

Министерство образования и науки Российской Федерации

Вологодский государственный технический университет

Кафедра социально-культурного сервиса и туризма

РИТОРИКА

Методические указания, содержание курса и
планы семинарских занятий для студентов
очной формы обучения всех направлений бакалавриата

Факультет гуманитарный

Вологда
2013

УДК 82.085 (075.8)

Риторика: методические указания, содержание курса и планы семинарских занятий для студентов очной формы обучения всех направлений бакалавриата. – Вологда: ВоГТУ, 2013. – 16 с.

Составлены в соответствии с требованиями государственного образовательного стандарта к обязательному минимуму содержания и уровню подготовки бакалавра и дипломированного специалиста по циклу «Общие гуманитарные и социально-экономические дисциплины» с целью оказания помощи в организации самостоятельной работы при изучении курса.

Утверждено редакционно-издательским советом ВоГТУ

Составитель: О.А. Акулова, ст. преподаватель

Рецензент: В.Н. Бараков, д-р филол. наук

ВВЕДЕНИЕ

Цель и задачи курса

Курс «Риторика» нацелен на повышение уровня практического владения словом специалистами нефилологического профиля в разных сферах деятельности. Овладение новыми навыками и знаниями в этой области позволит научить будущих специалистов эффективному речевому воздействию на собеседника и достижению успеха в своей деятельности.

Задачами курса является овладение практическими риторическими навыками, которыми должен обладать профессионал любого профиля для успешной работы по своей специальности и каждый член общества для успешной коммуникации в различных сферах: участие в диалогических и полилогических ситуациях общения, установление речевого контакта, оказание речевого воздействия на собеседника, участие в протокольно-этикетных выступлениях, подготовка и ведение дискуссий, обмен информацией с другими членами коллектива, подготовка рекламного выступления.

Основное внимание уделяется правилам и приемам эффективного риторического воздействия, отработке практических и риторических навыков, обучению наиболее востребованным в повседневной жизни жанрам и типам риторических выступлений.

Этими навыками современный специалист должен владеть свободно в устной и письменной форме. Знание различных приемов построения речи и элементов оказания воздействия включает их правильное употребление при продуцировании речи и интерпретацию при ее понимании.

Таким образом, курс «Риторика» призван формировать основы культурных знаний общения, определять форму мыслей и направление действий, умение логически мыслить и анализировать.

Требования к минимуму содержания дисциплины

Риторика – наука убеждать. Предмет риторики. Классификация речей.

Практические приемы убеждения. 14 правил, помогающих убедить. Тонкости убеждения.

Основные виды убеждений. Воздействие на подсознание. Тактика убеждения в зависимости от типа собеседника. Аргументация и демонстрация. Способы доказательства. Способы опровержения. Риторические методы. Спекулятивные приемы. Искусство критики.

Невербальные средства оратора. Как читать лицо. Средства создания контакта.

Цели и средства оратора. Искусство комплимента. Вербальные средства.

Подготовка к выступлению. Техника выступления. Психологические факторы. Привлечение и удержание внимания.

Искусство спора. Опровержение доводов оппонента. Уловки в споре. Типы участников спора. Принципы и правила ведения спора.

Что мешает восприятию речи? Что способствует убедительности речи? Искусство задавать вопросы. Развитие речевых возможностей.

СОДЕРЖАНИЕ КУРСА

Раздел 1. Наука убеждать

Предмет риторики. Из истории формирования риторики как науки. Основной риторический закон. Типы речей. Практические приемы убеждения. Четырнадцать правил, помогающих убедить. Тонкости убеждения и применение правил на практике.

Убеждающие воздействия. Основные виды убеждения. Доказательство. Закон тождества. Закон противоречия. Закон недостаточного основания. Опровержение. Кто плохо поддается убеждению. Схема убеждения. Физиологические законы убеждения. Внушение.

Воздействие на подсознание. Релаксация. Идентификация. Фоновые состояния и приемы убеждения.

Тактика убеждения в зависимости от типа собеседника. Классификация собеседников.

Аргументация и демонстрация. Правила построения тезиса. Требования к аргументам. Индукция и дедукция.

