

Автономная некоммерческая организация высшего образования

«Российский новый университет» (АНО ВО «РосНОУ»)

Документ подписан квалифицированной электронной подписью

Сертификат: 76D28300B9AFE6B044B0868E3F9096B3

Владелец: "АНО ВО «РОССИЙСКИЙ НОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»; АН

Действителен: с 02.03.2023 по 02.06.2024

Таганрогский филиал



Жуковская Н.К.

« 26 » января 2022 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

РИТОРИКА ЮРИСТА

(наименование учебной дисциплины)

Уровень образовательной программы бакалавриат

Код и направление подготовки 40.03.01 Юриспруденция

Профиль(и) Уголовно-правовой

Форма обучения очно-заочная

Рабочая программа рассмотрена и утверждена на заседании кафедры гуманитарных и юридических дисциплин Таганрогского филиала АНО ВО «РосНОУ» 26 января 2022, протокол №6

Программа обновлена, обновления утверждены на заседании кафедры гуманитарных и юридических дисциплин Таганрогского филиала АНО ВО «РосНОУ» «01» сентября 2022, протокол №1

Таганрог

2022 г.

1. НАИМЕНОВАНИЕ И ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебная дисциплина «Риторика юриста» изучается обучающимися, осваивающими образовательную программу 40.03.01 «Юриспруденция» в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Министерства образования и науки РФ от ФГОС ВО №1511 от 01.12.2016.

Основная цель изучения учебной дисциплины состоит в формировании языковой личности, способной к продуцированию коммуникативно совершенных текстов на основе законов речемыслительной деятельности, а также организации собственной речи как средства и способа самовыражения, орудия общения и обучения.

Изучение учебной дисциплины направлено на подготовку обучающихся к осуществлению правоприменительной деятельности.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Учебная дисциплина Риторика юриста относится к вариативной и изучается на 1 курсе.

2.1. Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Данная учебная дисциплина опирается на компетенции, сформированные у студентов в результате изучения в 1 семестре дисциплины «Риторика юриста». Параллельно с учебной дисциплиной «Риторика юриста» изучаются дисциплины: «Русский язык и культура речи», «Иностранный язык».

2.2. Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:

Результаты освоения дисциплины «Риторика юриста» являются базой для коммуникативной культуры студента, а также для последующего изучения дисциплин, связанных с деятельностью в коммуникативном пространстве.

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

В результате освоения дисциплины обучающийся по программе бакалавриата должен овладеть:

- *Способность повышать уровень своей профессиональной компетентности (ОПК-6)*

- *Способностью осуществлять профессиональную деятельность на основе развитого правосознания, правового мышления и правовой культуры (ПК-2)*

Планируемые результаты обучения по дисциплине

Формируемая компетенция	Планируемые результаты обучения	Код результата обучения
Способность повышать уровень своей профессиональной компетентности (ОПК-6)	<u>Знать:</u>	
	Риторические характеристики социальных групп и различных аудиторий	ОПК-6-31
	законы риторических построений в профессиональном общении (систему аргументации в зависимости от целей коммуникации и специфики аудитории)	ОПК-6-32
	Приемы повышения уровня коммуникативной профессиональной компетенции	ОПК-6-33
	Приемы повышения уровня коммуникативной профессиональной компетенции	ОПК-6-34

	<u>Уметь:</u>	
	создавать речевой портрет целевой аудитории с целью прогнозирования запросов в профессиональных областях	ОПК-6-У1
	выстраивать систему аргументации с учетом потребностей общества и интересов отдельных аудиторных групп	ОПК-6-У2
	Применять последние достижения в области коммуникации в условиях профессиональной деятельности	ОПК-6-У3
		ОПК-6-У4
	<u>Владеть:</u>	
	Навыком создания публичных текстов для отдельных аудиторных групп с учетом нормативных, коммуникативных и этических требования	ОПК-6-В1
	Практическим опытом создания системы аргументации в условиях развитого правосознания, правового мышления и правовой культуры	ОПК-6-В2
	Речевыми приемами, повышающими уровень профессиональной деятельности	ОПК-6-В3
		ОПК-6-В4
Способностью осуществлять профессиональную деятельность на основе развитого правосознания, правового мышления и правовой культуры (ПК-2)	<u>Знать:</u>	
	правовые аспекты коммуникативного взаимодействия с социальными группами и различными аудиториями	ПК-2-31
	принципы коммуникации в правовой сфере	ПК-2-32
	тактики и стратегии эффективной коммуникации в условиях развитого правосознания, правового мышления и правовой культуры	ПК-2-33
		ПК-2-34
	<u>Уметь:</u>	
	Применять правовые аспекты коммуникативного взаимодействия с социальными группами и различными аудиториями	ПК-2-У1
	Применять принципы коммуникации в правовой сфере	ПК-2-У2
	Применять тактики и стратегии эффективной коммуникации в условиях развитого правосознания, правового мышления и правовой культуры	ПК-2-У3
		ПК-2-У4
	<u>Владеть:</u>	
	Навыком применения правовых аспектов коммуникативного взаимодействия с социальными группами и различными аудиториями	ПК-2-В1
	Практическим опытом реализации принципов коммуникации в правовой сфере	ПК-2-В2
	выбором речевых стратегий и тактик в условиях развитого правосознания, правового мышления и правовой культуры	ПК-2-В3
		ПК-2-В4

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ (ПО ВИДАМ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ) И НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетных единицы (72 часа).

№	Семестр	Общая трудоемкость		В том числе контактная работа с преподавателем					Контроль	Сам. работа	Форма промежуточной аттестации
		В з.е.	В часах	всего	Л	Сем	КРП	З			
1	1	2	72	19	8	9	1,7	0,3		53	Зачет

**Распределение учебного времени по темам и видам учебных занятий
очно-заочная форма обучения**

№	Наименование разделов, тем учебных занятий	Всего часов	Контактная работа с преподавателем					Сам. раб.	Формируемые результаты обучения
			Всего	Л	Сем	КоР	З		
РИТОРИКА: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ.									
1.	РИТОРИКА: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ.	5	1	1				4	
Риторический идеал.									
2.	Риторический идеал.	5	1	1				4	
Оратор и аудитория									
3.	Оратор и аудитория	11	1	1				10	
РИТОРИЧЕСКИЙ КАНОН.									
4.	РИТОРИЧЕСКИЙ КАНОН.	15	1	1				14	
Аргументация. Речевые стратегии.									
5.	Аргументация. Речевые стратегии.	9	5	1	4			4	
Роды и жанры красноречия. Типология речей.									
6.	Роды и жанры красноречия. Типология речей.	5	1	1				4	
Методика подготовки публичной речи. Культура речи.									
7.	Методика подготовки публичной речи. Культура речи.	14	5	1	4			9	
ДИСКУССИЯ (ПОЛЕМИКА, СПОР) КАК ВИД РЕЧЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ									
8.	ДИСКУССИЯ (ПОЛЕМИКА, СПОР) КАК ВИД РЕЧЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	6	2	1	1			4	
9.	риторика	2	2				1,7	0,3	

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ, СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ (РАЗДЕЛАМ)

Тема 1. РИТОРИКА: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ. .

1. Предмет, цели и задачи риторики. Неориторика.
2. Место риторики в системе дисциплин.
3. Этапы становления и развития риторики как науки.
4. Античная риторика. Теория аргументации в публичной речи.
5. Софистика как основа риторики. Софисты. Жанры софистических речей.
6. Классический период в истории риторики. Демосфен. Платон.
7. Аристотель основоположник искусства красноречия. Схоластика.
8. Риторика древнего рима. Цицерон. Квинтилиан. Варрон.
9. Западноевропейская средневековая риторика. Гомилетика.
10. Риторика наука об аргументации (XVII-XIX ВВ.)
11. Риторика в России. Риторические сочинения М.В.Ломоносова, Н.Ф. Кошанского
12. Риторика первой половины XIX века.
13. Кризис риторики во второй половине XIX в.
14. Современная риторика как учебная дисциплина.

