим открытых, закрытых, зеркальных, риторических и переломных вопросов. Отработка тактик парирования наиболее распространенных видов реплик и замечаний. Упражнения для постановки правильного дыхания, развития речевого дыхания. Выполнение упражнений для постановки голоса. Работа над дикцией. Артикуляционная гимнастика. Тренировочные упражнения на произнесение скороговорок, насыщенных звуками с различными артикуляционными характеристиками.</p>	
		2.4	Публичная речь: подготовка и репетиция выступления	<p>Определение стержневой идеи выступления, ее варьирование для повторения и лучшего усвоения слушателями. Подбор точного, выразительного, заинтересовывающего названия выступления. Выделение ключевых слов в готовом фрагменте выступления. Написание и исполнение текста небольшого выступления на основе цепочки ключевых слов. Редактирование плана выступления, содержащего логические ошибки. Сопоставление различных форм сокращенной записи одной и той же речи (плана, тезисов, конспекта) и фиксация подготавливаемого выступления в этих формах с постепенной детализацией содержания. Свертывание предварительно подготовленного выступления с учетом изменения регламента. Использование в начале высказывания «зацепляющих крючков» - приемов привлечения внимания и интереса (начальной паузы, постановки вопросов, яркой иллюстрации, эпизода, юмористического замечания, цитирования и др.) Подготовка фрагмента основной части выступления на заданную тему с демонстрацией наглядности (графических, технических средств либо реальных экспонатов). Использование эффективных приемов построения</p>	СЗ

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
				<p>заключительной части речи (резюмирования, показа перспектив, призыва к действию и др.). 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. Реализация «приема эллипса» для усиления контакта со слушателями. «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>	
		2.5	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. Квалификация использованных в убеждающих речах видов аргументов, этическая оценка степени их допустимости. Дополнение приведенного рационально-логического доказательства эмоционально-риторической аргументацией - доводами, обращенными к чувству. Нахождение в предложенных текстах способов опровержения и полемических приемов, их характеристика. Опровержение с предварительным акцентированием «области согласия». Моделирование ситуаций применения в споре позволительных уловок и защиты от непозволительных. 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. 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. Анализ хода дискуссии с логической, этической и психологической точек зрения, выявление</p>	СЗ

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
				сознательных и невольных отступлений от принципов и правил ведения спора.	

* - заполняется только по **ОЧНОЙ** форме обучения: *ЛК* – лекции; *ЛР* – лабораторные работы; *СЗ* – практические/семинарские занятия.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 6.1. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Тип аудитории	Оснащение аудитории	Специализированное учебное/лабораторное оборудование, ПО и материалы для освоения дисциплины (при необходимости)
Лекционная	Аудитория для проведения занятий лекционного типа, оснащенная комплектом специализированной мебели; доской (экраном) и техническими средствами мультимедиа презентаций.	
Семинарская	Аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная комплектом специализированной мебели и техническими средствами мультимедиа презентаций.	
Для самостоятельной работы	Аудитория для самостоятельной работы обучающихся (может использоваться для проведения семинарских занятий и консультаций), оснащенная комплектом специализированной мебели и компьютерами с доступом в ЭИОС.	

* - аудитория для самостоятельной работы обучающихся указывается **ОБЯЗАТЕЛЬНО!**

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

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. 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>

3. 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>

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

5. 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

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.

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

1. ЭБС РУДН и сторонние ЭБС, к которым студенты университета имеют доступ на основании заключенных договоров
 - Электронно-библиотечная система РУДН – ЭБС РУДН
<https://mega.rudn.ru/MegaPro/Web>
 - ЭБС «Университетская библиотека онлайн» <http://www.biblioclub.ru>
 - ЭБС Юрайт <http://www.biblio-online.ru>
 - ЭБС «Консультант студента» www.studentlibrary.ru
 - ЭБС «Знаниум» <https://znanium.ru/>
2. Базы данных и поисковые системы
 - Sage <https://journals.sagepub.com/>
 - Springer Nature Link <https://link.springer.com/>
 - Wiley Journal Database <https://onlinelibrary.wiley.com/>
 - Научометрическая база данных Lens.org <https://www.lens.org>

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся при освоении дисциплины/модуля:*

1. Курс лекций по дисциплине «Ораторское мастерство: технологии публичного выступления».

* - все учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся размещаются в соответствии с действующим порядком на странице дисциплины **в ТУИС!**

РАЗРАБОТЧИК:

Заведующий кафедрой

Должность, БУП

Подпись

Кряжева-Карцева Елена

Валерьевна

Фамилия И.О.

РУКОВОДИТЕЛЬ БУП:

Заведующий кафедрой

Должность БУП

Подпись

Кряжева-Карцева Елена

Валерьевна

Фамилия И.О.

РУКОВОДИТЕЛЬ ОП ВО:

Заведующий кафедрой

Должность, БУП

Подпись

Градова Елена

Викторовна

Фамилия И.О.