Способы доказательства. Десять правил известного юриста. Способы опровержения.

Риторические методы. Спекулятивные приемы. Вопросы-капканы.

Искусство критики. Четыре признака неудачной критики. Способы созидательной критики. 10 правил искусной критики.

Как прекратить разговор, не обидев собеседника.

Раздел 2. Невербальные средства оратора

Пантомимика. Выражение лица. Глаза – зеркало мыслей. Некоторые сведения из физиогномики. Притворные движения.

Жесты и позы, основные виды.

Жестикуляция оратора. Риторические жесты.

Средства создания контакта. Будьте хорошим слушателем. Визуальный контакт. Взаимное расположение в пространстве. Эффекты восприятия. Ошибки первого впечатления. Фон и пол. Факторы оценивающего человека.

Раздел 3. Образ оратора

Цели и средства оратора. Психологическая основа расположения собеседника.

Вербальные средства оратора. Скрытые комплименты. Искусство комплимента.

Внешний облик оратора.

Раздел 4. Публичная речь как особая форма речи

Искусство оратора. Обратная связь.

Подготовка к выступлению. Два условия убедительности. Рациональное использование времени. План выступления. Тезисы. Содержание речи.

Техника выступления. Вступление. Шесть методов изложения материала. Заключение.

Психологические факторы. Привлечение и удержание внимания. Приемы стимулирования внимания и интереса. Паузы. Использование особенностей слушателей.

Раздел 5. Искусство спора

Почему возникают споры. Основные виды споров. Как не надо спорить.

Опровержение доводов оппонента. Методы опровержения. Технические приемы ведения полемики.

Типичные замечания и их нейтрализация. Способы нейтрализации. Как отвечать на замечания. Психологические правила отвода возражений.

Защита от некорректных собеседников. Типы собеседников. Как опровергать обвинения.

Уловки в споре. Позволительные уловки. Грубые непозволительные уловки. Психологические уловки.

Типы участников спора. Типология по особенностям восприятия. Классификация участников спора.

Принципы и правила ведения спора.

Раздел 6. Речевые средства оратора

Что мешает восприятию речи. Что способствует убедительности речи.

Искусство задавать вопросы. Классификация вопросов. Последовательность использования вопросов. Общие правила ответов на вопросы.

Развитие речевых возможностей. Характеристики и свойства голоса. Развитие голоса и речи.

ТЕМАТИКА СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

Тема 1. Основы теории аргументации

1. Составляющие процесса аргументации.
2. Понятие тезиса. Основные требования к выдвижению тезиса.
3. Понятие аргумента. Виды аргументов. Требования к аргументам.

Тема 2. Эффективность коммуникативных процессов

1. Приемы и методы оказания убеждающего воздействия на слушателя.
2. Эффективность восприятия речи.
3. Впечатление и мнение.
4. Факторы оценки человека. Фоновые состояния.

Тема 3. Речевое воздействие как наука

1. Что такое речевое воздействие? Основные понятия науки.
2. Способы речевого воздействия. Факторы вербального речевого воздействия.
3. Психологические способы воздействия на личность.
4. Речевое воздействие и манипулирование.
5. Искусство критики.

Тема 4. Создание благоприятного образа оратора

1. Как преодолеть барьеры в общении?
2. Расположение собеседника посредством комплиментов.
3. Внешность как один из способов привлечения внимания и расположения слушателей.

Тема 5. Этапы подготовки и техника выступления

1. Рациональное использование времени при подготовке к выступлению. Этапы подготовки.
2. Технические приемы произнесения речи.
3. Применение психологических методов воздействия на аудиторию.
4. Практическая работа в аудитории.

Тема 6. Логические и психологические аспекты полемики

Занятие 1.

1. Причины возникновения споров. Какие споры нужны.
2. Опровержение доводов оппонента.
3. Типичные замечания и их нейтрализация.
4. Защита от некорректных собеседников.

Занятие 2.

1. Принципы и правила ведения спора.
2. Типы участников спора.
3. Логические и психологические уловки в споре. Правила их применения.

Тема 7. Развитие речевых возможностей оратора

1. Факторы, затрудняющие восприятие речи.
2. Слагаемые убедительной речи.
3. Виды вопросов. Искусство задавать вопросы.
4. Способы развития речевых возможностей оратора.