ЛИТЕРАТУРА:

Основная: 1, 2, 3

Дополнительная: 5, 8

Тема 2. Риторический идеал. .

РИТОРИЧЕСКИЙ ИДЕАЛ.

I. Понятие риторического идеала

1. Идеал как философская категория
2. Определение и свойства риторического идеала
3. Свойства и типология риторического идеала
4. Источники риторического идеала
 - 1) Языковые нормы.
 - 2) Технические нормы. Элокуция.
 - 3) Этические нормы
 - 4) Эстетические нормы
5. Определение риторического идеала.

II. История риторического идеала

1. Риторика античности.
2. Риторический идеал Средневековья и Возрождения.
3. Древнерусский риторический идеал.
4. Риторический идеал XVII – нач. XX вв.
5. Советский риторический идеал.
6. Речевой идеал современности.
7. Основные черты современного риторического идеала:

ЛИТЕРАТУРА:

Основная: 1,2

Дополнительная: 5,8.

Тема 3. Оратор и аудитория .

1. Предмет общей риторики.
2. Сосредоточенные аудитории (малые, средние и большие). Проксемика .
3. Рассредоточенная аудитория.
4. Массовая аудитория.
5. Массовая коммуникация.
6. Коммуникация межличностная.
7. Однородные (гомогенные) аудитории.
8. Разнородные (гетерогенные) аудитории.
9. Конвенциональные аудитории.
10. Культурное состояние аудитории.
11. Оратор, ритор.

12. Составляющие образа ратора: пафос, логос, этос.

Литература:

Основная: 2, 3.

Дополнительная: 5, 7,8.

Тема 4. РИТОРИЧЕСКИЙ КАНОН. .

1. Риторическое построение и ее каноны (инвенция, диспозиция, элокуция и орнамента (выражение); мемория (память), акция (исполнение)

2. Изобретение речи (инвенция): выбор темы → сбор материала → мысленная основа речи → позиция автора.

3. Анализ проблемной ситуации, нахождение и формулировка темы.

4. Проблема высказывания. Статус проблемы. Предмет высказывания. Тема высказывания. Источники материала.

5. Диспозиция: первоначальное намерение → выбор темы → план → подробный план → тезисы → написание или продумывание частей → полный текст.

6. Элокуция. Критерии словесного выражения: 1) правильность, 2) ясность; 3) изящество; 4) уместность.

7. Эффективные и специальные ораторские приемы.

8. Цитаты, литературы, пословицы, поговорки, крылатые слова и фразеологизмы.

9. Акция. Голосовые приемы. Свойства личности, развитость которых обуславливает результат речевого общения (речевая активность, голос, тембр, дикция, интонация и пр.)

10. Язык телодвижений.

11. Фасцинация. Аттракция.

12. Мемория.

Литература:

Основная: 1,2, 3.

Дополнительная:5,8

Тема 5. Аргументация. Речевые стратегии. .

1. Аргументация как предмет риторики.

2. Типология аргументации (1) с точки зрения характера и состояния проблемы, (2) задач и техники убеждения, (3) с точки зрения состояния и динамики аудитории.

3. Эпидейктические, судебные и совещательные речи.

4. Научная, диалектическая, учительная, эристическая и софистическая аргументация.

5. Речевые тактики убеждения и побуждения.

6. Стратегия как осознание ситуации в целом.

7. Речевые стратегии (трюизмы, речевое связывание, визуальное связывание, пресуппозиции, ценностная подстройка).

8. Коммуникативное намерение.

9. Факторы, обуславливающие выбор стратегии: социальные и психологические ситуации, язык, тональность общения, языковой способ представления реального положения дел, стилистическая норма.

10. Элементы ритуального речевого поведения (традиционные реплики, паузы, поговорки и «дежурные» топики, например о здоровье, о погоде).

11. Игра как модель речевого поведения в рамках стилистической нормы.

12. Кооперативные и некооперативные речевые стратегии.

13. Типология стратегий общения по И.Н. Кузнецову.

Литература:

Основная: 1, 4

Дополнительная: 5, 7, 8.

Тема 6. Роды и жанры красноречия. Типология речей. .

1. Учение о родах и видах словесности.

2. Политическое красноречие, сфера функционирования, жанры.

3. Деловая речь, сфера функционирования, жанры.
 4. Военное красноречие, сфера функционирования, жанры.
 5. Академическое красноречие, сфера функционирования, жанры.
 6. Педагогическая речь, сфера функционирования, жанры.
 7. Юридическое красноречие, сфера функционирования, жанры.
 8. Духовно-нравственное красноречие, сфера функционирования, жанры.
 9. Бытовое красноречие, сфера функционирования, жанры.
 10. Внутренняя, мысленная речь.
 11. Типология речей: информирующие (информационные), аргументирующие (убеждающие) и эпидейктические (торжественные).
- Литература:
 Основная: 1,2,4
 Дополнительная: 5,8

Тема 7. Методика подготовки публичной речи. Культура речи. .

1. Определение целей и задач выступления.
 2. Композиция речи: вступление, основная часть, заключение.
 3. Методы изложения материала главной части.
 4. Вступление, его функции и особенности структуры. Типы вступлений.
 5. Понятие о заключении. Структура, функции. Специфика построения заключения.
 6. Средства управления вниманием. Типы средств усиления: содержательные, языковые, эмоциональные, структурные, наглядные.
 7. Значение этапа элокуции. Культура речи и риторический выбор слова.
 8. Условия адекватного восприятия речи. Общая проблема выбора слова.
 9. Правильность речи как риторическая категория. Эмоциональность речи. Лексическое богатство и уместность речи. Экспрессивно окрашенная лексика. Оценочная лексика.
- Литература:
 Основная: 1,2,4.
 Дополнительная: 5, 8.

Тема 8. ДИСКУССИЯ (ПОЛЕМИКА, СПОР) КАК ВИД РЕЧЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

1. Спор и его определение.
 2. Дискуссия, диспут, полемика.
 3. Дебаты, прения.
 4. Классификация споров
 - А) по цели,
 - Б) по социальной значимости проблемы,
 - В) по количеству участников,
 - Г) по форме проведения спора,
 - Д) по форме речи.
 - Е) по степени организованности.
 5. История искусства спора.
 6. Культура спора.
 7. Приемы аргументации в споре.
 8. Уловки в споре.
- Литература:
 Основная: 2,3
 Дополнительная: 5,6, 7

Тема 9. риторика .

Планы семинарских занятий

Тема 5. Аргументация. Речевые стратегии.. АРГУМЕНТАЦИЯ. РЕЧЕВЫЕ СТРАТЕГИИ..

Время - 4 час.

Основные вопросы:

1. Подберите аргументы за и против к тезису Телевизор смотреть полезно.

2. Из сильных аргументов выберите наиболее убедительные для вас.

Сильные аргументы:

* научные аксиомы;

* положения законов и официальных документов;

* законы природы, выводы, подтвержденные экспериментально;

* заключения экспертов;

* ссылки на признанные авторитеты;

* цитаты из авторитетных источников;

* показания очевидцев;

* статистические данные.

3. Как вы понимаете выражение "Кто много доказывает, тот ничего не доказывает"?

4. Оцените аргументы в данных умозаключениях: "Я думаю, что команда «Ротор» проиграет сегодня, потому что мне приснился страшный сон". "В этом году хороший урожай пшеницы, значит, будет налажено производство чугуна". "Деловая риторика — это риторика, используемая в деловой сфере".

5. Проанализируйте факты в системе аргументов и сделайте вывод о роли факта в системе аргументации:

"Наша команда первый раз принимала участие в таких соревнованиях и сразу сумела завоевать почетное пятое место, что говорит об улучшении физкультурной работы в школе".

