

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Гриб Владислав Валерьевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 24.03.2025 19:38:04
Уникальный программный ключ:
637517d24e103c3db032acf37e039d98ac1c5bb2f5eb89c29abfed7f4798f447



Образовательное учреждение высшего образования
«МОСКОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ А.С. ГРИБОЕДОВА»
(ИМПЭ им. А.С. Грибоедова)

ФАКУЛЬТЕТ ЛИНГВИСТИКИ

УТВЕРЖДЕНО:
Декан факультета лингвистики
_____ /Д. В. Парамонова/
«26» декабря 2024 г

Рабочая программа дисциплины

Риторика

Направление подготовки 45.04.02 Лингвистика
(уровень магистратуры)

Направленность\профиль:
«Международная коммуникация в сфере бизнеса и права»

Форма обучения: очная, заочная

Москва

Рабочая программа дисциплины «Риторика». Направление подготовки 45.04.02 Лингвистика, направленность (профиль): «Международная коммуникация в сфере бизнеса и права» / К.Ф. Герейханова – М.: ИМПЭ им. А.С. Грибоедова – 40 с.

Рабочая программа дисциплины составлена на основании федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – магистратура по направлению подготовки 45.04.02 Лингвистика, утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 18 марта 2021 г. № 134н (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 21 апреля 2021 г. регистрационный № 63195) и профессионального стандарта «Специалист в области перевода от 18 марта 2021 № 134н (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 21 апреля 2021 г. регистрационный № 63195).

Разработчики: кандидат филологических наук, доцент, К.Ф. Герейханова
Доктор филологических наук, профессор кафедры английского языка и переводоведения факультета иностранных языков института русской и романо-германской филологии ФГБОУ ВО «Брянский государственный университет им. акад. И.Г. Петровского» Василенко А.П.
Ответственный рецензент: (Ф.И.О., уч. степень, уч. звание, должность)

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и одобрена на заседании кафедры лингвистики и переводоведения 26.12.2024 г., протокол №5

Заведующий кафедрой _____ / к. ф. н. Д. В. Парамонова/

Согласовано от Библиотеки _____ /О.Е. Стёпкина/

РАЗДЕЛ 1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины «Риторика» является формирование и повышение логической культуры обучающихся, развитие навыков критического мышления и обоснованного рассуждения, теоретического анализа проблем в области профессиональной деятельности.

Задачи дисциплины:

- знакомство с базовыми логическими знаниями;
- формирование четкого и ясного представления о формах мышления, видах и критериях правильных рассуждений, основных логических законах, ключевых логических понятиях и операциях;
- развитие практических навыков решения логических задач и упражнений, построения выводов, выполнения логических операций, распознавания логических ошибок и просчетов;
- ознакомление обучающихся с основами теории аргументации и логическими приемами аргументативного дискурса;
- освоение способностей в письменной и устной речи правильно (логично) оформить результаты собственного размышления.

РАЗДЕЛ 2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Код компетенции	Формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции
УК-4	Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	ИУК-4.1. Знает логико-методологические и психологические и основы аргументации, стратегии и тактики речевого общения; основы культуры речи. ИУК-4.2. Умеет анализировать и обобщать информацию оригинального текста с целью достижения эффективной коммуникации. ИУК-4.3. Владеет культурой устной и письменной речи; различными формами и видами устной и письменной речи в межкультурной коммуникации.
УК-5	Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия	ИУК-5.1. Знает о ценностях и представлениях, присущих культурам стран изучаемых иностранных языков; основные различия концептуальной и языковой картин мира носителей русского и изучаемых языков. ИУК-5.2. Умеет использовать знания в области межкультурной коммуникации. ИУК-5.3. Владеет системой знаний о ценностях и представлениях, присущих культурам стран изучаемых иностранных языков, теоретическими и эмпирическими знаниями в области межкультурной коммуникации, знанием основных различий концептуальной и языковой картин мира носителей русского и изучаемых языков.

РАЗДЕЛ 3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина «Риторика» изучается в 3 семестре, относится к ФТД. 03 «Факультативные дисциплины».

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 з.е.

РАЗДЕЛ 4. ОБЪЕМ (ТРУДОЕМКОСТЬ) ДИСЦИПЛИНЫ

(ОБЩАЯ, ПО ВИДАМ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ, ВИДАМ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ)

Трудоемкость дисциплины и виды учебной работы
очная форма обучения

Семестр 3										
з.е.	Итого	Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	Семинары	Курсовое проектирование	Самостоятельная работа под руководством преподавателя	Самостоятельная работа	Текущий контроль	Контроль, промежуточная аттестация
3	108	4		4				96		4 зачет

заочная форма обучения

Семестр 3										
з.е.	Итого	Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	Семинары	Курсовое проектирование	Самостоятельная работа под руководством преподавателя	Самостоятельная работа	Текущий контроль	Контроль, промежуточная аттестация
3	108	2		2				100		4 зачет

Тематический план дисциплины

Очная и заочная форма обучения

Разделы / Темы	Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	Семинары	Самостоятельная работа	Текущий контроль	Контроль, промежуточная аттестация	Всего часов
3 семестр								
Базовые ораторские навыки. Образ оратора Типы аудиторий Схемы эффективных презентаций Типы трудных	1		1		16			18

<p>собеседников Некорректные приемы в речи. Методы борьбы с ними. Логические основы аргументации Топическое построение аргументов</p>								
<p>Базовые ораторские навыки. Образ оратора Типы аудиторий Схемы эффективных презентаций Типы трудных собеседников Некорректные приемы в речи. Методы борьбы с ними. Логические основы аргументации Топическое построение аргументов</p>	1		1		16			18
Базовые								

ораторские навыки. Образ оратора Типы аудиторий Схемы эффективных презентаций Типы трудных собеседников Некорректные приемы в речи. Методы борьбы с ними. Логические основы аргументации Топическое построение аргументов								
Базовые ораторские навыки. Образ оратора Типы аудиторий Схемы эффективных презентаций Типы трудных собеседников Некорректные приемы в речи. Методы	1				16			17

борьбы с ними. Логические основы аргументации Топическое построение аргументов								
Базовые ораторские навыки. Образ оратора Типы аудиторий Схемы эффективных презентаций Типы трудных собеседников Некорректные приемы в речи. Методы борьбы с ними. Логические основы аргументации Топическое построение аргументов	1		1		16			18
Базовые ораторские навыки. Образ оратора Типы аудиторий Схемы			1		16			17

эффективных презентаций Типы трудных собеседников Некорректные приемы в речи. Методы борьбы с ними. Логические основы аргументации Топическое построение аргументов								
Текущий контроль								
Зачет							4	4
Итого за 3 семестр	4		4		96		4	108

Заочная и заочная форма обучения

Разделы / Темы	Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	Семинары	Самостоятельная работа	Текущий контроль	Контроль, промежуточная аттестация	Всего часов
3 семестр								
Базовые ораторские навыки. Образ оратора Типы аудиторий Схемы эффективных презентаций Типы трудных собесед-			1		16			17

ников Некорректные приемы в речи. Методы борьбы с ними. Логические основы аргументации Топическое построение аргументов								
Базовые ораторские навыки. Образ оратора Типы аудиторий Схемы эффективных презентаций Типы трудных собеседников Некорректные приемы в речи. Методы борьбы с ними. Логические основы аргументации Топическое построение аргументов			1		16			17
Базовые оратор-					16			16

ские навыки. Образ оратора Типы аудиторий Схемы эффективных презентаций Типы трудных собеседников Некорректные приемы в речи. Методы борьбы с ними. Логические основы аргументации Топическое построение аргументов								
Базовые ораторские навыки. Образ оратора Типы аудиторий Схемы эффективных презентаций Типы трудных собеседников Некорректные приемы в речи. Методы борьбы с	1				16			17

ними. Логические основы аргументации Топическое построение аргументов								
Базовые ораторские навыки. Образ оратора Типы аудиторий Схемы эффективных презентаций Типы трудных собеседников Некорректные приемы в речи. Методы борьбы с ними. Логические основы аргументации Топическое построение аргументов					18			18
Базовые ораторские навыки. Образ оратора Типы аудиторий Схемы эффективных презентаций	1				18			19

тивных презентаций Типы трудных собеседников Некорректные приемы в речи. Методы борьбы с ними. Логические основы аргументации Топическое построение аргументов								
Текущий контроль								
Зачет							4	4
Итого за 3 семестр	2		2		100		4	108

№ п/п	Наименование раздела \ темы дисциплины	Содержание раздела дисциплины
1	Базовые ораторские навыки. Образ оратора Типы аудиторий Схемы эффективных презентаций Типы трудных собеседников Некорректные приемы в речи. Методы борьбы с ними.	Образ оратора. Основные качества оратора, их проявление в речи. Три аспекта проявления образа оратора в речи – этос, пафос, логос. Общая схема построения высказывания – концентрация этоса в начале, логоса в середине, пафоса в конце. Виды пафоса: sentimentalный, романтический, реалистический. Оценка речевой ситуации. Три основных параметра: оратор, аудитория, тема речи. Типы аудиторий. Возрастные, гендерные, социальные, количественные, качественные различия.
2	Логические основы аргументации	Схемы построения речи. Схема Дейла Карнеги, мотивационная последовательность, схема Энтони Джея, хрия Квинтиллиана, хрия Ломоносова – Кошанского. Особенности различных схем, условия их использования.
3	Топическое построение аргументов	Типы контролеров (<i>нигилист, всезнайка, болтун, незаинтересованный, хладнокровный, важная птица, почемучка, манипулятор</i>). Стратегия ведения диалога с ними.
4	Базовые ораторские навыки. Образ оратора Типы аудиторий	Типы людей в зависимости от ведущей мотивации (<i>воин, поселенец, кочевник</i>). Стратегия общения с ними.

	Схемы эффективных презентаций	Эго-состояния (<i>Родитель, Взрослый, Ребенок</i>). Переход человека из одного состояния в другое в процессе диалога.
5	<p>Типы трудных собеседников</p> <p>Некорректные приемы в речи. Методы борьбы с ними.</p> <p>Логические основы аргументации</p> <p>Топическое построение аргументов</p> <p>Базовые ораторские навыки. Образ оратора</p> <p>Типы аудиторий</p> <p>Схемы эффективных презентаций</p> <p>Типы трудных собеседников</p> <p>Некорректные приемы в речи. Методы борьбы с ними.</p> <p>Логические основы аргументации</p> <p>Топическое построение аргументов</p> <p>Базовые ораторские навыки. Образ оратора</p> <p>Типы аудиторий</p>	<p>Понятие аргументации. Доказательство и опровержение. Понятие доказательства. Структура доказательства: тезис, аргументы, демонстрация. Субъекты аргументации: проponent, оппонент, аудитория. Виды доказательства: прямой и косвенный. Виды косвенного доказательства: от противного (апагогическое) и разделительное (метод исключения). Роль доказательства в науке.</p> <p>Понятие опровержения. Структура опровержения: тезис, аргументы, демонстрация. Способы опровержения: опровержение тезиса (прямое и косвенное), критика аргументов, выявление несостоятельности демонстрации. Правила и ошибки доказательства и опровержения. Правила по отношению к тезису и антитезису. Логические ошибки в отношении тезиса и антитезиса: полная или частичная подмена. Правила в отношении аргументов. Ошибки в отношении аргументов: ложное основание, предвосхищение основания, недостаточное основание, аргумент к личности и др.</p> <p>Правила демонстрации. Ошибки в демонстрации: нарушение правил умозаключений (дедукции, индукции и аналогии). Дискуссия как метод обсуждения и разрешения спорных вопросов. Правила ведения дискуссии.</p> <p>Логическая характеристика вопросов и ответов. Вопрос как специфическая разновидность рассуждения. Виды вопросов и ответов. Условия постановки логически корректных вопросов. Логические ошибки и уловки при формулировке вопросов. Значение логически корректной постановки вопросов в коммуникативном процессе и профессиональной деятельности.</p>
6	<p>Схемы эффективных презентаций</p> <p>Типы трудных собеседников</p> <p>Некорректные приемы в речи. Методы борьбы с ними.</p> <p>Логические основы аргументации</p> <p>Топическое построение аргументов</p> <p>Базовые ораторские навыки. Образ оратора</p> <p>Типы аудиторий</p> <p>Схемы эффективных презентаций</p> <p>Типы трудных собеседников</p> <p>Некорректные приемы в речи. Методы борьбы с ними.</p> <p>Логические основы аргументации</p> <p>Топическое построение аргументов</p>	<p>Ценностная позиция ратора по отношению к собеседнику. Эристика, диалектика, софистика. Используемые ими средства: силлогизмы, софизмы, эристические уловки.</p> <p>Эристика. Эристические уловки. Уловки, связанные со скрытым использованием диалога, уловки, связанные с предсказанием, уловки, связанные с изменением модальности.</p> <p>Эристические уловки. Уловки, связанные с уничтожением позиции оратора, уловки, направленные на опровержение доводов противника, уловки, направленные на разрыв речевых отношений. Защита от эристических уловок.</p>