ТЕМАТИКА ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАДАНИЙ

Тема 1. Теория аргументации

Задание 1. На основе данных положений постройте доказательство от абсурдного:

В человеческом обществе всегда будут законы и нормы жизни;
Жизнь современного общества полностью зависит от электричества.

Задание 2. Подкрепите следующие положения, придав им характер аргумента из опыта, аргумента к суждению:

Если к человеку хорошо относиться, он будет хорошо относиться и к вам.
Наша экономика находится в упадке.

Задание 3. Сформулируйте тезис для выступления на темы:

- Что дает человеку образование?
- Должно ли образование быть платным?
- Как победить пьянство?
- Может ли существовать государство без нищих?

Задание 5. Подберите 3-4 аргумента к следующим тезисам:

- Алкоголь сокращает жизнь;
- Все должны заниматься спортом;
- Хорошо учиться необходимо для будущего;
- Дети должны использовать опыт и знания родителей.

Задание 6. Подготовьте выступление-самопрезентацию « Чем я интересен и чем опасен для окружающих» (Приложение 4)

Тема 2. Речевое воздействие

Задание 1. Составьте фрагменты речи, которые могли бы вызвать возбуждение страстей по одной из тем:

- Должны ли быть границы к свободе слова;
- О тяжелой жизни бомжей;
- Нужны ли домашние животные горожанину.

Задание 2. Составьте фрагменты речи, в которой вы попытаетесь склонить аудиторию к тому, чтобы она не соглашалась со следующими утверждениями:

- Культура России всегда была под иноземными влияниями (апеллируйте к чувству национального достоинства слушателей);
- В современном обществе все больше падает нравственность;
- Нужно запретить употребление спиртных напитков.

Тема 3. Эффективность коммуникации

Задание 1. Придумайте краткий эффективный диалог для следующей коммуникативной ситуации: вы просите родителей купить вам новый мобильный телефон (модную одежду, автомобиль, атрибуты для занятия спортом). Какие аргументы и способы речевого воздействия лучше в этом случае применить? Проанализируйте достижимость разных целей общения.

Тема 4. Создание положительного образа оратора

Задание 1. Придумайте и приведите примеры комплиментов, способствующих созданию положительного образа оратора в молодежной аудитории.

Задание 2. Подготовьте убеждающую речь по одной из предложенных ниже тем. Продумайте систему доводов, учитывая возраст аудитории.

- Наркотики – главное зло современной жизни.
- Грамотному человеку легче найти престижную работу.
- Нужно заботиться о стариках.

Тема 5. Подготовка и техника выступления

Задание 1. Составьте план-конспект вашего выступления на одну из тем:

Как стать интересным собеседником?

Проблема платного образования;

Семья или карьера;

Современная реклама.

Задание 2. Подготовьте информационную речь. Обоснуйте актуальность выбранной темы. Используйте во вступлении приемы привлечения внимания аудитории. Продумайте заключительные фразы:

Как бороться с плохим настроением;
Как я отделался от дурной привычки;
Что делает нас привлекательными;
Человек, который меня поразил;
Самые трудные минуты в моей жизни;
Быть руководителем – это значит...

Задание 3. Подготовьте агитационную речь. Продумайте систему логических и психологических доводов:

Можно научиться быть счастливым;
«Вредные» фильмы;
Не будьте равнодушными;
Научитесь зарабатывать деньги.

Задание 4. Подготовьте рекламу: открываемой вами фирмы, нарисованной вами картины, автомобиля, телепередачи.

Тема 6. Логические и психологические аспекты полемики

Задание 1. Подготовьте и проведите споры по предложенным темам. Постарайтесь предвосхитить типичные замечания и нейтрализуйте их. Подготовьте аргументы для опровержения доводов оппонента. Используйте логические и психологические уловки в споре. Предложите свои темы для проведения полемики.

Приносят ли деньги счастье?
Надо ли бороться с курением в обществе?
Должно ли образование быть платным?
Как общество должно относиться к пьющим людям?