"Если в прошлом году наша команда была чемпионом района, то в этом году скатилась на пятое место, что говорит о плохой физкультурной работе в нашей школе".

"Как известно, в нашей школе всю зиму ремонтировался спортзал и команде негде было заниматься. Несмотря на это, наши ребята сумели мобилизоваться, сыграть не хуже других команд и занять почетное пятое место" и т.д.

6. Проанализируйте выступления и определите характер аргументации.

А. Прошу обратить внимание на мое бедственное положение с жильем. Я живу... У меня... Прошу предоставить мне жилье.

Б. У нас в городе много старых людей... Они живут, как правило, на небольшие пенсии... Пенсии все время задерживают... Жизнь непрерывно дорожает... Государство с оказанием помощи пенсионерам не справляется... Кто поможет старикам?. Множество престарелых нуждается сейчас в срочной помощи... Мы должны немедленно создать специальную службу, чтобы им помочь.

В. Говорят, что мы не умеем работать, не способны управлять... Что ж, давайте, посмотрим на факты... \

Г. Нам нужно лучше обучать русскому языку. Во-первых, у нас снижается грамотность школьников. Во-вторых, у нас мало внимания уделяется повышению грамотности взрослых. В-третьих, у нас плохо владеют русским языком журналисты и телеведущие. В-четвертых... и т.д.

Д. Рассмотрим состояние русского языка. У нас снижается грамотность школьников; мало внимания уделяется повышению грамотности взрослых; у нас плохо владеют русским языком журналисты и телеведущие и т.д. Таким образом, нам необходимо лучше обучать русскому языку.

7. Дайте анализ аргументации в выступлениях, данных ниже.

А. "Мне бы в небо" (Up In The Air), речь героя Джорджа Клуни

Вот что я получаю за тридцатилетнюю работу в этой компании? И они присылают сюда какого-то клоуна, сообщить мне, что я уволен? Им тебя надо было уволить. И у вас хватило бесстыдства приехать сюда и уволить вашего лучшего продюсера? А завтра вы вернётесь домой и продолжите грести деньги лопатой, а я отправлюсь домой без гроша. Чёрт бы вас побрал. Вы меня просто оглушили. Я и представить не мог, что такое случится. И как теперь я пойду домой и объясню жене, что потерял работу? Я слышал, что по силе стресса потеря работы похожа на смерть родственника. Но лично я чувствую себя так, как будто моя семья здесь, и это я умер. Я не могу остаться без работы. Мне надо платить за дом, у меня дети. Не знаю, как вы можете спать по ночам, но похоже, вы всегда в шоколаде, пока остальные страдают. Я что-то сделал не так? Может быть, это ещё можно исправить?

Б. РАЙАН БИНГАМ, «ЧТО У ВАС В РЮКЗАКЕ»

Сколько весит ваша жизнь? Представьте на секунду, что у вас за плечами рюкзак.

Я хочу, чтобы вы почувствовали, как ляжки давят вам на плечи. Чувствуете? Теперь я хочу, чтобы вы наполнили его всем, что у вас есть в жизни. Начните с мелочей, с того, что лежит у вас на полках и в ящиках - безделушек, сувениров. Чувствуете, как растёт тяжесть? Теперь положите вещи покрупнее - одежду, посуду, лампы, простыни... телевизор... Ваш рюкзак уже достаточно тяжёл. Но это только начало. Ваше кресло, кровать, кухонный стол - всё кладите туда. И машину - туда же. Ваше жилище, что бы это ни было - однокомнатная квартира или дом с двумя спальнями. Я хочу, что бы засунули всё это в ваш рюкзак. Теперь сделайте шаг. Тяжеловато, правда? Вот что мы делаем сами с собой, день за днём - изводим себя так, что в конце концов не остаётся сил на то, чтобы сделать хоть шаг. А ведь нельзя забывать – движение!

Литература:

Основная: 1, 4

Дополнительная: 5, 7, 8.

Тема 7. Методика подготовки публичной речи. Культура речи.. Методика подготовки публичной речи. Культура речи..

Время - 4 час.

Основные вопросы:

1. Охарактеризуйте все этапы составления публичной речи.
2. Каким образом оратору во вступление удаётся обосновать полезность данных сведений для слушателей?

"В последнее время в нашем городе тараканы стали поистине стихийным бедствием. Они плодятся с необыкновенной скоростью и появились даже в тех домах, где их раньше никогда не было. Все предлагаемые в продаже средства борьбы с тараканами неэффективны, однако их передозировка может приводить к отравлению людей, и в последнее время количество случаев таких отравлений увеличивается. Очевидно, и вы столкнулись уже с этой проблемой. Поэтому я хочу рассказать вам об услугах по борьбе с тараканами и другими насекомыми, предлагаемых нашей санэпидстанцией...."

3. Вы пришли впервые без предварительной договоренности и комплект своих документов в случае заинтересованности нанимателя по его просьбе вы отдадите после беседы. Составьте вступление и заключение к вашему представлению.

Пример вступления:

Добрый день. Меня зовут Иванова Светлана Ивановна. В газете «Капитал» от 22 ноября 1997 года я прочитала объявление о том, что вам требуется специалист по связи с общественностью. Еще на институтской практике я решила специализироваться на "публик рилейшнз". Я много положительного слышала о вашей фирме. Сегодня, когда ваша компания находится в стадии интенсивного роста и расширения влияния на российском рынке, для нее будет очень полезным установление благоприятных отношений с новыми партнерами и конкурентами, потенциальными покупателями и представителями власти, что должно способствовать повышению ее репутации. Я хотела бы предложить свои услуги в качестве главного менеджера по работе с общественностью, разнообразными формами которой владею.

Пример заключения:

Я очень благодарна за то, что вы меня внимательно выслушали. Хотелось бы надеяться на положительный ответ. Со своей стороны, обещаю, что постараюсь быть вам максимально полезной и своими знаниями, опытом, деловыми качествами способствовать процветанию фирмы.

4. Речь-консультация и речь-инструкция являются наиболее эффективными формами передачи информации во всех разновидностях профессионального общения, используются в управленческом общении для осуществления влияния на поведение работников и принятия оптимальных для организации решений, а также в системе связей организации с внешней средой (консалтинг, маркетинг, "публик рилейшнз"). Что в них общего? В чем различия?

5. Определите жанр информирующих речей.

1.

– До 2000 г. имела гражданство Узбекистана, при получении гражданства России отказалась от гражданства Узбекистана, и это было зафиксировано в документах УФМС. Все это должно было уйти в Узбекистан. На руках подтверждения об отказе от гражданства Узбекистана нет. Теперь в связи с Федеральным законом о втором гражданстве возникает вопрос: нужно ли подавать уведомление в УФМС о давно уже отказанном гражданстве Узбекистана?

– У Вас нет двойного гражданства, т.к. Вы отказались от гражданства Узбекистана. В УФМС должны были остаться копии документов. Поэтому подавать уведомление в УФМС о двойном гражданстве Вы не обязаны. На основании Федерального закона от 31.05.2002 N 62-ФЗ (ред. от 23.06.2014) "О гражданстве Российской Федерации" в Ст. 6. «Двойное гражданство» говорится: «Если иное не предусмотрено международным договором Российской Федерации или федеральным законом, гражданин Российской Федерации (за исключением граждан Российской Федерации, постоянно проживающих за пределами Российской Федерации), имеющий также иное гражданство либо вид на жительство или иной действительный документ, подтверждающий право на его постоянное проживание в иностранном государстве (далее также - документ на право постоянного проживания в иностранном государстве), обязан подать письменное уведомление о наличии иного гражданства или документа на право постоянного проживания в иностранном государстве в территориальный орган федерального органа исполнительной власти, уполномоченного на осуществление функций по контролю и надзору в сфере миграции, по месту жительства данного гражданина в пределах Российской Федерации (в случае отсутствия такового - по месту его пребывания в пределах Российской Федерации, а в случае отсутствия у него места жительства и места пребывания в пределах Российской Федерации - по месту его фактического нахождения в Российской Федерации) в течение шестидесяти дней со дня приобретения данным гражданином иного гражданства или получения им документа на право постоянного проживания в иностранном государстве».