<p>Базовые ораторские навыки. Образ оратора Типы аудиторий Схемы эффективных презентаций Типы трудных собеседников Некорректные приемы в речи. Методы борьбы с ними. Логические основы аргументации Топическое построение аргументов</p>	
--	--

Занятия семинарского типа Общие рекомендации по подготовке к семинарским занятиям

Семинарские занятия представляют собой выступления обучающихся в жанрах монолога и диалога в свободной форме - импровизированные или заранее подготовленные.

Тема 1. Базовые ораторские навыки. Образ оратора. Типы аудиторий

1. Выступление по теме "Актуальная проблема общества". Композиция выступления: ЭТОС (представление оратора + связь с указанной темой) - ЛОГОС (предложение оратора по теме + аргументация) - ПАФОС (конкретные меры, предлагаемые оратором)
2. Разработка аргументации по теме, предложенной преподавателем (или выбранной самостоятельно) в расчете на различные типы аудиторий.

Тема 2. Схемы эффективных презентаций

1. Подготовка выступления на выбранную обучающимся тему по одной из схем эффективной презентации: 4П, AIDA, схема Дейла Карнеги.
[://www.iprbookshop.ru/66756.html](http://www.iprbookshop.ru/66756.html)

Тема 3. Типы трудных собеседников

1. Диалоги в парах с использованием некорректных методов взаимодействия с партнером. Диалоги со сменой ролей.

Тема 4. Некорректные приемы в речи. Методы борьбы с ними

1. Диалоги в парах с использованием некорректных приемов и их ответным блокированием.

Тема 5. Логические основы аргументации

1. Построение логического и паралогического аргумента по схемам силлогизма и эпихейремы. Использование топоса как среднего термина силлогизма.

Тема 6. Топическое построение аргументов

1. Топос как основа аргумента. Виды топосов по риторическим статусам, распределение топосов в различных статусах, ступенчатое накопление аргументации в статусах.

Раздел 5. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наряду с чтением лекций и проведением семинарских занятий неотъемлемым элементом учебного процесса является *самостоятельная работа*. При самостоятельной работе достигается конкретное усвоение учебного материала, развиваются теоретические способности, столь важные для успешной подготовки и защиты выпускной работы бакалавра. Формы самостоятельной работы обучаемых могут быть разнообразными. Самостоятельная работа включает: изучение литературы, веб-ресурсов, оценку, обсуждение и рецензирование публикуемых статей; ответы на контрольные вопросы; решение задач; самотестирование. Выполнение всех видов самостоятельной работы увязывается с изучением конкретных тем.

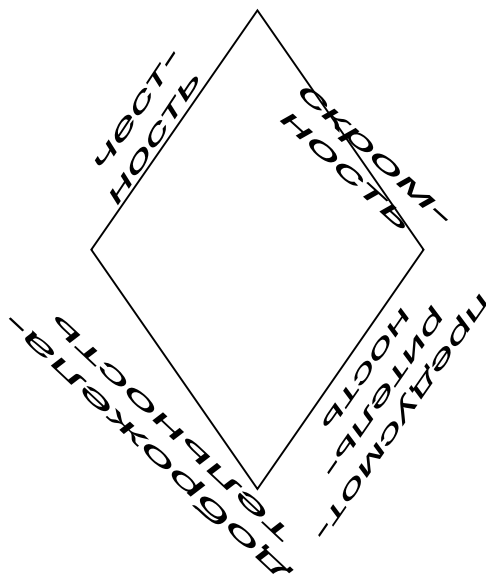
Самостоятельная работа

Наименование разделов/тем	Виды занятий для самостоятельной работы
Тема 1. Базовые ораторские навыки. Образ оратора Типы аудиторий	усвоение изучаемого материала по рекомендуемой учебной, учебно-методической и научной литературе и/или по конспекту лекции;
Тема 2. Схемы эффективных презентаций	
Тема 3. Типы трудных собеседников	
Тема 4. Некорректные приемы в речи. Методы борьбы с ними.	
Тема 5. Логические основы аргументации	
Тема 6. Топическое построение аргументов	
	- выполнение устных упражнений;
	- выполнение письменных упражнений и практических работ

Практикум

Задание 1

Расположите этих людей и еще четыре известных личности по вашему выбору на карте образа оратора. Объясните, какое событие или какие события определили ваш выбор.



1. Николай II
2. Петр I
3. В.И. Ленин
4. Иван Грозный
5. Наполеон
6. А.С. Пушкин
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

Задание 2

Вспомним эпизоды из фильмов, когда выступления проваливались из-за неудачного образа оратора.

1. В выпуске киножурнала «Ералаш» неуверенный в себе учитель в исполнении Андрея Бочарова пытается сообщить классу о том, что у него сегодня важный день – день рождения. Класс совсем не обращает внимания на учителя: кто-то играет в карты, кто-то делает маникюр... Учитель просит от учеников «лучший подарок» – написать кон-

трольную работу на «отлично». В ответ один из учеников с ухмылкой произносит: «Поздно, Андрей Валентинович, мы вам уже подтяжки купили».

В чем причина неудачи данного учителя? Каким должен быть образ учителя?

2. Посмотрите российский мультфильм «Буревестник», снятый в 2004 году и завоевавший ряд премий на международных фестивалях. Строгая учительница поддерживает в классе железную дисциплину, ученики боятся ее до обморока, но целый урок тратится только на замечания ученикам. За весь урок только одна ученица успевает ответить по домашнему заданию.

Считаете ли вы образ этой учительницы удачным? Хотели бы вы у нее учиться?

3. Посмотрите выпуск мультфильма про Машеньку под названием «Кузина». Кузина Ольга неправильно рассчитывает общение со слушателями, ее длинные и слишком «заумные» речи никому не нравятся, во время ее речи друзья то слушают музыку, то стараются сбежать – и в конце концов, не выдержав, похищают ее и насильно сажают в поезд!

Заполните таблицу:

«Именинник»

Перед какой аудиторией этот оратор выступает?

Что он делает неверно?

«Училка»

Перед какой аудиторией этот оратор выступает?

Что он делает неверно?

«Кузина»

Перед какой аудиторией этот оратор выступает?

Что он делает неверно?

Задание 3

Вот несколько первых фраз для выступления. Произнесите речь, начиная с одной из этих фраз. Каким типом вступления вы воспользовались?

1. Предполагают, что в две тысячи двадцатом году...
2. Сегодня трудно поверить, что было время, когда...
3. Известно ли вам, что...
4. Однажды, в холодный зимний вечер...
5. При перелете из России в Англию...
6. Если каждый день, несмотря на погоду...
7. Вы, конечно, помните, что произошло...
8. Книга – источник знаний, но...
9. Никто не знает, когда...
10. Сегодня я расскажу, что случилось...
11. Здесь еще можно обнаружить следы...
12. Каждый человек когда-нибудь...
13. Если вы внимательно посмотрите на...
14. Вы когда-нибудь задумывались о...
15. Нам всем необходимо...
16. Ни один человек не сможет...
17. У каждого из нас есть...
18. Взрослые отличаются от детей тем, что...
19. Когда мне будет 80 лет...
20. Когда вы в следующий раз будете...
21. Если у вас есть собака...
22. Почему вы думаете, что...
23. Как бы вы назвали...
24. Любой из нас боится...
25. Вы никогда не должны...

Составьте текст, в который входили бы все четыре указанные фразы. Фразы могут быть в тексте именно в таком порядке, в каком они представлены ниже. Между ними, перед ними и после них может быть сколько угодно других фраз. Стилистически эти фразы не должны выбиваться из текста: постарайтесь добиться того, чтобы они смотрелись в нем естественно:

1. Трое студентов мыли вагон в течение 2 часов 15 минут.
2. Он круглый, красный и кислый.
3. Одно может быть присуще как присущее, необходимо присущее и возможно присущее.
4. La contrada di Nicchio ha fatto un cappotto.

Произнесите речь по схеме 6П. Вам дана третья часть – проблема. Создайте по ней речь, придерживаясь схемы:

1. Большая часть времени тратится на работу.
2. Человек никогда и нигде не остается один.
3. Человек живет в своем замкнутом мире, не видя и не слыша, что происходит с другими людьми.
4. Люди становятся все более и более одинаковыми, между ними стираются различия.

5. Наши представления о мире основаны на массовой информации, уровень которой достаточно низок.
6. Ритм жизни становится слишком быстрым.
7. Люди не думают о своем здоровье.
8. Все говорят на своем родном языке с ошибками.
9. У людей мало возможности высказать свои мысли.
10. Мы постоянно живем в шуме.
11. Все меньше и меньше ценятся человеческие отношения.
12. Люди все меньше и меньше читают.
13. Люди специально придумывают себе впечатления, страдая от их нехватки.

Перед вами интересные факты, которые хорошо подходят для речи по схеме AIDA.

Выберите любой факт и начните свою речь с него:

1. Каждую секунду 1% населения Земли мертвецки пьян.
2. Чтобы покончить жизнь самоубийством с помощью кофе, нужно выпить 100 чашек подряд.
3. Выкуривание пачки сигарет в день равносильно ежегодному выпиванию кофейной чашки никотина.
4. Ни в одном языке мира нет слова для обозначения обратной стороны коленки.
5. Если кричать в течение 8 лет, 7 месяцев и 6 дней, то можно выработать достаточно энергии для разогрева одной чашки кофе.
6. Таракан может прожить 9 дней с оторванной головой, пока не сдохнет от голода.
7. Если удариться головой о стену в течение часа, то можно потратить 150 калорий.
8. Блоха может прыгнуть на расстояние, в 350 раз превышающее длину своего тела. Все равно что человек перепрыгнет через футбольное поле.
9. У сомов более 27 000 вкусовых рецепторов.
10. У бабочек вкусовые рецепторы расположены на ногах.
11. Самая сильная мышца в теле – это язык.
12. Слоны – единственные животные, которые не могут прыгать.
13. Глаз у страуса больше, чем его мозг.
14. Белые медведи – левши.
15. У морской звезды нет мозга
16. Голодный волк съедает около 10 кг мяса. Но обычно его рацион составляет 2 кг.
17. Плавные композиции, типа «Колыбельной» Брамса, заставляют акул впадать в транс.
18. Хорьки спят до 20 часов в сутки.
19. Температура крови у рыб Антарктиды может достигать –1,7 градуса по Цельсию.
20. Сердце кита бьется только 9 раз в минуту.
21. На Фолклендских островах на каждого жителя (2 тысячи человек) приходится по 350 овец (700 тысяч), а в Новой Зеландии – по 20 овец.
22. Когда в 1850 году из Европы в Америку привезли первую партию воробьев, американцы так обрадовались, что закармлили их всех до смерти.
23. Игуана может находиться под водой до 28 минут.
24. В древнем Египте главными вредителями полей считались не жуки и даже не саранча, а гиппопотамы.
25. Самка броненосца обладает уникальной способностью. При стрессовых ситуациях она может задерживать роды на срок до двух лет.
26. Нападая на свою жертву, акулы закрывают глаза, чтобы бьющаяся добыча их не поранила.
27. Змеи могут спать 3 года подряд, ничего не принимая в пищу.
28. Колибри не могут ходить.
29. Летучая мышь – единственное млекопитающее, которое может летать.
30. Крокодилы глотают камни, чтобы глубже нырнуть.