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПОДГОТОВКИ

1. Предмет риторики.
2. История возникновения и развития риторики.
3. Типы речей.
4. Практические приемы убеждения.
5. Основные виды убеждения.
6. Схема убеждения.
7. Воздействие на подсознание.

8. Тактика убеждения в зависимости от типа собеседника.
9. Аргументация и демонстрация.
10. Способы доказательства.
11. Искусство критики.
12. Средства создания контакта.
13. Вербальные средства оратора.
14. Искусство комплимента.
15. Этапы подготовки к выступлению.
16. Техника выступления.
17. Методы изложения материала.
18. Привлечение и удержание внимания слушателей.
19. Виды спора.
20. Типы собеседников.
21. Уловки в споре.
22. Принципы и правила ведения спора.
23. Классификация споров.
24. Развитие речевых возможностей оратора.
25. Эффекты восприятия собеседника.
26. Виды вопросов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Основная литература

1. Александров, Д.Н. Риторика: учеб. пособие /Д.Н.Александров.- М.: Флинта, 2003. - 608 с.
2. Алликметс, К.П. Поговорим, поспорим / К.П. Алликметс.- Л.: Лениздат, 1987. - 234 с.
3. Андреев, В.И. Деловая риторика / В.И.Андреев.- Казань: Б/и, 2005. – 340 с.
4. Аннушкин, В.И. Риторика / В.И.Аннушкин.- Пермь: Б/и, 2010. – 398с.
5. Введенская, Л.А. Культура и искусство речи / Л.А.Введенская, Л.Г.Павлова.- Ростов н/Д: Феникс, 2012. - 570 с.
6. Винокур, В.А. Уловки в споре / В.А.Винокур.- СПб.: Речь, 2005.- 142 с.
7. Волков, А.А. Основы риторики / А.А.Волков.- М.: Акад. Проект, 2003. - 304с.
8. Головин, Б.Н. Основы культуры речи / Б.Н.Головин – М.: Наука, 1988. - 354с.
9. Головкина, С.Х. Школа делового общения / С.Х.Головкина, Т.Г.Овсянникова.- Вологда: Русь, 2006.- 136 с.
10. Далецкий, Ч. Практикум по риторике /Ч. Далецкий.- М.: Наука, 1996. - 258 с.
11. Иванова, С.Ф. Беседы о риторике / С.Ф.Иванова.- Пермь: Б/и, 2011. - 429 с.

12. Ивин, А.А. Основы теории аргументации / А.А.Ивин. – М.: Гардарики, 1997. - 189 с.
13. Кузнецов, И.Н. Современная деловая риторика / И.Н.Кузнецов.- М.: ГроссМедиа, 2007.- 320 с.
14. Культура русской речи: учебник для вузов / отв. ред. Л.К. Граудина, Е.Н. Ширяев. – М.: НОРМА – ИНФРА М, 2000. – 549 с.
15. Леммерман, Х. Учебник риторики: тренировка речи с упражнениями / Х.Леммерман.- М.: Наука, 1997. – 398 с.
16. Михневич, А.Е. Ораторское искусство лектора / А.Е.Михневич.- М.: Наука, 2001. - 192 с.
17. Морган, Н. Ораторское искусство / Н. Морган. – М.: Вершина, 2005. - 240с.
18. Поварнин, С.И. О теории и практике спора / С.И.Поварнин. – М.: Флинта, 2002. – 120 с.
19. Русский язык и культура речи: учеб. пособие / под ред. О.Я. Гойхмана. – М.: ИНФРА – М, 2002. – 189 с.
20. Русская риторика: хрестоматия / под ред. Л.К.Граудина.- М.: ИНФРА, 1996. - 597 с.
21. Сопер, П.Л. Основы искусства речи / П.Л. Сопер.- Ростов-н/Д: Феникс, 1995. - 385 с.
22. Стернин, И.А. Практическая риторика: учеб. пособие / И. А. Стернин. - М: Академия, 2003.- 272 с.
23. Филиппов, А.В. Публичная речь в понятиях и упражнениях / А.В.Филиппов, Н.Н.Романова.- М.: Академия, 2002.- 160 с.
24. Хазагеров, Т.Г. Общая риторика / Т.Г. Хазагеров. - Ростов-н/Д: Феникс, 1994. - 284 с.
25. Шейнов, В.П. Риторика / В.П.Шейнов.- Минск: Амалфея, 2000. - 592 с.