2.

Аэрофлот. Российские авиалинии. Онлайн бронирование

На нашем сайте Вы можете забронировать авиаперелет и оплатить его онлайн пластиковой картой либо произвести оплату в офисах Аэрофлота. Забронировать и оплатить авиабилет через Интернет можно не позднее, чем за 6 часов до вылета рейса.

Некорректно указанные персональные и контактные данные пассажиров могут стать основанием для отказа в оформлении авиабилета или приостановлении его действия.

По правилам международных платежных систем (VISA, MasterCard и др.), авиакомпания оставляет за собой право уточнять у пассажиров обстоятельства бронирования авиабилета и его оплаты по указанным контактным данным, а также приостанавливать действие авиабилетов в случае непоступления денежных средств на счет ОАО «Аэрофлот». Процедура бронирования и покупки очень проста, в среднем она займет не более 5-10 минут и состоит из следующих шагов.

Поиск подходящего рейса и тарифа. Для начала бронирования выберите интересующее Вас направление, укажите даты вылета и возвращения, количество пассажиров, класс обслуживания и нажмите кнопку «Найти рейсы». На следующей странице Вам будет предложена матрица из имеющихся в наличии самых дешевых тарифов по каждому дню в диапазоне +/-3 дня от запрошенных дат. Вы выбираете дату и переходите на следующую страницу, где отображены тарифы и рейсы, существующие на данные даты. После выбора рейса, тарифа и нажатия кнопки «Продолжить» будет показана страница, содержащая полную информацию о маршруте и стоимости путешествия с указанием тарифа и применяемых такс. В случае согласия с предложенным маршрутом и стоимостью нажмите «Оформление». На следующей странице введите логин и пароль (для участников программы Аэрофлот-Бонус) или продолжите как «гость».

Оформление заказа. На странице «Данные пассажира» следует заполнить поля, помеченные звездочкой «*» латинскими буквами. Фамилия, имя, серию и номер паспорта необходимо указать точно в соответствии с паспортом, по которому Вы летите. На этой же странице Вы можете выбрать предпочитаемое питание и конкретные места. Карта мест будет предложена на странице подтверждения.

Подтверждение бронирования и оплаты. Если Вы выбрали вариант оплаты пластиковой картой, то в случае удачной авторизации Вашей карты Вы получите страницу подтверждения с кодом подтверждения брони и сообщением, что оплата прошла успешно. Если рейсы электронные, то будет сформирован электронный билет. В этом случае Вы получите на свой электронный адрес уведомление Virtually There об успешном бронировании и онлайн оплате со ссылкой, которая содержит полную информацию о деталях Вашего путешествия. В этом случае на регистрации Вам достаточно предъявить распечатанную квитанцию электронного билета и паспорт.

Если рейсы неэлектронные, то на странице подтверждения появится сообщение об успешной оплате и необходимости обращения в кассы Аэрофлота для выписки бумажного авиабилета. Если Вы выбрали «Оплату в компании», то на странице подтверждения Вы увидите код

Вашей брони (PNR), сумму, подлежащую к оплате, и информацию о максимальном времени ожидания оплаты (Time limit).

ЖЕЛАЕМ ВАМ ПРИЯТНОГО ПУТЕШЕСТВИЯ И ЖДЕМ ВАС СНОВА!

3.

Как бы ни одолевало вас нетерпение поскорее посадить картошку, в этом году все-таки лучше отложить это дело на 3–5 дней — такая уж поздняя и холодная выдалась на большей части России весна. Но это вовсе не означает, что делать с картофелем ничего не надо. Используйте эти дни для подготовки клубней. Отобранные клубни отмойте под струей воды (16–18 градусов), протрите их мягкой тряпкой. Затем следует традиционный ход — подержите "посевной материал" минут 20 в розовом растворе марганцовки. Незадолго до собственно высадки перенесите клубни в место похолоднее (там, где температура не выше 14 градусов). Таким образом ваши питомцы закалятся. Вот почти и все. Осталось принять посильные меры (но это уже прямо за день до того, как клубни улягутся в подготовленные гряды) против болезней. Неплох для этого весьма заурядный биопрепарат ризоплан. На 1 литр воды его надо всего 1 миллилитр. Такого количества раствора достаточно для обработки 100 кг посадочных клубней. (К. Рюмина)

6. Проанализируйте тексты речей. Какую задачу ставит перед собой автор в речи?

1. Мыло для лица "Алоэ Вера" не содержит ароматических веществ, создает обильную пену. В его состав входят гель алоэ, масло из ростков пшеницы, растительный глицерин. Его удобно использовать как утром, так и вечером. Им могут пользоваться как взрослые, так и дети. Мыло наносится на лицо влажной губкой массирующими движениями, а затем смывается.

2. В нашем климате с очень сухим воздухом и резкими перепадами температуры, кожа лица быстро стареет, покрывается морщинами. Чтобы избежать этого, недостаточно пользоваться только кремами, важно не сушить кожу и при умывании с мылом. Однако исследования показывают, что большинство сортов мыла нарушают pH кожи и содержат вещества, растворяющие естественные жиры. Специально для преодоления этих недостатков разработано мыло "Алоэ Вера". Оно не нарушает кислотно-щелочной баланс (pH) кожи. Благодаря уникальному сочетанию растительного глицерина, геля алоэ и масла из ростков пшеницы мыло не пересушивает кожу, а сохраняет ее естественную влажность. Гель алоэ к тому же предотвращает раздражение чувствительной кожи лица.

7. Цель критики — предупреждение или исправление ошибки, а также формирование общественного мнения как предварительное условие, необходимое для принятия правильного решения. Проанализируйте текст. С чего начинается речь оратора для достижения такого результата? Какова цель этих приемов?

Мне кажется напрасным запугивание, к которому прибегают уже не первый раз некоторые товарищи. Я обращаюсь к вам, Алесь Адамович. Я глубоко почитаю вас как крупного публициста, который в многочисленных выступлениях по телевидению и радио, в печати справедливо критикует Сталина и сталинизм, репрессии. В зале, по-моему, не найдется ни одного человека, который бы не разделял эту точку зрения. Но я все больше начинаю чувствовать, что нас начинают запугивать сталинизмом. Он становится притчей во языцех. Теперь уже появляется новый термин — "сталинско-брежневское крыло". Зачем, спрашивается, запугивать? Каждый из избранных народных депутатов имеет свою голову на плечах и чувство личного достоинства. Это сторонникам демократии тоже надо отчетливо понимать. Иначе потом будет как-то неловко. (Л.М. Кравченко)

8. О каком этапе создания выступления идет речь? Обоснуйте свой ответ.

М.М. Сперанский: "Слово есть род картины, оно может быть превосходно в своей рисовке или в первом очертании. Но без красок картина будет мертва. Одно выражение может дать ему жизнь. Оно может украсить мысли низкие и ослабить высокие. Великие ораторы не по чьему другому были велики, как только по выражению. Вергилий и Мевий, Расин и Прудон мыслили одинаково, но первых читает и будет читать потомство, а последние лежат во прахе, и имя их бессмертно только по презрению."

10. Подготовьте информирующую речь, ориентируясь на представленные ниже правила подготовки информационного выступления:

1. Информационное выступление должно содержать новую для слушателей информацию.
2. Оно должно быть актуально для слушателей, т.е. интересно для них сейчас, в данный момент.
3. Оно должно дать полную информацию.

4. Оно должно заинтересовать слушателей в получении новой, дополнительной информации по данной теме.

5. Оно должно содержать несколько конкретных фактов.