Задание 4

Прочитайте диалоги и ответьте на три вопроса:

- 1) Какой собеседник является проблемным?
- 2) К какому типу он принадлежит?
- 3) Как можно было бы разрешить диалог?

- 1 -

Крупная корпорация скупала земельные участки в городе, чтобы построить сеть гостиниц. Владелец старого отеля, стоявшего на одном из участков, очень долго сопротивлялся, и его землю удалось выкупить только со скандалом. Спустя год журналист приезжает в новую гостиницу и пытается узнать на ресепшн что-нибудь о старом отеле (по материалам романа Х. Мураками «Дэнс, дэнс, дэнс»).

- Извините... Можно вопрос? Раньше на этом месте стоял совсем маленький отель, который тоже назывался «Дельфин», не так ли?
- Видите ли... Это было еще до открытия нашего отеля, поэтому... Информацией такого рода мы, как бы сказать... Мне очень жаль.
- Ну хорошо, а от кого здесь я мог бы получить «информацию такого рода»?
- Одну секунду!

<появляется менеджер>

- Добро пожаловать! Мне сообщили, вы интересуетесь информацией о нашем отеле? Прошу меня извинить... Но нельзя ли узнать, что заставляет вас интересоваться отелем, который был здесь ранее? Если это возможно, хотелось бы знать причину...
- Однажды я останавливался в отеле, что был здесь раньше, и подружился с его хозяином. Теперь вот заехал его проведать, смотрю – все теперь по-другому. Хотелось бы узнать, что с ним стало. Совершенно частный, не касающийся ничего интереса бизнес.
- Должен признаться, мы также не в курсе никаких подробностей на этот счет... Могу лишь сообщить, что земельный участок с тем... предыдущим отелем «Дельфин» выкупила наша фирма и на месте старого здания было построено новое. Название действительно осталось прежним, но сам отель – совершенно другое предприятие и ничего общего с тем, что было здесь ранее, не имеет.
- А зачем тогда оставлять название?
- Вы извините, но... Подобные детали, увы...
- И куда делся старый хозяин, вы тоже не знаете?
- Мне очень жаль, но...
- Ну а кого мне лучше об этом спрашивать?
- Как вам сказать... Видите ли, мы – служебный персонал, и нас не посвящают в вопросы того, что было до открытия предприятия. Поэтому и на ваш вопрос, кого лучше об этом спрашивать, нам ответить, мягко говоря...

- 2 -

Ипполит Матвеевич Воробьянинов приходит к Авессалому Изнуренкову, чтобы забрать у него стул. Когда, не застав хозяина, он сам пытается унести этот стул, входит хозяин (по материалам романа И. Ильфа и Е. Петрова «Двенадцать стульев»).

- Вы с ума сошли! Я протестую! Вы не имеете права! Есть же, наконец, закон! Хотя дуракам он и не писан, но вам, может быть, понаслышке известно, что мебель может стоять еще две недели!.. Я пожалуюсь прокурору!.. Я заплачу, наконец! Поймите же, ведь я не могу на это согласиться. Это не я виноват. Виноват сам Музпред. Да, я сознаюсь. Я не платил за прокатное пианино восемь месяцев, но ведь я его не продал, хотя сделать это имел полную возможность. Я поступил честно, а они по-жульнически. Забрали инструмент, да еще подали в суд и описали мебель. У меня ничего нельзя описать. Эта мебель – орудие производства. И стул тоже орудие производства. Отпустите стул! Слышите? Вы! Бюрократ!
- Простите, недоразумение, служба такая.

- «А поутру она вновь улыбалась перед окошком своим, как всегда»... Так вы не возьмете сегодня мебель?.. Хорошо!.. Ах! Ах! Подождите! Вы когда-нибудь видели такого кота? Скажите, он в самом деле пушист до чрезвычайности? Высокий класс!.. Ах!.. Ах!.. Девушки из предместий! Лучший плод!.. Высокий класс!.. Ах!.. А по утрам она вновь улыбалась перед окошком своим, как всегда...
- Так я пойду, гражданин.
- Подождите, подождите! Одну минуточку!.. Ах!.. А котик? Правда он пушист до чрезвычайности?.. Подождите!.. Я сейчас!.. Простите, душечка. <даёт 50 копеек> Нет, нет, не отказывайтесь, пожалуйста. Всякий труд должен быть оплачен.
- Премного благодарен,
- Спасибо, дорогой, спасибо, душечка!..

- 3 -

Полиграф Полиграфович Шариков спорит с доктором Борменталем и профессором Преображенским (по материалам романа М.А. Булгакова «Собачье сердце»).

- Борменталь!
- Нет, уж вы меня по имени и отчеству, пожалуйста, называйте!
- Ну и меня называйте по имени и отчеству!
- Нет! По такому имени и отчеству в моей квартире я вас не разрешу называть. Если вам угодно, чтобы вас перестали именовать фамильярно «Шариков», и я и доктор Борменталь будем называть вас «господин Шариков».
- Я не господин, господа все в Париже!
- Швондерова работа! Ну, ладно, посчитаюсь я с этим негодяем. Не будет никого, кроме господ, в моей квартире, пока я в ней нахожусь! В противном случае или я или вы уйдете отсюда и, вернее всего, вы. Сегодня я помещу в газетах объявление и, поверьте, я вам найду комнату.
- Ну да, такой я дурак, чтобы я съехал отсюда.
- Как? Вы, знаете, не нахальничайте, мосье Шариков!
- Вот. Член жилищного товарищества, и площадь мне полагается определенно в квартире номер пять у ответственного съёмщика Преображенского в шестнадцать квадратных аршин. Благоволите.
- Клянусь, что я этого Швондера в конце концов застрелю. Имейте в виду, Шариков... господин, что я, если вы позволите себе еще одну наглую выходку, я лишу вас обеда и вообще питания в моем доме. 16 аршин – это прелестно, но ведь я вас не обязан кормить по этой лягушечьей бумаге!
- Я без пропитания оставаться не могу, где же я буду харчеваться?
- Тогда ведите себя прилично!

- 4 -

Обитатель первого этажа видит, как кто-то выпадает из окна второго (по материалам рассказа А. Аверченко «Рыцарь индустрии»).

- Не могу ли я быть вам чем-нибудь полезным?
- Почему не можете? Конечно же, можете.
- Зайдите ко мне в таком случае.
- Цацкин.
- Очень рад. Не ушиблись ли вы? Послушайте... ваше лицо кажется мне знакомым. Вы – агент по страхованию жизни? Чем же я могу быть вам полезен?
- Вы мне можете быть полезны одним малюсеньким ответиком на вопрос: как вы хотите у нас застраховаться – на дожитие или с уплатой премии вашим близким после – дай вам Бог здоровья – вашей смерти?

- Никак я не хочу страховаться. Ни на дожитие, ни на что другое. А близких у меня нет... Я одинок.
- А супруга?
- Я холост.
- Так вам нужно жениться – очень просто! Могу вам предложить девушку – пальчики оближете! Двенадцать тысяч приданого, отец две лавки имеет! Хотя брат шарлатан, но она такая брюнетка, что даже удивительно. Вы завтра свободны? Можно завтра же и поехать посмотреть. Сюртук, белый жилет. Если нет – можно купить готовые. Адрес – магазин «Оборот»... Наша фирма...
- Господин Цацкин. Ей-богу же, я не хочу и не могу жениться! Я вовсе не создан для семейной жизни... Не такая у меня наружность, чтобы внушить к себе любовь. На голове порядочная лысина, уши оттопырены, морщины, маленький рост...
- Что такое лысина? Если вы помажете ее средством нашей фирмы, которой я состою представителем, так обрастете волосами, как, извините, кокосовый орех! А морщины, а уши? Возьмите наш усовершенствованный аппарат, который можно надевать ночью... Всякие уши как рукой снимет! Рост? Наш гимнастический прибор через каждые шесть месяцев увеличивает рост на два вершка. Через два года вам уже можно будет жениться, а через пять лет вас уже можно будет показывать! А вы мне говорите – рост...

- 5 -

Молодой человек, приехавший в Петербург, чтобы сделать карьеру, хочет получить поддержку и совет у своего более опытного дяди (по материалам романа И.А. Гончарова «Обыкновенная история»).

- Я только что из театра.
- Как жаль, что вы не сказали мне давеча, дядюшка: я бы пошел вместе с вами.
- Я был в креслах, куда ж ты, на колени бы ко мне сел?
- Одному грустно в толпе, дядюшка; не с кем поделиться впечатлением...
- И незачем! Надо уметь и чувствовать, словом, жить одному; со временем понадобится. Да еще тебе до театра надо одеться прилично.
- У меня, дядюшка, много платья, шил Кенигштейн; он у нас на губернатора работает.
- Нужды нет, все-таки оно не годится; на днях я завезу тебя к своему портному; но это пустяки. Есть о чем важнее поговорить. Скажи-ка, зачем ты сюда приехал?
- Я приехал... жить.
- Жить? То есть если ты разумеешь под этим есть, пить и спать, так не стоило труда ездить так далеко: тебе так не удастся ни поесть, ни поспать здесь, как там, у себя; а если ты думал что-нибудь другое, так объяснись...
- Пользоваться жизнью, хотел я сказать. Мне в деревне надоело – все одно и то же...
- Вот один мой знакомый недавно приехал сюда, ему тоже надоело в деревне; он хочет пользоваться жизнью, так тот привез пятьдесят тысяч и ежегодно будет получать по столько же. Он точно будет пользоваться жизнью в Петербурге, а ты – нет! Ты не за тем приехал.
- По словам вашим, дядюшка, выходит, что я как будто сам не знаю, зачем я приехал.
- Почти так; это лучше сказано: тут есть правда; только все еще нехорошо. Неужели ты, как собирался сюда, не задал себе этого вопроса: зачем я еду? Это было бы не лишнее.

- 6 -

Филолог собирается работать экскурсоводом в Пушкинских горах и разговаривает с директором музея (по материалам повести С. Довлатова «Заповедник»).

- Вы любите Пушкина?
- Люблю.