Дополнительная литература

1. Атватер, И. Я вас слушаю / И.Атватер. – М.: Наука, 1984. – 124 с.
2. Далецкий, Ч.Б. Практикум по риторике / Ч.Б. Далецкий.- М.: Высшая школа, 1996. - 237 с.
3. Иванова, С.Р. Специфика публичной речи / С.Р.Иванова.- М.: Наука, 1980. - 249 с.
4. Михальская, А.К. Русский Сократ / А.К. Михальская. – М.: Наука, 1996. - 387 с.
5. Казарцева, О.М. Культура речевого общения. Теория и практика обучения: учеб. пособие для пед. учеб. заведений / О.М. Казарцева. – 4-е изд. – М.: Флинта, 2001. – 455 с.
6. Львов, М.Р. Риторика. Культура речи: учеб. пособие для вузов по пед. спец. / М.Р. Львов. – М.:Б/и, 2002.- 272 с.- (Высшее образование).
7. Шейнов, В.П. Психология и этика делового контакта / В.П.Шейнов. - Минск: Амалтея, 1997. - 249 с.

8. Шейнов, В.П. Конфликты в нашей жизни и их разрешение / В.П.Шейнов. - Минск: Амалтея, 1997. – 304 с.
9. Шейнов, В.П. Психология знаменитых личностей / В.П.Шейнов. – Минск: Амалтея, 1998. - 355 с.

ТЕМЫ ДЛЯ РЕФЕРАТОВ

1. «Риторика» Аристотеля.
2. Цицерон – выдающийся оратор античности.
3. Выдающиеся ораторы Средневековья (Иоанн Златоуст).
4. М.В.Ломоносов – основатель российской школы риторики.
5. Мастера судебного красноречия (А.Ф.Кони, П.С.Пороховщиков).
6. Мастера академического красноречия (В.О.Ключевский).
7. Мастера политического красноречия.
8. Духовное красноречие.
9. Типы ораторов.
10. Психологические проблемы взаимодействия с аудиторией.
11. Тренировка памяти.
12. Искусство ведения переговоров.
13. Искусство спора.
14. Конфликт в деловом общении.
15. Национальные особенности делового общения.
16. Мой риторический идеал.
17. Скованность и страх перед публикой и пути их преодоления.
18. Типы аудитории и особенности работы в них.
19. Искусство задавать вопросы.
20. Внешность оратора.
21. Уловки в споре.
22. Искусство комплимента.

ТЕМЫ ДЛЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ С УБЕЖДАЮЩЕЙ РЕЧЬЮ

1. Можно ли прожить день без музыки?
2. Можно ли жить не ссорясь?
3. Есть ли польза от хобби?
4. Должны ли быть границы к свободе слова?
5. Нужна ли России смертная казнь?
6. Брак по расчету или по любви?
7. Может ли человечество обойтись без оружия?
8. Хорошо ли жить в большом городе?
9. Защитит ли личное оружие?
10. Надо ли нам учиться у Запада?
11. Планировать жизнь или пустить все на самотек?
12. Что такое счастье?
13. Мы едим, чтобы жить, или живем, чтобы есть?
14. Выгодно ли работать за границей?
15. Является ли телевидение бесспорным лидером в мире информации?
16. Интернет изменил мир?
17. Что такое патриотизм?
18. Нужны ли домашние животные горожанину?
19. Дача – добровольное рабство или...?
20. Нужен ли студенту автомобиль?
21. «От сессии до сессии живут студенты весело?»
22. Способна ли тюрьма исправить?
23. Когда лучше обзаводиться семьей?
24. Семья или карьера?
25. Важно ли в жизни умение одеваться?
26. Нужно ли в школе преподавать Закон божий?
27. Должна ли армия быть профессиональной?
28. За что я люблю свой город?
29. Нужно ли бороться с курением?
30. Что самое главное при выборе профессии?
31. Кто не видит хорошего в других, тот не имеет его сам.
32. Наши неудачи поучительнее удач.
33. Студенческая семья: за и против.