6. Такое выступление должно содержать два-три раздела (пункта плана), не больше.

7. Оно должно быть кратким.

8. Четко переходить от одного пункта к другому.

9. Не использовать много жестов.

10. Не говорить слишком эмоционально.

Литература:

Основная: 1,2,4.

Дополнительная: 5, 8, <http://www ritorika.ru>, <http://xn--elavwu.xn--plai/>.

Тема 8. ДИСКУССИЯ (ПОЛЕМИКА, СПОР) КАК ВИД РЕЧЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ДИСКУССИЯ (ПОЛЕМИКА, СПОР) КАК ВИД РЕЧЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

Время - 1 час.

Основные вопросы:

1. Спор – коммуникативный процесс, в рамках которого происходит сопоставление точек зрения, позиций участвующих в нем сторон, причем каждая из них стремится аргументировано утвердить свое понимание обсуждаемых вопросов и опровергнуть доводы другой стороны. Восстановите последовательность спорной речевой ситуации:

В находит в позиции говорящего пункты разногласия,

А высказывает мысль (тезис),

В указывает на спорные места,

В выдвигает положение, истинное с его точки зрения (антитезис).

2. Спор может быть 1) сосредоточенный и 2) бесформенный. О каком виде спора идет ниже речь?

А. такой спор, когда спорящие все время имеют в виду спорный тезис, и все, что они говорят или приводят в доказательство, служит для его защиты или опровержения;

В. спор не имеет порядка, в процессе обсуждения исходное положение забывается, а участники спора переключаются на другой объект.

3. По целям и мотивам выделяют различные виды спора. Дайте характеристику каждому виду:

1) спор для разъяснения истины –;

2) спор для убеждения противника –;

3) спор ради победы –;

4) спор ради спора –;

5) спор-игра –.

4. Сравните диспут, дискуссию и полемику. Что в них общего? Что различного?

5. Прочитайте данный ниже текст. Какие из указанных приемов используете в споре Вы?

Спор – это ситуация, когда аргументированно опровергается противоположное мнение. Как и в других случаях аргументации, доводы, используемые в споре, могут быть корректными и некорректными. Первые могут содержать элементы хитрости, но в них нет прямого обмана и тем более вероломства или принуждения силой. Вторые ничем не ограничены и простираются от умышленно неясного изложения и намеренного запутывания до угрозы наказания или применения грубой физической силы.

Во всякой борьбе очень ценной является инициатива. В споре важно, кто задает тему, как конкретно она определяется. Нужно уметь вести спор по своему сценарию.

Рекомендуется не обороняться, а наступать. Даже оборону лучше вести с помощью наступления. Вместо того, чтобы отвечать на возражения противника, надо заставить его защищаться и отвечать на выдвигаемые против него доводы. Предвидя его аргументы, можно заранее, не дожидаясь, пока он их выскажет, выдвинуть их самому и опровергнуть.

Один из приемов, допустимых в устном споре, – отвлечение внимания противника от той мысли, которую нужно провести без критики. С этой целью мысль или не высказывается вовсе, а только подразумевается, или высказывается, но как бы мимоходом, возможно в сокращенной, стертой форме. Можно для отвлечения внимания выдвинуть другую идею, способную своим содержанием или формой привлечь внимание противника, задеть его, поразить и т.п.

Иногда полезно возложить "бремя доказывания" на оппонента – сослаться, например, на то, что ваш тезис вытекает из уже признанного общего положения. Тезис противника окажется исключением из этого положения, и ему нужно будет доказать правомочность такого исключения.

Не только корректна, но и желательна концентрация действий, направленных на центральное звено системы аргументов противника или на наиболее слабое ее звено.

Можно применять в споре и прием опровержения противника его же собственным оружием. Из принятых им посылок надо всегда пытаться вывести следствия, подкрепляющие защищаемый вами тезис.

Эффект внезапности можно использовать и многими другими способами. Например, придержать самые неожиданные и важные сведения к концу спора.

Корректность приема, используемого вами в споре, существенно зависит от того, какими приемами или уловками, пользуется противоположная сторона. Когда противник прибегает к некорректным приемам, ваши приемы могут становиться более хитрыми, оставаясь в рамках корректности.

К корректным приемам обычно относят оттягивание возражения. Уловка эта в чистом виде вполне позволительна и часто необходима.

В тех случаях, когда предмет спора не вполне определен, можно не занимать с самого начала жесткую позицию, не спешить твердо и недвусмысленно изложить ее. Иначе в переменчивых обстоятельствах спора трудно будет ее модифицировать и тем более от чего-то отказаться.

Принято считать, что нет ничего недозволенного и в таком приеме, как взять слово в самом конце спора, зная все аргументы выступавших и лишая их возможности развернутого ответа. Однако вряд ли этот прием демократичен: он доступен далеко не для каждого участвующего в споре.

Некорректные приемы, используемые в спорах, не только многочисленны, но и чрезвычайно разнородны. Среди них есть грубые и даже очень грубые, но есть и очень тонкие.

Наиболее грубыми являются "механические" уловки. Таков, в частности, неправильный "выход из спора". Самым грубым и самым механическим считается прием, когда противнику не дают говорить.

Довольно грубым приемом является и организация "хора" полуслушателей-полуучастников спора, всячески восхваляющих доводы одной стороны и демонстрирующих скептическое отношение к доводам другой стороны. "Вот остроумное замечание! Это называется смотреть в корень вещей", "Превосходно!" и т.п., – эти восклицания адресуются той стороне спора, которую поддерживает специально подготовленная аудитория; "Слабый ответ", "Плохие доводы", "Это то же, что ничего не ответить" и т.п., – все это адресуется стороне, которую аудитория намеревается "завалить".

Предельно грубый прием в споре – использование насилия, физического принуждения или даже истязания – разновидность "аргумента от палки". Другой его разновидностью являются доводы, апеллирующие к тайным мыслям и невыраженным побуждениям другой стороны в споре.

6. Прочитайте фрагмент произведения Ч. Голдсмита "Векфилдский священник", где описывается спор между сквайром, опытным и беззастенчивым в средствах спорщиком, и молодым, неопытным, но рвущимся поспорить Моисеем. Какие некорректные приемы спора Вы здесь отметили?

"Вено... – вскричал сквайр. – ...Красивая девушка стоит всех интриг духовенства в мире. Что такое все эти десятины и шарлатанские выдумки, как не обман, один скверный обман! И это я могу доказать". – "Хотел бы я послушать! – воскликнул мой сын Моисей. – Думаю, что смог бы вам ответить". – "Отлично, сэр, – сказал сквайр, который сразу разгадал его и подмигнул остальной компании, чтобы мы приготовились позабавиться. – Отлично, если вы хотите хладнокровно обсуждать эту тему, я готов принять спор. И прежде всего, как вы предпочитаете обсуждать вопросы, аналогически или диалогически?" – "Обсуждать разумно", – воскликнул Моисей, счастливый, что может поспорить. – "Опять-таки превосходно. Прежде всего, во-первых, я надеюсь, вы не станете отрицать, что то, что есть, есть. Если вы не согласны с этим, я не могу рассуждать дальше". – "Еще бы! – ответил Моисей. – Конечно, я согласен с этим и сам воспользуюсь этой истиной, как могу лучше". – "Надеюсь также, вы согласны, что часть меньше целого?" – "Тоже согласен! – воскликнул Моисей. – Это и правильно и разумно". – "Надеюсь, – воскликнул сквайр, – вы не станете отрицать, что три угла треугольника равны двум прямым". –

конкатенация самосуществования, выступая во взаимном двойственном отношении, естественно приводит к проблематическому диалогизму, который в известной мере доказывает, что сущность духовности может быть отнесена ко второму виду предикабилей". – "Постойте, постойте! – воскликнул Моисей. – Я отрицаю, это. Неужели вы думаете, что я могу без возражения уступить таким неправильным учениям?" – "Что? – ответил сквайр, делая вид, что взбешен. – Вы не уступаете? Ответьте мне на один простой и ясный вопрос: прав, по-вашему, Аристотель, когда говорит, что относительное находится в отношении?" – "Несомненно", – сказал Моисей. – "А если так, – воскликнул сквайр, – то отвечайте мне прямо: считаете ли вы, что аналитическое развитие первой части моей энтимемы *deficient secundum quoad* или *quoad minus* и приведите мне свои доводы. Приведите мне свои доводы, говорю я, – приведите прямо, без уверток". – "Я протестую", – воскликнул Моисей. – Я не схватил как следует сущности вашего рассуждения. Сведите его к простому предложению, тогда, я думаю, смогу вам дать ответ". – "О, сэр! – воскликнул сквайр. – Ваш покорный слуга. Оказывается, что я должен снабдить вас не только доводами, но и разумением! Нет, сэр. Тут уж я протестую, вы слишком трудный для меня противник". При этих словах поднялся хохот над Моисеем. Он сидел один с вытянутой физиономией среди смеющихся лиц. Больше он не произнес во время беседы ни слова".