- А можно спросить – за что?
- То есть как?
- За что вы любите Пушкина?
- Давайте прекратим этот идиотский экзамен. Я окончил среднюю школу. Потом – университет. Кое-что прочел. В общем, разбираюсь... Да и претендую всего лишь на роль экскурсовода...
- И все-таки?
- Ладно, попробую... Что ж, слушайте. Пушкин – наш запоздалый Ренессанс. Как для Веймара – Гете. Они приняли на себя то, что Запад усвоил в XV–XVII веках. Пушкин нашел выражение социальных мотивов в характерной для Ренессанса форме трагедии. Он и Гете жили как бы в нескольких эпохах. «Вертер» – дань сентиментализму. «Кавказский пленник» – типично байроническая вещь. Но «Фауст», допустим, это уже елизаветинцы. А «Маленькие трагедии» естественно продолжают один из жанров Ренессанса. Такова же и лирика Пушкина. И если она горька, то не в духе Байрона, а в духе, мне кажется, шекспировских сонетов... Доступно излагаю?
- При чем тут Гете? И при чем тут Ренессанс?
- Ни при чем! Гете совершенно ни при чем! А Ренессансом звали лошадь Дон Кихота. Который тоже ни при чем! И я тут, очевидно, ни при чем!..
- Успокойтесь, какой вы нервный... Я только спросила: «За что вы любите Пушкина?..»
- Любить публично – скотство! Есть особый термин в сексопатологии... Вы-то сами любили кого-нибудь? Когда-нибудь?!..
- Пушкин – наша гордость! Это не только великий поэт, но и великий гражданин...

Задание 5

Какие некорректные приемы употребляют участники данных диалогов? Выделите и назовите приемы.

Вариант 1. Кофе

- Кажется, ты сейчас в очень хорошем настроении?
- Да. Голова перестала болеть.
- Мне не очень понравился кофе, который ты мне налила. Он был горький.
- Это я попробовала новый сорт. Больше я не буду его брать, раз тебе не нравится, милый.
- Половина девятого. Пора идти в подвал и приниматься за работу.
- О нет еще. Давай подождем до девяти часов.
- Нет, девочка моя. Уже половина девятого, я планировал на это время. Да и ты сможешь раньше лечь спать.
- Но мне хочется подождать до девяти.
- Ты же знаешь, что я всегда твердо держусь своего распорядка. Идем, Аликс. Я не собираюсь ждать ни одной минуты.
- Нет-нет! Джеральд... постой... я должна тебе что-то сказать... признаться...
- Признаться?
- Да, признаться.
- Наверное, бывший любовник.
- Нет. Другое. Ты бы назвал это... да, ты бы назвал это преступлением. ... Ты бы лучше снова сел. Когда мне было двадцать два года, я встретила человека, пожилого, с небольшим капиталом. Он влюбился в меня и попросил выйти за него замуж. Я приняла его предложение. Мы поженились. Я уговорила его застраховать на меня свою жизнь. Во время войны я некоторое время работала в аптеке при госпитале. Там я имела доступ к редким лекарствам и ядам. Существует такой яд, в виде мелкого белого порошка. Щепотка его означает смерть. Может быть, ты знаешь что-нибудь о ядах?
- Нет. Я о них очень мало знаю.

- Ты, конечно, слышал о гиосциамине? Этот яд не оставляет никаких следов. Любой врач признает разрыв сердца. Я украла немного яду и держала его у себя.

- Продолжай.

- Нет. Я боюсь. Я не могу рассказать тебе. В другой раз.

- Нет, сейчас.

- Мы были женаты уже месяц. По вечерам я всегда сама делала ему кофе. Однажды вечером, когда мы были одни, я положила в его чашку щепотку смертоносного порошка... Через некоторое время он был мертв.

- Сколько ты получила по страховому полису?

- Около двух тысяч фунтов. Я играла на бирже и потеряла все. Я встретила другого человека. Фамилия у меня была снова девичья, он не знал, что я уже была замужем. Он, как и первый муж, любил, чтобы я сама готовила ему кофе. Я делаю очень хороший кофе. В деревне, где мы жили, у меня было несколько друзей. Они очень жалели меня, когда мой муж внезапно умер от разрыва сердца однажды после ужина.

- Кофе! Боже мой! Кофе! Теперь я понимаю, почему он был горьким! Ты дьявол! Снова взялась за свои фокусы! Ты меня отравила!

Вариант 2. Фальшивомонетки

- Ну ладно-ладно. Видно, с вами, мистер Холмс, мне не тягаться. Сразу разгадали всю мою махинацию и оставили меня в дураках. Ну, признаю, сэр, ваша взяла, а раз так...

<выстрел>

- Вы не ранены, Ватсон? Скажите, ради Бога, вы не ранены?

- Пустяки, Холмс. Простая царапина.

- Да, правда, слава Богу! Только кожу задело. Счастье твое, негодяй, не то, клянусь... Если бы ты убил Ватсона, ты бы живым отсюда не вышел. Ну, сэр, что вы можете сказать в свое оправдание? ... Печатный станок... Весь арсенал фальшивомонетки.

- Да, сэр. Здесь работал величайший артист, какого только знал Лондон. Вон то – его станок, а пачки на столе – две тысячи ассигнаций работы Прескотта. Каждая стоимостью в сотню и пригодна к обращению в любом месте. Ну что ж, забирайте, джентльмены, все ваше. А меня отпустите...

- Мы такими делами не занимаемся. Нет, мистер Эванс, в Англии вам укрыться негде. Убийство Прескотта чьих рук дело?

- Да, сэр, это я его прихлопнул, верно. Ну что ж, я за то отсидел пять лет, а свару-то затеял он сам. Пять лет! А меня следовало бы наградить медалью размером с тарелку! Ни одна живая душа не могла отличить ассигнацию работы Прескотта от тех, что выпускает Английский банк, и, не прикончи я парня, он наводнил бы своими бумажками весь Лондон. Кроме меня, никто на свете не знал, где он их фабрикует. И что ж удивительного, что меня тянуло добраться до этого местечка? А когда я проведал, что этот выживший из ума собиратель козьяков, можно сказать, сидит на самом тайнике и никогда носа из комнаты не высовывает, что ж удивительного, что я стал из кожи вон лезть, придумывать, как бы выпихнуть его из дому? Может, оно было бы поумнее прихлопнуть старика – и все, и труда бы никакого. Но такой уж я человек, сердце у меня мягкое, не могу стрелять в безоружного. А скажите-ка, мистер Холмс, на каком основании думаете вы отдать меня под суд? Что я совершил преступного? Денег не брал, старикана пальцем не тронул. Прицепиться не к чему!

- Не к чему? Конечно! Всего-навсего вооруженное покушение на жизнь. Но мы вас, Эванс, судить не собираемся, это - дело не наше, этим займются другие. Пока нам требуется только сама ваша очаровательная особа. Уотсон, позвоните-ка в Скотленд-Ярд. Наш звонок, я полагаю, не будет для них сюрпризом.

Вариант 3. Монастырь

- Выходит, ты последний, кто видел Адельма в живых.

- Я? Какое у вас право так говорить, я видел его перед сном, как и все остальные!

- Неправда, вы виделись еще раз, и ты знаешь больше, чем пытаешься показать. Но сейчас речь идет уже о двух убийствах! И тебе не удастся отмолчаться! Ты прекрасно знаешь, что есть много способов развязывать языки!

- Да, да. Да, в тот вечер я видел Адельма, но уже мертвого!

- Где, под откосом?
- Нет, нет, здесь, наверху, на кладбище. Он двигался между могил, призрак среди призраков, червь среди червей...
- И что он сказал?
- «Коснись меня рукой, любезный мой наставник», – так сказал он мне – и он тронул меня своим огненным перстом, и мне на руку пала капля пылающего пота и прожгла мне руку чуть не до кости, так что много дней затем я укрывал язву от сотоварищей. И он ускользнул и скрылся за могилами, а на следующее утро я узнал, что тело того, с кем говорил я в ночь на кладбище, в означенный час уже валялось под скалою...
- А почему он звал тебя милым наставником? Вы ведь сверстники. Ты что-то ему преподавал?
- Не знаю, не знаю, отчего он так меня называл, я ничему его не учил! Я боюсь, отче, я умоляю – исповедайте меня, смилуйтесь надо мною, нечистый терзает мне внутренности!
- Нет, Беренгар. Не проси меня об исповеди, не запечатывай мои уста, отверзая собственные. Все, что мне от тебя нужно, ты расскажешь и так. А если не расскажешь, я сам дознаюсь. Можешь молить меня о милости, но о молчании не моли. Слишком многие в этом аббатстве только и делают что молчат. Ответь-ка лучше, как ты мог видеть его бледность, если была глухая ночь, как ты обжег руку, если шел дождь, снег и град, и что ты делал на кладбище? Ну же! Скажи хоть это!
- Не знаю, что я делал на кладбище, не помню. Не знаю, как я мог видеть его лицо... Наверное, у меня был фонарь... Нет, фонарь был у него, был какой-то светильник... Но я точно видел его лицо... оно было освещено...
- Какой еще светильник в дождь и снег?
- Снег еще не шел, он начался позже... Я помню, что метель начиналась, когда я бежал с кладбища. Я бежал к спальням, а призрак уходил в обратную сторону... И больше я ничего не знаю, умоляю, не допрашивайте меня больше, если отказываетесь исповедать!
- Ладно, теперь ступай, ступай в хор, говори с Господом, раз с людьми говорить не желаешь, или поиди поищи монаха, который согласится тебя исповедать, ибо если ты до сих пор не покаешься в своих деяниях и тем не менее приближаешься к таинствам – ты святотатец. Торопись! Мы тебя найдем.

Вариант 4. Роза

- Говорят, что ты можешь, вооружившись своей наукой, сжечь розу и затем возродить ее из пепла. Позволь мне быть свидетелем этого чуда. Вот о чем я тебя прошу, и я отдам тебе мою жизнь без остатка.
- Ты слишком доверчив. Я не нуждаюсь в доверчивости. Мне нужна вера.
- Именно потому, что я недоверчив, я и хочу увидеть воочию исчезновение и возвращение розы к жизни.
- Ты доверчив. Ты утверждаешь, что я могу уничтожить ее?
- Каждый может ее уничтожить.
- Ты заблуждаешься. Неужели ты думаешь, что возможен возврат к небытию? Неужели ты думаешь, что Адам в Раю мог уничтожить хотя бы один цветок, хотя бы одну былинку?
- Мы не в Раю. Здесь, под луной, все смертно.
- А где же мы тогда? Неужели ты думаешь, что Всевышний мог создать что-то, помимо Рая? Понимаешь ли ты, что Грехопадение – это неспособность осознать, что мы в Раю?
- Роза может сгореть.
- Однако в камине останется огонь.
- Стоит тебе бросить эту розу в пламя, как ты убедишься, что она исчезнет, а пепел будет настоящим.
- Я повторяю, что роза бессмертна и что только облик ее меняется. Одного моего слова хватило бы, чтобы ты ее вновь увидел.
- Одного слова? Сосуд для перегонки стоит без дела, а колбы покрыты слоем пыли. Как же ты вернул бы ее к жизни?

- Сосуд для перегонки стоит без дела, и колбы покрыты слоем пыли. Чем я только не пользовался на моем долгом веку; сейчас я обхожусь без них.
- Чем же ты пользуешься сейчас?
- Тем же, чем пользовался Всевышний, создавший небеса, и землю, и невидимый Рай, в котором мы обитаем и который сокрыт от нас первородным грехом. Я имею в виду Слово, познать которое помогает нам Каббала.
- Я прошу, чтобы ты продемонстрировал мне исчезновение и появление розы. К чему ты при этом прибежешь – к сосуду для перегонки или к Слову, - для меня не имеет значения.
- Если бы я это сделал, ты мог бы сказать, что все увиденное – всего лишь обман зрения. Чудо не принесет тебе искомой веры. Поэтому положи розу. А кто дал тебе право входить в дом учителя и требовать чуда? Чем ты заслужил подобную милость?
- Я сознаю свое нынешнее ничтожество. Я заклинаю тебя во имя долгих лет моего будущего послушничества у тебя позволить мне лицезреть пепел, а затем розу. Я ни о чем больше не попрошу тебя. Увиденное собственными глазами и будет для меня доказательством. *<бросает розу в камин>*
- Все врачи и аптекари Базеля считают меня шарлатаном. Как видно, они правы. Вот пепел, который был розой и который ею больше не будет.