СХЕМА ОТКЛИКА НА ВЫСТУПЛЕНИЕ ОРАТОРА

ЧТО ГОВОРИТ ОРАТОР	Общая оценка Оценка вступления Оценка основной части Оценка заключения
КАК ГОВОРИТ ОРАТОР	Культура речи (есть ли речевые ошибки) Ораторская манера (включая технику речи)

ОЦЕНКА СОДЕРЖАТЕЛЬНОЙ СТОРОНЫ РЕЧИ

ОБЩАЯ ОЦЕНКА

- 1.Понравилось ли выступление?
- 2.Соответствует ли содержание выступления заявленной теме?

ОЦЕНКА ВЫСТУПЛЕНИЯ

- 1.Интересно ли оно?
- 2.Не слишком ли длинно?
- 3.Установлен ли контакт с аудиторией?

ОЦЕНКА ГЛАВНОЙ ЧАСТИ

- 1.Продуман ли план?
- 2.Весь ли материал относится к теме?
- 3.Интересен ли материал?
- 4.Конкретно ли содержание (использованы ли факты, статистика, есть ли ссылки на авторитеты)
- 5.Достаточно ли примеров?
- 6.Достигнута ли цель?

ОЦЕНКА ЗАКЛЮЧЕНИЯ

- 1.Ясно ли оно? Отчетливо ли прозвучало?
- 2.Есть ли обобщение сказанного, формулировка задач и призыв к действию?
- 3.Вдохновило ли оно слушателей?

СХЕМА ОЦЕНКИ КУЛЬТУРЫ РЕЧИ ОРАТОРА

1. Соответствует ли речь нормам современного русского языка (орфоэпии, акцентологии, грамматики, лексики)?
2. Какие ошибки были допущены?
3. Можно ли речь охарактеризовать как ясную, точную, краткую, богатую?

ОЦЕНКА ОРАТОРСКОЙ МАНЕРЫ ВЫСТУПАЮЩЕГО

№	Содержание оценки	Вспомогательные вопросы
1.	Манера держаться	Как держится: свободно? уверенно? Какая осанка? Естественна ли поза?
2.	Жесты, мимика	Есть ли жесты? Целесообразны ли они? Разнообразна ли мимика? Есть ли что-то особенное в жестах?
3.	Контакт с аудиторией	Смотрит ли на слушателя? Обращается ли ко всем? Реагирует ли на поведение аудитории?
4.	Звучание голоса	Какая дикция? Окраска голоса (низкий, высокий, визгливый) Какой темп речи (замедленный, быстрый, нормальный)?
5.	Пожелания оратору	Что нужно улучшить

МОДЕЛЬ ЖАНРА ПУБЛИЧНОЙ РЕЧИ «МОНОЛОГ О СЕБЕ»

	Порядок изложения	Речевые клише
1.	Обращение к аудитории	Друзья! Коллеги! Разрешите представиться...
2.	Представление	Меня зовут...
3.	Место жительства и учебы	Сейчас я живу..., а учусь..
4.	Место рождения	Я родился..., потом жил., учился..
5.	Характер	По характеру я человек...
6.	Любимое занятие	Я люблю...
7.	Нелюбимое занятие	Больше всего я не люблю...
8.	Сильные стороны характера	Моими сильными сторонами , как мне кажется, являются...
9.	Слабости	К своим слабостям я бы отнес...
10.	Интересные истории	Со мной иногда происходят интересные (забавные) странные случаи
11.	Любимое занятие	Мое любимое занятие...
12.	Планы на будущее	В будущем я хотел бы...
13.	Пожелание	Я надеюсь на то, что...
14.	Завершение выступления	Благодарю/ Спасибо за внимание.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение:	3
Содержание курса	4
Тематика семинарских занятий	6
Тематика практических заданий	7
Контрольные вопросы для самоподготовки	9
Библиографический список	10
Приложения	13

Подписано в печать 06.11.2013. Усл. печ. л. 1,0 Тираж 15 экз.
 Печать офсетная. Бумага писчая. Заказ № ____.

Отпечатано: РИО ВоГТУ, г. Вологда, ул. Ленина, 15