8. Спор – это столкновение мнений, позиций, в ходе которого каждая из сторон аргументированно отстаивает свое понимание обсуждаемых проблем и стремится опровергнуть доводы другой стороны. Спор представляет собой важное средство прояснения и разрешения вопросов, вызывающих разногласия, лучшего понимания того, что не является в достаточной мере ясным и не нашло еще убедительного обоснования. Если даже участники спора не приходят в итоге к согласию, в ходе спора они лучше уясняют как позиции другой стороны, так и свои собственные. Существуют общие требования, предъявляемые к любой разновидности спора. Прокомментируйте каждое требование.

1. Не следует спорить без особой необходимости. Если есть возможность достичь согласия без спора, надо этим воспользоваться.

2. Всякий спор должен иметь свою тему, свой предмет. Это – очевидное требование к спору, но даже оно иногда нарушается.

3. Тема спора не должна изменяться или подменяться другой на всем протяжении спора.

4. Спор имеет место только при наличии несовместимых представлений об одном и том же объекте, явлении и т.д.

5. Спор предполагает, далее, определенную общность исходных позиций сторон, некоторый единый для них базис.

6. Успешное ведение спора требует определенного знания логики.

7. Спор требует известного знания тех вещей, о которых идет речь.

8. В споре нужно стремиться к выяснению истины и добра – это одно из наиболее важных, если не самое важное требование к спору.

9. В споре нужно проявлять гибкость.

10. Не следует допускать крупных промахов в стратегии и тактике спора.

11. Не следует бояться признавать в ходе спора свои ошибки.

Литература:

Основная: 2,3

Дополнительная: 5,6, 7.

6. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

6.1.1. Основные категории учебной дисциплины для самостоятельного изучения:

ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).

8.1. Основная литература

1. Голуб, И. Б. Русская риторика и культура речи [Электронный ресурс] : учебное пособие / И. Б. Голуб, В. Д. Неклюдов. — Электрон. текстовые данные. — М. : Логос, 2014. — 328 с. — 978-5-98704-603-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/51640.html>

2. Кузнецов, И. Н. Риторика, или Ораторское искусство [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов вузов / И. Н. Кузнецов. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 431 с. — 5-238-00696-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/81843.html>

3. Малинина, М. Г. Риторика и основы ораторского искусства. Часть 1 [Электронный ресурс] : учебное пособие / М. Г. Малинина, И. Б. Леонова. — Электрон. текстовые данные. — Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2010. — 117 с. — 978-5- 7782-1338-8. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/44847.html>

4. Малинина, М. Г. Риторика и основы ораторского искусства. Часть 2 [Электронный ресурс] : учебное пособие / М. Г. Малинина, И. Б. Позднякова. — Электрон. текстовые данные. — Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2012. — 104 с. — 978-5- 7782-1930-4. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/44848.html>

4.2 Дополнительная литература

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

6. Карстен, Бредемайер Черная риторика [Электронный ресурс] : власть и магия слова / Бредемайер Карстен ; пер. Е. Жевага, И. Ульянова ; под ред. П. Суворова. — 15-е изд. — Электрон. текстовые данные. — М. : Альпина Паблишер, 2017. — 184 с. — 978-5-9614-6005-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/74937.html>

7. Лементуева, Л. В. Публичное выступление [Электронный ресурс] / Л. В. Лементуева. — Электрон. текстовые данные. — М. : Инфра-Инженерия, 2016. — 128 с. — 978-5-9729-0130-2. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/51733.html>

8. 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>

6.1.2. Задания для повторения и углубления приобретаемых знаний.

№	Код результата обучения	Задания
1	ОПК-6-31	1. Проанализируйте материал, составьте план-конспект по теме «Риторический идеал».
2	ОПК-6-31	1. Проанализируйте материал, составьте план-конспект по теме «Риторический идеал».
3	ОПК-6-32	2. Проанализируйте материал и подготовьте план сообщения на тему «Приемы эффективного начала публичной речи».
4	ОПК-6-32	2. Проанализируйте материал и подготовьте план сообщения на тему «Приемы эффективного начала публичной речи».
5	ОПК-6-33	1. Проанализируйте материал и сгруппируйте определения понятий и явлений на тему «Культура публичной речи».
6	ОПК-6-33	1. Проанализируйте материал и сгруппируйте определения понятий и явлений на тему «Культура публичной речи».

7	ОПК-6-34	4. Проанализируйте материал и составьте план-конспект на тему «Роды и жанры красноречия».
8	ОПК-6-34	4. Проанализируйте материал и составьте план-конспект на тему «Роды и жанры красноречия».
9	ПК-2-31	Тесты №2
10	ПК-2-31	
11	ПК-2-32	Тесты №2
12	ПК-2-32	
13	ПК-2-33	Тесты №2
14	ПК-2-33	
15	ПК-2-34	Тесты №2
16	ПК-2-34	

6.2. Задания, направленные на формирование профессиональных умений.

№	Код результата обучения	Задания
17	ОПК-6-У1	5. Подготовьте план сообщения на тему «Принципы эффективной информирующей речи».
18	ОПК-6-У1	5. Подготовьте план сообщения на тему «Принципы эффективной информирующей речи».
19	ОПК-6-У2	1. Подготовьте несколько вариантов эффективного вступления на тему «Здоровый образ жизни современного молодого человека».
20	ОПК-6-У2	1. Подготовьте несколько вариантов эффективного вступления на тему «Здоровый образ жизни современного молодого человека».
21	ОПК-6-У3	7. Подготовьте несколько вариантов эффективного заключения по теме «Высшее образование – залог успешного будущего»
22	ОПК-6-У3	7. Подготовьте несколько вариантов эффективного заключения по теме «Высшее образование – залог успешного будущего»
23	ОПК-6-У4	8. Составьте перечень рекомендаций для отбора материала для вступления и заключения, необходимых начинающему оратору
24	ОПК-6-У4	8. Составьте перечень рекомендаций для отбора материала для вступления и заключения, необходимых начинающему оратору
25	ПК-2-У1	Тесты №1
26	ПК-2-У1	
27	ПК-2-У2	Тесты №2
28	ПК-2-У2	
29	ПК-2-У3	Тесты №1
30	ПК-2-У3	
31	ПК-2-У4	Тесты №1
32	ПК-2-У4	

6.3. Задания, направленные на формирование профессиональных навыков, владений.

№	Код результата обучения	Задания
33	ОПК-6-В1	9. Подготовьте систему аргументов к тезису «Настоящему мастеру слова следует не с пустяками возиться и не то внушать слушателям, что им бесполезно, а то, что и их избавит от бедности, и другим принесет великие блага» (Исократ).
34	ОПК-6-В1	9. Подготовьте систему аргументов к тезису «Настоящему мастеру слова следует не с пустяками возиться и не то внушать слушателям, что им бесполезно, а то, что и их избавит от бедности, и другим принесет великие блага» (Исократ).