Вариант 5. Мумия

- На мой взгляд, вам давно бы следовало помереть.
- Что вы! Ведь мне немногим больше семисот лет! Мой папаша прожил тысячу и умер молодец молодцом.
- Мое замечание вовсе не относилось к вашему возрасту в момент захоронения. Готов признать, что вы еще сравнительно молоды. Я просто имел в виду тот огромный промежуток времени, который, по вашему же собственному признанию, вы пролежали в асфальтовых смолах.
- В чем, в чем?
- В асфальтовых смолах.
- А-а, кажется, я знаю, что это такое. Их, вероятно, тоже можно использовать. Но в мое время употреблялся исключительно бихлорид ртути, иначе – сулема.
- Вот еще чего мы никак не можем понять. Каким образом получилось, что вы умерли и похоронены в Египте пять тысяч лет назад, а теперь разговариваете с нами живой и, можно сказать, цветущий?
- Если б я действительно, как вы говорите, умер, весьма вероятно, что я бы и сейчас оставался мертвым, ибо, я вижу, вы еще совершенные дети в гальванизме и не умеете того, что у нас когда-то почиталось делом пустяковым. Но я просто впал в каталептический сон, и мои близкие решили, что я либо уже умер, либо должен очень скоро умереть, и поспешили меня бальзамировать. Полагаю, вам знакомы основные принципы бальзамирования?
- М-м, не совсем, знаете ли.
- Понятно. Плачевная необразованность! Я имею счастье принадлежать к роду Скарабея и поэтому был забальзамирован живым, как вы можете теперь убедиться.
- К роду Скарабея?
- Да. Скарабей был своего рода наследственным гербом одной очень знатной и высокой фамилии. Принадлежать к роду Скарабея означало просто быть членом этой фамилии.
- Я думал, что Скарабей – один из египетских богов.
- Из египетских богов?
- Да.
- Мистер Глиддон, вы меня удивляете. Ни один народ на земле никогда не поклонялся более чем одному богу. Скарабей, ибис и прочие были для нас (как иные подобные существа для других) всего лишь символами при поклонении Создателю, который слишком велик, чтобы обращаться к нему прямо.

Раздел 6. Оценочные и методические материалы по образовательной программе (фонд оценочных средств) для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

6.1. Форма промежуточной аттестации обучающегося по учебной дисциплине

В процессе освоения учебной дисциплины для оценивания сформированности требуемых компетенций используются оценочные материалы (фонды оценочных средств), представленные в таблице

Индикаторы компетенций в соответствии с основной образовательной программой	Типовые вопросы и задания	Примеры тестовых заданий
УК-4 НАИМЕНОВАНИЕ		
ИУК-4.1.	П. 6.2 настоящей рабочей программы дисциплины	П. 6.3 настоящей рабочей программы дисциплины
ИУК-4.2.	П. 6.2 настоящей рабочей программы дисциплины	П. 6.3 настоящей рабочей программы дисциплины
ИУК-4.3.	П. 6.2 настоящей рабочей программы дисциплины	П. 6.3 настоящей рабочей программы дисциплины
УК-5 Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия		
ИУК-5.1.	П. 6.2 настоящей рабочей программы дисциплины	П. 6.3 настоящей рабочей программы дисциплины
ИУК-3.2.	П. 6.2 настоящей рабочей программы дисциплины	П. 6.3 настоящей рабочей программы дисциплины
ИУК-3.3.	П. 6.2 настоящей рабочей программы дисциплины	П. 6.3 настоящей рабочей программы дисциплины

6.1 Темы эссе

1. Причины возникновения и развития риторики в античном обществе.
2. Выдающиеся ораторы Древней Греции.
3. Выдающиеся ораторы Рима.
4. Ломоносов – «отец русского красноречия».
5. Вл. Даль – создатель «Толкового словаря живого великорусского языка».
6. Риторика в Горном институте: Рижский и его «Опыт риторики».
7. Мастера академического красноречия (Грановский, Менделеев, Мечников, Ферсман, Вернадский).
8. Мастера судебного красноречия (Кони, Пороховщиков, Плевако).
9. Духовное красноречие в России.
10. Парламентарское красноречие в дореволюционной России (П.А. Столыпин, П.Н. Милюков, С.Ю. Витте).
11. Современная американская риторика.
12. Яркая, интересная речь, которую мне довелось услышать (ее тема, род, вид, языковые особенности).
13. Речь, до глубины души возмущившая меня.
14. Язык молодежи.
15. Иностранные слова в современной речи: за и против.
16. Что такое культура спора?
17. Можно ли по речи судить об интеллигентности человека?
18. Возможен ли риторический ренессанс сегодня?
19. Мужчина и женщина: особенности речевого общения.
20. Культура речи делового человека.
21. Конфликт в деловом общении.
22. Национальные особенности делового общения.

23. Особенности речевого этикета в современной России.
24. Язык мимики и жестов.
25. Скованность и страх перед публичным выступлением и пути их преодоления.
26. Имидж современного оратора.

Ориентировочные темы для публицистических сообщений

1. Проблемы современной молодежи.
2. Заслуживает ли реклама доверия?
3. Гражданский брак: за и против.
4. Интернет – альтернатива реальности?
5. Беспризорные животные: что с ними делать?
6. Спорт как средство заработать деньги.
7. Современная проза: что сейчас читают.
8. Роль высшего образования сегодня.
9. Можно ли прожить день без музыки?
10. Есть ли польза от хобби?
11. Должны ли быть границы «свободы слова»?
12. Нужна ли в России смертная казнь?
13. Трудно ли быть молодым?
14. Может ли человечество обойтись без оружия?
15. Жизнь в большом городе: за и против.
16. Что такое в вашем понимании «прожиточный минимум»?
17. Нужен ли русский язык в техническом вузе?
18. Как лучше проводить свободное время?
19. Планировать жизнь или пустить все на самотек?
20. Сколько иностранных языков нужно знать современному человеку?
21. Нужны ли домашние животные горожанину?
22. Нужен ли Петербургу статус столицы?
23. Дача – добровольное рабство или ...?
24. «От сессии до сессии живут студенты весело»?
25. Когда лучше обзаводиться семьей?
26. Важно ли в жизни умение одеваться?
27. Нужно ли в школе преподавать Закон божий?

6.2 Примерные задания для самостоятельной работы

1. Найдите все аргументы, которые употребляются в данной речи.

Память обладает поистине волшебными качествами. Она дает возможность увидеть снова то, что вы видели когда-то, увидеть много раз то, что наблюдали однажды. Память может в жаркое время показать снег, в засуху – дождь.

Память бывает разная. Есть память чувств, в которой хранятся радости и печали. Есть память ума, сохраняющая обдуманное и понятное. Вы можете вспомнить вкус дыни, которую ели месяц назад, потому что у вас есть память на вкусовые ощущения. Зимой вы можете вспомнить, как пахли грибы осенью, потому что у вас есть память на запахи.

Представьте себе, что вы увидели красивую птицу. Птица улетает, но в вашей памяти остается ее образ. Это работает память глаз – зрительная память. Шумит дождь за окном. Дождь проходит, а его шум остается в памяти. Это память уха – слуховая память. Руки привычно режут хлеб, привычно выводят буквы, привычно прикасаются к струнам. Ноги привычно вращают педали велосипеда. Они запомнили нужные движения. Это двигательная память. А органы речи помнят, как им нужно работать, чтобы произносить слова. Это речедвигательная память.

Людам во всем помогают разные виды памяти. Но чтобы они по-настоящему помогали, о них надо заботиться: тренировать и развивать. Это так же обязательно, как поливать цветы, чтобы они хорошо росли. Как хороша спортивная форма – результат того, что вы сами, а не те, кто вас учит, прыгаете, бегаєте, плаваете, так и хорошая память – результат ваших собственных усилий.

2. Приведите все возможные аргументы в пользу (или против) данной точки зрения:

На всех занятиях необходимо учитывать при выставлении оценок посещаемость.

3. Какие аргументы использованы в следующем отрывке из речи Ф.Н. Плевако по делу об убийстве Лебедева? (Подчеркните, где аргумент, и назовите его.)

Положим, производились опыты, и оказалось, что стука при открытии потолка и забивании его не слышно с того места, где сидят сторожа. На это я скажу следующее. Для того чтобы этот опыт был произведен как следует, нужно было изолироваться в этом отношении таким образом, чтобы звуки эти производились в то же самое время и, сравнительно, при таком же движении по улице. Нет сомнения, если в 15–20 лавках будут колоть сахар, никто не обратит на это внимания, потому что днем звуки будут исходить, не возбуждая подозрения. Но ночью малейший шум слышен, и малейший шум, происходящий в здании, в котором нет жизни, наводит всегда на сомнение.

Каким же образом Иванов в этот час мог с такой уверенностью в себе продолжать дальнейшее дело, продолжать бить потолок и уйти, скрыв следы преступления?

4. Закончите фразу и обоснуйте получившийся тезис как можно большим количеством аргументов:

Самая большая ошибка человечества – это ...

РАЗДЕЛ 7. ОЦЕНОЧНЫЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ) ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

7.1В процессе освоения учебной дисциплины «Риторика» для оценивания сформированности компетенций используются оценочные средства, представленные в таблице 7.1.

Таблица 7.1

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы в соотношении с оценочными средствами

Планируемые результаты, характеризующие этапы формирования компетенции	Содержание учебного материала	Примеры контрольных вопросов и заданий для оценки знаний, умений, владений	Методы \ средства контроля
УК-4 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия			
Знать: логико-методологические и психологические и основы аргументации, стратегии и тактики речевого общения; основы культуры речи.	Тема 1. Базовые ораторские навыки. Образ оратора Тема 2. Типы аудиторий Тема 3. Схемы эффективных презентаций	Каким образом проявляется взаимодействие с аудиторией в профессии журналиста? Как предсказать целевую аудиторию? Какие схемы выступления наиболее эффективны в различных аудиториях?	Темы для публицистических сообщений 13 - 17. Тесты, задание 1-4.
Уметь: анализировать и обобщать информацию оригинального текста с целью достижения эффективной коммуникации.	Тема 4. Типы трудных собеседников Тема 5. Некорректные приемы в речи. Методы борьбы с ними. Тема 6. Логические основы аргументации Тема 7. Топическое построение аргументов	Как правильно формировать свой образ оратора? Какие действия и высказывания могут разрушить образ оратора? Как грамотно выстроить общение с аудиторией?	Темы для публицистических сообщений 18 - 23. Тесты, задание 5 -7.
Владеть: культурой устной и письменной речи; различными формами и видами устной и письменной речи в межкультурной коммуникации.	Тема 1. Базовые ораторские навыки. Образ оратора Тема 2. Типы аудиторий Тема 6. Логические основы аргументации Тема 7. Топическое построение аргументов	Способность осуществлять профессиональную деятельность на основе развитого правосознания, правового мышления и правовой культуры Как определить психологический тип собеседника и его состояние? Как оценить перспективы общения с данным человеком?	Темы для публицистических сообщений 24 - 26. Тесты, задание 8,9.

7.2. Перечень тестовых заданий для промежуточной аттестации

зачету

Вариант 1

1. Найдите все аргументы, которые употребляются в данной речи.

Память обладает поистине волшебными качествами. Она дает возможность увидеть снова то, что вы видели когда-то, увидеть много раз то, что наблюдали однажды. Память может в жаркое время показать снег, в засуху – дождь.

Память бывает разная. Есть память чувств, в которой хранятся радости и печали. Есть память ума, сохраняющая обдуманное и понятное. Вы можете вспомнить вкус дыни, которую ели месяц назад, потому что у вас есть память на вкусовые ощущения. Зимой вы можете вспомнить, как пахли грибы осенью, потому что у вас есть память на запахи.

Представьте себе, что вы увидели красивую птицу. Птица улетает, но в вашей памяти остается ее образ. Это работает память глаз – зрительная память. Шумит дождь за окном. Дождь проходит, а его шум остается в памяти. Это память уха – слуховая память. Руки привычно режут хлеб, привычно выводят буквы, привычно прикасаются к струнам. Ноги привычно вращают педали велосипеда. Они запомнили нужные движения. Это двигательная память. А органы речи помнят, как им нужно работать, чтобы произносить слова. Это речедвигательная память.

Людам во всем помогают разные виды памяти. Но чтобы они по-настоящему помогали, о них надо заботиться: тренировать и развивать. Это так же обязательно, как поливать цветы, чтобы они хорошо росли. Как хороша спортивная форма – результат того, что вы сами, а не те, кто вас учит, прыгаете, бегаєте, плаваете, так и хорошая память – результат ваших собственных усилий.

2. Приведите все возможные аргументы в пользу (или против) данной точки зрения:

На всех занятиях необходимо учитывать при выставлении оценок посещаемость.

3. Какие аргументы использованы в следующем отрывке из речи Ф.Н. Плевако по делу об убийстве Лебедева? (Подчеркните, где аргумент, и назовите его.)

Положим, производились опыты, и оказалось, что стука при открытии потолка и забивании его не слышно с того места, где сидят сторожа. На это я скажу следующее. Для того чтобы этот опыт был произведен как следует, нужно было изолироваться в этом отношении таким образом, чтобы звуки эти производились в то же самое время и, сравнительно, при таком же движении по улице. Нет сомнения, если в 15–20 лавках будут колоть сахар, никто не обратит на это внимания, потому что днем звуки будут исходить, не возбуждая подозрения. Но ночью малейший шум слышен, и малейший шум, происходящий в здании, в котором нет жизни, наводит всегда на сомнение.

Каким же образом Иванов в этот час мог с такой уверенностью в себе продолжать дальнейшее дело, продолжать бить потолок и уйти, скрыв следы преступления?

4. Закончите фразу и обоснуйте получившийся тезис как можно большим количеством аргументов:

Самая большая ошибка человечества – это...

Вариант 2

1. Найдите все аргументы, которые употребляются в данной речи.

Кроме творческого инстинкта игра тренирует эмоции и вырабатывает ряд качеств, необходимых личности, так сказать, вне игрового поля. Она учит выигрывать, напрягая всю силу воли и умения и преодолевая конкуренцию, причем настоящий игрок, воспринимает выигрыш без злорадства и неприличного ликования. Игра же учит проигрывать, не впадая в панику или отчаяние и не теряя веры в себя. Настоящий игрок не падает духом и сохраняет спокойствие в трудные моменты, а если переживает проигрыш, то делает это с достоинством и юмором. Настоящий игрок скорее проиграет, чем нарушит правила, – в жизни это называется честностью и принципиальностью.

Не только шахматы – нарды и домино, карты и многочисленные электронные игры – обучают логически мыслить и тренируют память. И любая игра, даже не очень замысловатая, может стать антистрессовым тренажером, значение которого трудно переоценить. Проигрывая символические очки или доступные суммы, смешав карты после неудавшегося пасьянса, игрок получает прививку от более крупных и болезненных проигрышей на извилистой жизненной тропе.

Можно осуждать азарт, запрещать игры и не упоминать про них в книгах или клеймить по телевидению, и все равно у пресловутых «наперсточников» будет толпиться народ. Прямолинейное изгнание дьявола приводит к его появлению в другом обличье – самогон вместо водки и домино и лото вместо карт. Должна быть разумная альтернатива. Для энергии азарта нужен какой-то менее вредный для общества выход, чем буйство на стадионе и вокруг него и подпольная рулетка. И вообще, лучше брать взятки в преферансе, чем в министерстве.

2. Приведите все возможные аргументы в пользу (или против) данной точки зрения:

Врач не должен сообщать больному о безнадежном диагнозе.

3. Какие аргументы использованы в следующем отрывке из речи Ф.Н. Плевако по делу супругов Замятниных? (Подчеркните, где аргумент, и назовите его.)

Экспертиза текста векселей доказала, что он отличается особенно тщательным и старательным письмом и написан орфографически правильно, без одной ошибки; между тем как по сравнению этих векселей с письмом, писанным рукой Замятнина, эксперты нашли, что он не умеет правильно писать и делает много ошибок: чтобы писать безошибочно, нужно иметь в голове известные правила правописания, а человек, ничему не учившийся, не может писать грамотно. В полчаса научиться грамоте невозможно, следовательно, текст векселей не мог быть писан Замятниним без посторонней помощи или без того, чтобы он откуда-нибудь их списывал.

4. Закончите фразу и обоснуйте получившийся тезис как можно большим количеством аргументов:

Самое лучшее изобретение человечества – это...

7.3 Примерные тестовые задания для контроля (мониторинга) качества усвоения материала

Вариант 1

1. Какую из основных границ образа оратора в русской аудитории переступили следующие ораторы (*a* – скромность, *b* – честность, *c* – доброжелательность, *d* – предусмотрительность)?

- 1) Семен Семенович Горбунков, спевший в пьяном виде песню про зайцев;
- 2) Глеб Жеглов, настоявший на том, что Груздев будет сидеть: «Будет сидеть! Я сказал»;
- 3) Иван Васильевич, отдавший послу Кемскую волость;
- 4) товарищ Сухов, отказавшийся от ухаживаний Гюльчатай;
- 5) Жорж Милославский, сказавший: «Я артист больших и малых академических театров».

2. Какие аргументы использованы ниже (*a* – к причине, *b* – к цели, *c* – к результату)?

- 1) Надо отрастить бороду, так как она защитит от мороза;
- 2) Надо отрастить бороду, так как надоело бриться;
- 3) Надо отрастить бороду, так как с ней я больше нравлюсь жене.

3. К каким эмоциям апеллируют следующие рекламы (*a* – зависть, *b* – жалость, *c* – гордость, *d* – выгода)?

- 1) «БиЛайн. Живи на яркой стороне»;
- 2) «Иногда наши клиенты жалуются, но мы слышим их и меняемся к лучшему»;
- 3) «Выбросите перхоть из головы!»;
- 4) «Jacobs. Аромагия сближает»;
- 5) «Яндекс. Найдется все»;
- 6) «Чья это жизнь? Ответ ищи на google».

4. Какие схемы речей начинаются со следующих фраз (*a* – AIDA, *b* – схема Дейла Карнеги, *c* – схема 6П)?

- 1) «Кто ходит в гости по утрам, тот поступает мудро!»;
- 2) «Здравствуйте! Как давно вы последний раз были в гостях?»;

3) «Здравствуйте! Хочу поделиться с вами случаем из моей жизни. Прихожу я как-то раз в гости к своей тете, а там...»;

4) «Здравствуйте! Мы все ходим в гости – кто-то чаще, кто-то реже»;

5) «Здравствуйте! Незваный гость – хуже татарина, гласит русская пословица».

5. **Выскажите за (или против) данного тезиса по одной из схем *elevatorspeech*:**

Уничтожение пятиэтажек – насилие над историческим обликом Москвы.

6. **Вы спичрайтер. Ваш подопечный – хорошо говорящий по-русски иностранец. Как вы посоветуете ему начать выступление перед русскими сотрудниками, начальником которых ему предстоит стать?**

7. **Какие названия товаров и услуг подошли бы для этих категорий людей?**

	ВОИН	ПОСЕЛЕНЕЦ	КОЧЕВНИК
ПАРИКМАХЕРСКАЯ			
ШОКОЛАД			
КОМПЬЮТЕРНАЯ ИГРА			
КОФЕ			
МАШИНА			
БАНК			

8. **Чему могла бы быть посвящена речь по схеме AIDA, начинающаяся с таких слов: Если человека пустить на мыло, из него получится 7 кусков.**

Какие риторические ошибки совершил автор этого письма? Как бы вы их исправили?

10 апреля 2002 г.

КОНФИДЕНЦИАЛЬНО

Г-же Лебедевой Е.Л.

119270, Москва,

ул. Строителей, д. 10, кв. 27

Уважаемая госпожа Лебедева!

Спасибо за явку на собеседование в прошлый вторник.

Как Вы могли догадаться, поступило немало писем в ответ на наше объявление. С сожалением сообщаем, что на этот раз Вы не прошли конкурс на предлагаемую должность. Уровень претендентов был высок, и нам было трудно принимать решение.

Успехов Вам в будущем трудоустройстве.

Искренне Ваша,

П о д п и с ь

Татьяна Бывалина,

Менеджер по кадрам

Вариант 2

1. Какую из основных границ образа оратора в русской аудитории переступили следующие ораторы (а – скромность, б – честность, с – доброжелательность, d – предусмотрительность)?

- 1) Лев Толстой, публично отказавшийся от принадлежащего ему имущества;
- 2) Александр III, велевший послу подождать со словами «Европа может подождать, пока русский царь рыбу удит»;
- 3) И.В. Сталин, три дня не реагирующий на нападение Германии на Советский Союз;
- 4) Б.Н. Ельцин, пообещавший лечь на рельсы в случае повышения цен;
- 5) Г. Явлинский, употреблявший большое количество редких, иностранных и непонятных слов в своей речи.

2. Какие аргументы использованы ниже (а – к причине, б – к цели, с – к результату)?

- 1) Необходимо изучать английский язык, так как его знают все современные люди;
- 2) Необходимо изучать английский язык, так как на нем разговаривает весь мир;
- 3) Необходимо изучать английский язык, так как это позволит выйти на международный рынок.

3. К каким эмоциям апеллируют следующие рекламы (а – зависть, б – жалость, с – гордость, d – выгода)?

- 1) «Сделай на «Тюнс» больше!»;
- 2) «Pall-Mall. Такие же яркие, как вы»;

- 3) «Калгон» защитит вашу стиральную машину от накипи»;
- 4) «Все в восторге от тебя. А ты от Maybelline!»;
- 5) « <о пенцах> Они выросли и улетели. Позвоните родителям»;
- 6) «На 11,3 % больше заработали в 2006 г. пайщики фонда «Максвелл капитал»».

4. Какие схемы речей начинаются со следующих фраз (a – AIDA, b – схема Дейла Карнеги, c – схема 6 П)?

- 1) «Здравствуйте! Каждый из вас может припомнить похожий случай из своего детства...»;
- 2) «Здравствуйте! Каждый из нас в детстве переживал чувство одиночества...»;
- 3) «Девяносто процентов детей время от времени чувствуют себя одинокими ...»;
- 4) «Здравствуйте! Кто из вас в детстве ощущал одиночество?»;
- 5) «Здравствуйте! Мы чувствуем себя одиноко в детстве, в юности и в более позднем возрасте...».

5. Выскажите за (или против) данного тезиса по одной из схем elevator speech:

На всех занятиях необходимо учитывать посещаемость студентов.

6. Вы – спичрайтер. Ваш подопечный – успешный и амбициозный молодой генеральный директор компании. Как вы посоветует ему начать выступление перед сотрудниками, у которых задерживают зарплату?

7. Какие названия товаров и услуг подошли бы для этих категорий людей?

	ВОИН	ПОСЕЛЕНЕЦ	КОЧЕВНИК
ФИТНЕСС-КЛУБ			
БУТИК			
ТУРАГЕНТСТВО			
КАФЕ			
КНИГА			
ДУХИ			

8. Чему могла бы быть посвящена речь по схеме AIDA, начинающаяся с таких слов: Ни в одной стране мира воинская честь не отдается левой рукой.