35	ОПК-6-В2	1. Подготовьте систему аргументов к тезису «Что касается речей, тут важны три вещи: кто говорит, как говорит и что говорит, причем последнее наименее важно» (Джон Морли, британский историк)
36	ОПК-6-В2	1. Подготовьте систему аргументов к тезису «Что касается речей, тут важны три вещи: кто говорит, как говорит и что говорит, причем последнее наименее важно» (Джон Морли, британский историк)
37	ОПК-6-В3	11. Подготовьте систему восходящей аргументации к тезису «Логика – это, видимо, умение доказывать какую-то истину, а красноречие – это дар, позволяющий нам овладеть умом и сердцем собеседника, способность втолковать или внушить ему всё, что нам угодно» (Жан де Лабрюйер, французский моралист)
38	ОПК-6-В3	11. Подготовьте систему восходящей аргументации к тезису «Логика – это, видимо, умение доказывать какую-то истину, а красноречие – это дар, позволяющий нам овладеть умом и сердцем собеседника, способность втолковать или внушить ему всё, что нам угодно» (Жан де Лабрюйер, французский моралист)
39	ОПК-6-В4	
40	ОПК-6-В4	
41	ПК-2-В1	Тесты №1
42	ПК-2-В1	
43	ПК-2-В2	Тесты №1
44	ПК-2-В2	
45	ПК-2-В3	Тесты №1
46	ПК-2-В3	
47	ПК-2-В4	Тесты №1
48	ПК-2-В4	

7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

7.1. Средства оценивания в ходе текущего контроля:

- задания в ходе аудиторных занятий на знание явлений и процессов учебной дисциплины, указанных в п.6.1.1.;
- задания и упражнения, указанные в пп. 6.1.2.; 6.2, 6.3.
- задания и упражнения к практическим работам по темам 3а, 4а, 5а,6а, 7а, 8а.

7.2. ФОС для текущего контроля:

№	Код результата обучения	ФОС текущего контроля
1	ОПК-6-31	Задание № 1 (п.6.1.1) Задания из п.6.1.2. № 1-2.
2	ОПК-6-31	Задание № 1 (п.6.1.1) Задания из п.6.1.2. № 1-2.
3	ОПК-6-32	Задание № 2 (п.6.1.1) Задания из п.6.1.2. № 3-4.
4	ОПК-6-32	Задание № 2 (п.6.1.1) Задания из п.6.1.2. № 3-4.
5	ОПК-6-33	Задание № 3 (п.6.1.1) Задания из п.6.1.2. № 5-6.
6	ОПК-6-33	Задание № 3 (п.6.1.1) Задания из п.6.1.2. № 5-6.
7	ОПК-6-34	Задание № 4 (п.6.1.1) Задания из п.6.1.2. № 7-8.

8	ОПК-6-34	Задание № 4 (п.6.1.1) Задания из п.6.1.2. № 7-8.
9	ОПК-6-У1	Задание № 5 (п.6.1.1) Задания из п.6.2. № 9-10
10	ОПК-6-У1	Задание № 5 (п.6.1.1) Задания из п.6.2. № 9-10
11	ОПК-6-У2	Задание № 6 (п.6.1.1) Задания из п.6.2. № 11-12
12	ОПК-6-У2	Задание № 6 (п.6.1.1) Задания из п.6.2. № 11-12
13	ОПК-6-У3	Задание № 7 (п.6.1.1) Задания из п.6.2. № 13-14 Задания и упражнения к Пр.р. 3а
14	ОПК-6-У3	Задание № 7 (п.6.1.1) Задания из п.6.2. № 13-14 Задания и упражнения к Пр.р. 3а
15	ОПК-6-У4	Задание № 8 (п.6.1.1) Задания из п.6.2. № 15-16. Задания и упражнения к Пр.р. 4а
16	ОПК-6-У4	Задание № 8 (п.6.1.1) Задания из п.6.2. № 15-16. Задания и упражнения к Пр.р. 4а
17	ОПК-6-В1	Задание № 9 (п.6.1.1) Задания из п. 6.3. № 17-18 Задания и упражнения к Пр.р. 5а
18	ОПК-6-В1	Задание № 9 (п.6.1.1) Задания из п. 6.3. № 17-18 Задания и упражнения к Пр.р. 5а
19	ОПК-6-В2	Задание № 10 (п.6.1.1) Задания из п. 6.3. № 19-20; Задания и упражнения к Пр.р.6а
20	ОПК-6-В2	Задание № 10 (п.6.1.1) Задания из п. 6.3. № 19-20; Задания и упражнения к Пр.р.6а
21	ОПК-6-В3	Задание № 11 (п.6.1.1) Задания из п. 6.3. № 21-22 Задания и упражнения к Пр.р.7а
22	ОПК-6-В3	Задание № 11 (п.6.1.1) Задания из п. 6.3. № 21-22 Задания и упражнения к Пр.р.7а
23	ОПК-6-В4	Задание № 12 (п.6.1.1) Задания из п.6.3 № 23-24 Задания и упражнения к Пр.р. 8а
24	ОПК-6-В4	Задание № 12 (п.6.1.1) Задания из п.6.3 № 23-24 Задания и упражнения к Пр.р. 8а
25	ПК-2-31	Задание № 1 (п.6.1.1) Задания из п.6.1.2. № 1-2.
26	ПК-2-31	Задание № 1 (п.6.1.1) Задания из п.6.1.2. № 1-2.
27	ПК-2-32	Задание № 2 (п.6.1.1) Задания из п.6.1.2. № 3-4.
28	ПК-2-32	Задание № 2 (п.6.1.1) Задания из п.6.1.2. № 3-4.

29	ПК-2-33	Задание № 3 (п.6.1.1) Задания из п.6.1.2. № 5-6.
30	ПК-2-33	Задание № 3 (п.6.1.1) Задания из п.6.1.2. № 5-6.
31	ПК-2-34	Задание № 4 (п.6.1.1) Задания из п.6.1.2. № 7-8.
32	ПК-2-34	Задание № 4 (п.6.1.1) Задания из п.6.1.2. № 7-8.
33	ПК-2-У1	Задание № 5 (п.6.1.1) Задания из п.6.2. № 9-10
34	ПК-2-У1	Задание № 5 (п.6.1.1) Задания из п.6.2. № 9-10
35	ПК-2-У2	Задание № 6 (п.6.1.1) Задания из п.6.2. № 11-12
36	ПК-2-У2	Задание № 6 (п.6.1.1) Задания из п.6.2. № 11-12
37	ПК-2-У3	Задание № 7 (п.6.1.1) Задания из п.6.2. № 13-14 Задания и упражнения к Пр.р. .3а
38	ПК-2-У3	Задание № 7 (п.6.1.1) Задания из п.6.2. № 13-14 Задания и упражнения к Пр.р. .3а
39	ПК-2-У4	Задание № 8 (п.6.1.1) Задания из п.6.2. № 15-16. Задания и упражнения к Пр.р. 4а
40	ПК-2-У4	Задание № 8 (п.6.1.1) Задания из п.6.2. № 15-16. Задания и упражнения к Пр.р. 4а
41	ПК-2-В1	Задание № 9 (п.6.1.1) Задания из п. 6.3. № 17-18 Задания и упражнения к Пр.р. 5а
42	ПК-2-В1	Задание № 9 (п.6.1.1) Задания из п. 6.3. № 17-18 Задания и упражнения к Пр.р. 5а
43	ПК-2-В2	Задание № 10 (п.6.1.1) Задания из п. 6.3. № 19-20; Задания и упражнения к Пр.р.6а
44	ПК-2-В2	Задание № 10 (п.6.1.1) Задания из п. 6.3. № 19-20; Задания и упражнения к Пр.р.6а
45	ПК-2-В3	Задание № 11 (п.6.1.1) Задания из п. 6.3. № 21-22 Задания и упражнения к Пр.р.7а
46	ПК-2-В3	Задание № 11 (п.6.1.1) Задания из п. 6.3. № 21-22 Задания и упражнения к Пр.р.7а
47	ПК-2-В4	Задание № 12 (п.6.1.1) Задания из п.6.3 № 23-24 Задания и упражнения к Пр.р. 8а
48	ПК-2-В4	Задание № 12 (п.6.1.1) Задания из п.6.3 № 23-24 Задания и упражнения к Пр.р. 8а

7.3 ФОС для промежуточной аттестации:

Задания для оценки знаний.