9. Какие риторические ошибки совершил автор этого письма? Как бы вы их исправили?

Уважаемый менеджер по продажам!

Когда я увидела рекламу Вашего увлажнителя воздуха по телевизору, я подумал, что это именно то, что мне надо. Вы сказали, что увлажнитель решает проблемы сухого воздуха, которые как раз существуют в моем доме.

Единственное, чего я не предусмотрела, это того, как цвет увлажнителя будет подходить к мебели в моем доме. Я думала, что он будет сочетаться с мебелью, но это не так.

После использования увлажнителя в течение недели я поняла, что не смогу привыкнуть к нему. Ни один из цветов, которые Вы предлагаете, мне также не подойдет.

Я бы хотела вернуть Вам увлажнитель. Если я это сделаю, не могли бы вернуть мне полную стоимость? Я была бы очень признательна Вам за это.

Вариант 3

1. Какую из основных границ образа оратора в русской аудитории переступили следующие ораторы (a – скромность, b – честность, c – доброжелательность, d – предусмотрительность)?

- 1) Б.Н. Ельцин, в пьяном виде дирижировавший оркестром в Германии;
- 2) Л.И. Брежнев, постоянно присваивавший себе новые ордена;
- 3) Иван Грозный, посадивший вместо себя шуточного царя Симеона Бекбулатовича и называвший себя «царем-изгнанником»;
- 4) Актер Олег Меньшиков, никогда не дающий интервью СМИ;
- 5) В.В. Путин, который на вопрос Ларри Кинга по поводу подводной лодки «Курск»: «Что случилось с Вашей лодкой?» ответил: «Она утонула».

2. Какие аргументы использованы ниже (a – к причине, b – к цели, c – к результату)?

- 1) Нужно завести домашнее животное, так как в нашей трудной и нервной жизни без него нельзя;
- 2) Нужно завести домашнее животное, так как оно поможет хорошо расслабиться и отдохнуть после работы;
- 3) Нужно завести домашнее животное, так как тем самым можно спасти бездомную кошку или собаку, которая иначе погибнет.

3. К каким эмоциям апеллируют следующие рекламы (a – зависть, b – жалость, c – гордость, d – выгода)?

- 1) «Кофе Davidoff. Шедевр кофейного сомелье»;
- 2) «Мегафон. Это вызов»;
- 3) «Би Лайн. Легкого погружения в кредитную систему!»;
- 4) «WWF. Сохраним этот мир живым для наших детей»;
- 5) «МТС. У нас больше нет абонентов. У нас более миллиона друзей»;
- 6) «Водка Олимп. Перводанная сила» (с портретом Н. Валугева).

4. Какие схемы речей начинаются со следующих фраз (a – AIDA, b – схема Дейла Карнеги, c – схема 6 П)?

- 1) «Это – чау-чау. Бобик, сидеть!»;
- 6) «Здравствуйте! У каждого из вас, наверняка, есть домашнее животное. У меня, например, – чау-чау»;
- 7) «Здравствуйте! У меня дома живет чау-чау. Выхожу я как-то раз с ним на прогулку...»;
- 8) «Здравствуйте! Все дети мечтают о домашнем животном. О таксе, бульдоге или чау-чау»;
- 9) «Известно ли вам, что «чау-чау» по-корейски означает «вкусно-вкусно»?»

5. **Выскажите за (или против) данного тезиса по любой схеме elevatorspeech:**
Любая экранизация хуже книги, по которой она поставлена.

6. **Вы спичрайтер. Ваш подопечный – пожилой и долго шедший к своему посту чиновник высокого ранга. Как вы посоветует ему начать выступление перед новыми сотрудниками, набранными на испытательный срок на государственную службу?**

7. **Какие названия товаров и услуг подошли бы для этих категорий людей?**

	ВОИН	ПОСЕЛЕНЕЦ	КОЧЕВНИК
СОУС			
ЛИНИЯ ОДЕЖДЫ			
АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ			
ТРЕНИНГИ			
ПЕСНЯ			
АВИАКОМПАНИЯ			

8. **Чему могла бы быть посвящена речь по схеме AIDA, начинающаяся с таких слов:**
Чтобы покончить жизнь самоубийством с помощью кофе, нужно выпить 100 чашек подряд.

9. **Какие риторические ошибки совершил автор этого письма? Как бы вы их исправили?**

Уважаемый господин Хилов,

Мы были рады узнать, что Вы удовлетворены использованием газонокосилки Q-11TM. Хотя наша продукция стоит несколько дороже, чем у некоторых наших конкурентов, но она предназначена для длительного применения и имеет лучшие эксплуатационные характеристики.

С момента, когда Q-11TM прошла точную наладку на заводе, требуется совсем немного усилий по поддержанию ее работоспособности. Однако в случаях, когда обслуживание все же требуется, без сомнения следует воспользоваться указаниями, изложенными на страницах 12–19 инструкции по эксплуатации. Для наилучшего обслуживания и ремонта рекомендуется иметь дело с зарегистрированным техническим специалистом компании.

С тех пор, как Q-11TM была снята с производства 15 лет назад, стало затруднительно найти к ней некоторые части, но к Q-11TM могут быть приспособлены воздушные фильтры, сконструированные для Q-13 или Q-14, а они вполне доступны. Любой из наших зарегистрированных специалистов способен сделать это, и цена будет умеренной.

Почему бы Вам во время Вашего следующего посещения дилера не ознакомиться с Q-14, нашей новейшей и самой эффективной косилкой? Вы увидите, что она имеет основные элементы конструкции, сходные с Q-11TM, а кроме того, некоторые усовершенствования, предназначенные для упрощения работы с ней.

Искренне Ваш,
Николай Поддубный,
Отдел обслуживания клиентов

7.4. Описание показателей и критериев оценивания сформированности компетенций на различных этапах их формирования; шкалы и процедуры оценивания

7.4.1. Вопросы и заданий для текущей и промежуточной аттестации

При оценке знаний учитывается уровень сформированности компетенций:

1. Уровень усвоения теоретических положений дисциплины, правильность формулировки основных понятий и закономерностей.
2. Уровень знания фактического материала в объеме программы.
3. Логика, структура и грамотность изложения вопроса.
4. Умение связать теорию с практикой.
5. Умение делать обобщения, выводы.

Шкала оценивания на зачете, рубежном контроле

Оценка	Критерии выставления оценки
Зачтено	Обучающийся должен: - продемонстрировать общее знание изучаемого материала; - показать общее владение понятийным аппаратом дисциплины; - уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - знать основную рекомендуемую программой учебную литературу.
Не зачтено	Обучающийся демонстрирует: - незнание значительной части программного материала; - не владение понятийным аппаратом дисциплины; - существенные ошибки при изложении учебного материала; - неумение строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - неумение делать выводы по излагаемому материалу.

7.4.2. Письменной работы (эссе)

При оценке учитывается:

1. Правильность оформления
2. Уровень сформированности компетенций.
3. Уровень усвоения теоретических положений дисциплины, правильность формулировки основных понятий и закономерностей.
4. Уровень знания фактического материала в объеме программы.
5. Логика, структура и грамотность изложения письменной работы.
6. Полнота изложения материала (раскрытие всех вопросов)
7. Использование необходимых источников.
8. Умение связать теорию с практикой.
9. Умение делать обобщения, выводы.

Оценка	Критерии выставления оценки
Зачтено	Обучающийся должен: - продемонстрировать общее знание изучаемого материала; - показать общее владение понятийным аппаратом дисциплины; - уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - знать основную рекомендуемую программой учебную литературу.
Не зачтено	Обучающийся демонстрирует: - незнание значительной части программного материала; - не владение понятийным аппаратом дисциплины; - существенные ошибки при изложении учебного материала; - неумение строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - неумение делать выводы по излагаемому материалу

7.4.3. Тестирование

Шкала оценивания

Оценка	Критерии выставления оценки
Отлично	Количество верных ответов в интервале: 71-100%
Хорошо	Количество верных ответов в интервале: 56-70%
Удовлетворительно	Количество верных ответов в интервале: 41-55%
Неудовлетворительно	Количество верных ответов в интервале: 0-40%
Зачтено	Количество верных ответов в интервале: 41-100%
Не зачтено	Количество верных ответов в интервале: 0-40%

7.5. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.

Качество знаний характеризуется способностью обучающегося точно, структурированно и уместно воспроизводить информацию, полученную в процессе освоения дисциплины, в том виде, в котором она была изложена в учебном издании или преподавателем.

Умения, как правило, формируются на занятиях семинарского типа. Задания, направленные на оценку умений, в значительной степени требуют от обучающегося проявления стереотипности мышления, т.е. способности выполнить работу по образцам, с которыми он работал в процессе обучения. Преподаватель же оценивает своевременность и правильность выполнения задания.

Навыки - это умения, развитые и закрепленные осознанным самостоятельным трудом. Навыки формируются при самостоятельном выполнении обучающимися практико - ориентированных заданий, моделирующих решение им производственных и социокультурных задач в соответствующей области профессиональной деятельности, как правило, при выполнении домашних заданий, курсовых проектов (работ), научно-исследовательских работ, прохождении практик, при работе индивидуально или в составе группы и т.д. При этом обучающийся поставлен в условия, когда он вынужден самостоятельно (творчески) искать пути и средства для решения поставленных задач, самостоятельно планировать свою работу и анализировать ее результаты, принимать определенные решения в рамках своих полномочий, самостоятельно выбирать аргументацию и нести ответственность за проделанную работу, т.е. проявить владение навыками. Взаимодействие с преподавателем осуществляется периодически по завершению определенных этапов работы и проходит в виде консультаций. При оценке владения навыками преподавателем оценивается не только правильность решения выполненного задания, но и способность (готовность) обучающегося решать подобные практико-ориентированные задания самостоятельно (в перспективе за стенами вуза) и, главным образом, способность обучающегося обосновывать и аргументировать свои решения и предложения.

Устный опрос - это процедура, организованная как специальная беседа преподавателя с группой обучающихся (фронтальный опрос) или с отдельными обучающимися (индивидуальный опрос) с целью оценки сформированности у них основных понятий и усвоения учебного материала.

Тесты являются простейшей формой контроля, направленная на проверку владения терминологическим аппаратом, современными информационными технологиями и конкретными знаниями в области фундаментальных и прикладных дисциплин. Тест может предоставлять возможность выбора из перечня ответов; один или несколько правильных ответов.

Семинарские занятия - основное назначение семинарских занятий по дисциплине – обеспечить глубокое усвоение обучающимися материалов лекций, прививать навыки самостоятельной работы с литературой, воспитывать умение находить оптимальные решения в условиях изменяющихся отношений, формировать современное профессиональное мышление обучающихся.

ся. На семинарских занятиях преподаватель проверяет выполнение самостоятельных заданий и качество усвоения знаний.

РАЗДЕЛ 8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

8.1. Методические рекомендации по написанию эссе

Эссе (от французского *essai* – опыт, набросок) – жанр научно-публицистической литературы, сочетающей подчеркнуто-индивидуальную позицию автора по конкретной проблеме.

Главными особенностями, которые характеризуют эссе, являются следующие положения:

- собственная позиция обязательно должна быть аргументирована и подкреплена ссылками на источники международного права, авторитетные точки зрения и базироваться на фундаментальной науке. Небольшой объем (4–6 страниц), с оформленным списком литературы и сносками на ее использование;
- стиль изложения – научно-исследовательский, требующий четкой, последовательной и логичной системы доказательств; может отличаться образностью, оригинальностью, афористичностью, свободным лексическим составом языка;
- исследование ограничивается четкой, лаконичной проблемой с выявлением противоречий и разрешением этих противоречий в данной работе.

8.2. Методические рекомендации по использованию *case-study* (анализ конкретных ситуаций, ситуационный анализ)

Анализ конкретных ситуаций (*case-study*) – метод активизации учебно-познавательной деятельности обучаемых, при котором обучающиеся и преподаватели участвуют в непосредственном обсуждении деловых ситуаций или задач.

Названный метод характеризуется следующими признаками:

- наличие конкретной ситуации;
- разработка группой (подгруппами или индивидуально) вариантов решения ситуаций;
- публичная защита разработанных вариантов разрешения ситуаций с последующим оппонированием;
- подведение итогов и оценка результатов занятия.

Виды ситуаций:

• *Ситуация-проблема* представляет собой описание реальной проблемной ситуации. Цель обучающихся – найти решение ситуации или прийти к выводу о его невозможности.

• *Ситуация-оценка* описывает положение, выход из которого уже найден. Цель обучающихся – провести критический анализ принятых решений, дать мотивированное заключение по поводу представленной ситуации и ее решения.

• *Ситуация-иллюстрация* представляет ситуацию и поясняет причины ее возникновения, описывает процедуру ее решения. Цель обучающихся – оценить ситуацию в целом, провести анализ ее решения, сформулировать вопросы, выразить согласие-несогласие.

• *Ситуация-опережение* описывает применение уже принятых ранее решений, в связи с чем ситуация носит тренировочный характер, служит иллюстрацией к той или иной теме. Цель обучающихся – проанализировать данные ситуации, найденные решения, используя при этом приобретенные теоретические знания.

Этапы проведения *case-study*

Этапы	Деятельность обучающегося
Дозанятия	1. Получает кейс и список рекомендованной литературы. 2. Готовится к обсуждению ситуации.

Во время занятия	1. Задает вопросы, углубляющие понимание кейса и проблемы. 2. Разрабатывает варианты решений, принимает во внимание мнения других. 3. Принимает (участвует) в принятии решений.
После занятия	Составляет письменный отчет о занятии по заданной форме.

8.3. Методические рекомендации по подготовке к дискуссии

В переводе с латинского языка *discussio* – это исследование или разбор. Иначе говоря, это коллективное обсуждение конкретной проблемы, вопроса или сопоставление разных позиций, информации, идей, мнений и предложений.

Во время дискуссии оппоненты могут либо дополнять друг друга, либо противостоять один другому. В первом случае больше будут проявляться качества, присущие диалогу, во втором – дискуссия будет носить характер спора, то есть отстаивание своей позиции. Как правило, в дискуссии присутствуют оба эти элемента.

Какие бы характеристики ни преобладали в дискуссии, будь это взаимоисключающий спор или развивающий диалог в деловом режиме, главный фактор для повышения эффективности любой дискуссии – это сопоставление различных позиций дискуссионщиков.

Методика проведения дискуссии

Каждая дискуссия обычно проходит три стадии развития: ориентация, оценка, консолидация.

На первой стадии происходит процесс «ориентации» и адаптации участников дискуссии к самой проблеме, друг к другу, общей атмосфере. Именно таким образом начинает выработываться некая установка на решение представленной проблемы.

Стадия оценки напоминает ситуацию сопоставления информации, различных позиций, генерирования идей.

На последней стадии – консолидации – предполагается выработка единых или компромиссных решений, мнений и позиций.

Этапы проведения

1. Обучающиеся сами выдвигают интересующие их проблемы. Затем в процессе групповой дискуссии они располагают проблемы по степени важности, значимости и выделяют наиболее «острую» для изучения в малых группах.

2. Преподаватель предъявляет группе необходимый материал (концепции, принципы, факты, взгляды) – базовые сведения по изучаемой проблеме, а также научную литературу, справочники, словари.

3. Выделенная проблема становится предметом изучения и обсуждения в каждой малой группе.

4. Все группы последовательно предъявляют свой материал (факты, примеры, выработанную точку зрения, позиции) всей учебной группе.

5. Далее следует общая дискуссия: анализ высказанных позиций, принятие наиболее перспективных, дополнение, взаимообогащение разных точек зрения, расширение представлений, установок, способов поведения, изменение отношения к себе, к другим, к миру.

6. По окончании работы проводится опрос, при котором члены группы должны ответить на несколько вопросов:

1) Активно ли вы участвовали в работе группы? Увлек ли вас этот процесс, если нет, то почему?

2) Чувствовали ли вы излишнее влияние на себя со стороны других членов группы?

3) Хорошо ли вам было работать в этой группе? Хотели бы вы работать в том же составе и дальше?

4) Считаете ли вы необходимым включение таких форм работы в учебный процесс?

8.4. Требования к компетентностно-ориентированным заданиям

для демонстрации выполнения профессиональных задач

Компетентностно-ориентированное задание – это всегда практическое задание, выполнение которого нацелено на демонстрацию доказательств наличия у обучающихся общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций, знаний, умений, необходимых для будущей профессиональной деятельности.

Компетентностно-ориентированные задания бывают разных видов:

- направленные на подготовку конкретного практико-ориентированного продукта (анализ документов, текстов, критика, разработка схем и др.);
- аналитического и диагностического характера, направленные на анализ различных аспектов и проблем;
- связанные с выполнением основных профессиональных функций (выполнение конкретных действий в рамках вида профессиональной деятельности, например формулирование целей миссии, и т. п.).

РАЗДЕЛ 9. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература¹

Горлова Е.А. Риторика делового общения (в рамках курса «Русский язык и культура речи») [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Е.А. Горлова, О.В. Журавлёва. — Электрон.текстовые данные. — Самара: Самарский государственный архитектурно-строительный университет, ЭБС АСВ, 2016. — 148 с.– ЭБС «IPRsmart» — 978-5-9585-0653-8. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/58833.html>

Пивоварова, О. П. Риторика [Электронный ресурс] : учебное пособие / О. П. Пивоварова. — 2-е изд. — Электрон.текстовые данные. — Челябинск, Саратов : Южно-Уральский институт управления и экономики, Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 82 с. — 978-5-4486-0674-8. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/81493.html>

Корнилова, Е. Н. Риторика - искусство убеждать. Своеобразие публицистики античного мира [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е. Н. Корнилова. — 4-е изд. — Электрон.текстовые данные. — М. : Аспект Пресс, 2019. — 224 с. — 978-5-7567-0912-4. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/80701.html>

Дополнительная литература²

Нигматуллина Т.А. Искусство слова [Электронный ресурс] : хрестоматия по судебной риторике / Т.А. Нигматуллина, Р.Я. Вельц. — Электрон.текстовые данные. — Уфа: Башкирский институт социальных технологий (филиал) ОУП ВО «АТиСО», 2017. — 672 с.– ЭБС «IPRsmart» — 978-5-904354-72-5. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/66756.html>

Брадецкая И.Г. Риторика [Электронный ресурс] : практикум / И.Г. Брадецкая, Н.Ю. Соловьева. — Электрон.текстовые данные. — М. : Российский государственный университет правосудия, 2017. — 96 с.– ЭБС «IPRsmart» — 978-5-93916-562-4. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/65874.html>

Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Интернет-ресурсы, современные профессиональные базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

Интернет-ресурсы

<http://www.iprbookshop.ru> ЭБС «IPRsmart»

<http://www.rsl.ru> – Российская государственная библиотека.

Современные профессиональные базы данных

¹ Из ЭБС

² Из ЭБС

<http://pravo.gov.ru/> Официальный интернет-портал правовой информации

<http://www.nlr.ru/> Российская национальная библиотека.

<http://www.bbbook.ru/> Электронная библиотека ВВbook.RU.

Информационно-справочные и поисковые системы

<http://www.multitran.com>

<http://www.lingvo.ru/>

<http://www.paralink.com/context>

<http://www.translate.ru/>

<http://www.sciencedirect.com>

Комплект лицензионного программного обеспечения

Microsoft Open Value Subscription для решений Education Solutions № Tr000544893 от 21.10.2020 г. MDE Windows, Microsoft Office и Office Web Apps. (срок действия до 01.11.2023 г.)

Антивирусное программное обеспечение ESET NOD32 Antivirus Business Edition договор № ИС00-006348 от 14.10.2022 г. (срок действия до 13.10.2025 г.)

Программное обеспечение «Мираполис» система вебинаров - Лицензионный договор 244/09/16-к от 15.09.2016 (Спецификация к Лицензионному договору 244/09/16-к от 15.09.2016, от 11.05.2022 г.) (срок действия до 10.07.2023 г.)

Электронная информационно-образовательная среда «1С: Университет» договор от 10.09.2018 г. №ПРКТ-18281 (бессрочно)

Информационная система «ПервыйБит» сублицензионный договор от 06.11.2015 г. №009/061115/003 (бессрочно)

Система тестирования Indigo лицензионное соглашение (Договор) от 08.11.2018 г. №Д-54792 (бессрочно)

Информационно-поисковая система «Консультант Плюс» - договор об информационно поддержке от 26.12.2014, (бессрочно)

Электронно-библиотечная система IPsmart лицензионный договор от 01.09.2022 г. №9489/22С (срок действия до 31.08.2024 г.)

Научная электронная библиотека eLIBRARY лицензионный договор SCIENC INDEX № SIO - 3079/2022 от 12.01.2022 г. (срок действия до 27.01.2024 г.)

Свободно распространяемое программное обеспечение

Комплект онлайн сервисов GNU ImageManipulationProgram, свободно распространяемое программное обеспечение

Программное обеспечение отечественного производства:

Программное обеспечение «Мираполис» система вебинаров - Лицензионный договор 244/09/16-к от 15.09.2016 (Спецификация к Лицензионному договору 244/09/16-к от 15.09.2016, от 11.05.2022 г.) (срок действия до 10.07.2023 г.)

Электронная информационно-образовательная среда «1С: Университет» договор от 10.09.2018 г. №ПРКТ-18281 (бессрочно)

Информационная система «ПервыйБит» сублицензионный договор от 06.11.2015 г. №009/061115/003 (бессрочно)

Система тестирования Indigo лицензионное соглашение (Договор) от 08.11.2018 г. №Д-54792 (бессрочно)

Информационно-поисковая система «Консультант Плюс» - договор об информационно поддержке от 26.12.2014, (бессрочно)

Электронно-библиотечная система IPsmart лицензионный договор от 01.09.2022 г. №9489/22С (срок действия до 31.08.2024 г.)

Научная электронная библиотека eLIBRARY лицензионный договор SCIENC INDEX № SIO - 3079/2022 от 12.01.2022 г. (срок действия до 27.01.2024 г.)Комплект онлайн сервисов Google docs

Система SmartCat, система memSource, программное обеспечение Subtitle Edit

Электронно-библиотечные системы (электронная библиотека, ЭБС) и электронная информационно-образовательная среда (ЭИОС) обеспечивают одновременный доступ не менее 25 процентов обучающихся по ОП ВО посредством следующих элементов в частности, в электронный библиотечный каталог методических и учебных материалов ИМПЭ им А.С. Грибоедова (<http://www.iile.ru/info/>), IPRBOOK с 01.09.2019, иные элементы ЭИОС.

**РАЗДЕЛ 10. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА**

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Специализированная учебная мебель: комплект специальной учебной мебели Технические средства обучения, служащие для предоставления учебной информации большой аудитории: доска аудиторная маркерная, компьютер Intel Celeron G1610 4GB с монитором BENQ ET-0005-B -1 шт., проектор EPSON EBX11 -1 шт., экран
Помещение для самостоятельной работы	компьютер Celeron CPU2.66 2GB с монитором Samsung 710N с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации -8 шт., принтер-1 шт., Комплект специальной учебной мебели

Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие примерным программам дисциплин (модулей), рабочим учебным программам дисциплин (модулей).