№	Код результата обучения	Задания
1	ОПК-6-31	Вопросы к зачету 1-6
2	ОПК-6-31	Вопросы к зачету 1-6
3	ОПК-6-32	Вопросы к зачету 7-8
4	ОПК-6-32	Вопросы к зачету 7-8
5	ОПК-6-33	Вопросы к зачету 9-16
6	ОПК-6-33	Вопросы к зачету 9-16
7	ОПК-6-34	Вопросы к зачету 17-24
8	ОПК-6-34	Вопросы к зачету 17-24
9	ПК-2-31	Вопросы к зачету 1-6
10	ПК-2-31	Вопросы к зачету 1-6
11	ПК-2-32	Вопросы к зачету 7-8
12	ПК-2-32	Вопросы к зачету 7-8
13	ПК-2-33	Вопросы к зачету 9-16
14	ПК-2-33	Вопросы к зачету 9-16
15	ПК-2-34	Вопросы к зачету 17-24
16	ПК-2-34	Вопросы к зачету 17-24

Задания для оценки умений.

№	Код результата обучения	Задания
1	ОПК-6-У1	Тесты №1
2	ОПК-6-У1	Тесты №1
3	ОПК-6-У2	Тесты №1
4	ОПК-6-У2	Тесты №1
5	ОПК-6-У3	Тесты №1
6	ОПК-6-У3	Тесты №1
7	ОПК-6-У4	Тесты №1
8	ОПК-6-У4	Тесты №1
9	ПК-2-У1	Тесты №1
10	ПК-2-У1	Тесты №1
11	ПК-2-У2	Тесты №1
12	ПК-2-У2	Тесты №1
13	ПК-2-У3	Тесты №1
14	ПК-2-У3	Тесты №1
15	ПК-2-У4	Тесты №1
16	ПК-2-У4	Тесты №1

Задания, направленные на формирование профессиональных навыков, владений.

№	Код результата обучения	Задания
1	ОПК-6-В1	Тесты №2
2	ОПК-6-В1	Тесты №2
3	ОПК-6-В2	Тесты №2
4	ОПК-6-В2	Тесты №2
5	ОПК-6-В3	Тесты №2
6	ОПК-6-В3	Тесты №2
7	ОПК-6-В4	Тесты №2
8	ОПК-6-В4	Тесты №2

9	ПК-2-В1	Тесты №2
10	ПК-2-В1	Тесты №2
11	ПК-2-В2	Тесты №2
12	ПК-2-В2	Тесты №2
13	ПК-2-В3	Тесты №2
14	ПК-2-В3	Тесты №2
15	ПК-2-В4	Тесты №2
16	ПК-2-В4	Тесты №2

8. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

а) основная литература:

1. Руднев, В. Н. Культура речи юриста : учебник и практикум для вузов / В. Н. Руднев. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 169 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06316-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/451564>

2. Михалкин, Н. В. Риторика для юристов : учебник для вузов / Н. В. Михалкин, С. С. Антюшин. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 322 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-9772-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/449809>

3. Кузнецов, И. Н. Риторика, или Ораторское искусство : учебное пособие для студентов вузов / И. Н. Кузнецов. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 431 с. — ISBN 5-238-00696-9. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/81843.html>

б) дополнительная литература:

1. Брадецкая, И. Г. Риторика : практикум / И. Г. Брадецкая, Н. Ю. Соловьева. — Москва : Российский государственный университет правосудия, 2017. — 96 с. — ISBN 978-5-93916-562-4. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/65874.html>

2. Лементуева, Л. В. Публичное выступление / Л. В. Лементуева. — Москва : Инфра-Инженерия, 2016. — 128 с. — ISBN 978-5-9729-0130-2. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/51733.html>

3. Пивоварова, О. П. Риторика : учебное пособие / О. П. Пивоварова. — 2-е изд. — Челябинск, Саратов : Южно-Уральский институт управления и экономики, Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 82 с. — ISBN 978-5-4486-0674-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/81493.html>

9. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЛЕКТОВ ЛИЦЕНЗИОННОГО И СВОБОДНО РАСПРОСТРАНЯЕМОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ, ИСПОЛЬЗУЕМОГО ПРИ ИЗУЧЕНИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

При изучении учебной дисциплины (в том числе в интерактивной форме) предполагается применение современных информационных технологий. Комплект программного обеспечения для их использования включает в себя:

пакеты офисного программного обеспечения Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint), OpenOffice;

веб-браузер (Google Chrome, Mozilla Firefox, Internet Explorer др.);

электронную библиотечную систему IPRBooks;

систему размещения в сети «Интернет» и проверки на наличие заимствований курсовых, научных и выпускных квалификационных работ «ВКР-ВУЗ.РФ».

Для доступа к учебному плану и результатам освоения дисциплины, формирования Портфолио обучающегося используется Личный кабинет студента (он-лайн доступ через сеть Интернет <http://lk.rosnou.ru>). Для обеспечения доступа обучающихся во внеучебное время к электронным образовательным ресурсам учебной дисциплины, а также для студентов, обучающихся с применением дистанционных образовательных технологий, используется портал электронного обучения на базе СДО Moodle (он-лайн доступ через сеть Интернет <https://e-edu.rosnou.ru>).

10. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

<https://wordsonline.ru/dicts/> Словари русского языка онлайн

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_53749/ Федеральный закон "О государственном языке Российской Федерации" от 01.06.2005 N 53-ФЗ (последняя редакция)

<http://gramota.ru/> «Грамота.ру» — справочно-информационный портал

<https://slovar.cc/> Словари, энциклопедии, справочники

11. ОБУЧЕНИЕ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Изучение учебной дисциплины обучающимися инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья осуществляется в соответствии с Приказом Министерства образования и науки РФ от 9 ноября 2015 г. № 1309 «Об утверждении Порядка обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере образования, а также оказания им при этом необходимой помощи» (с изменениями и дополнениями), Методическими рекомендациями по организации образовательного процесса для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в образовательных организациях высшего образования, в том числе оснащенности образовательного процесса, утвержденными Министерством образования и науки РФ 08.04.2014г. № АК-44/05вн, Положением об организации обучения студентов – инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, утвержденным приказом ректора Университета от 6 ноября 2015 года №60/о, Положением о Центре инклюзивного образования и психологической помощи АНО ВО «Российский новый университет», утвержденного приказом ректора от 20 мая 2016 года № 187/о.

Лица с ограниченными возможностями здоровья и инвалиды обеспечиваются электронными образовательными ресурсами, адаптированными к состоянию их здоровья.

Предоставление специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, подбор и разработка учебных материалов для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья производится преподавателями с учетом индивидуальных психофизиологических особенностей обучающихся и специфики приема-передачи учебной информации на основании просьбы, выраженной в письменной форме.

С обучающимися по индивидуальному плану или индивидуальному графику проводятся индивидуальные занятия и консультации.

12. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Для проведения лекций по темам 1, 2, 3, 4, 5 используется лекционная аудитория, оборудованная экраном, компьютером и проектором, позволяющим осуществлять демонстрацию презентаций.

Для проведения практических занятий используется 315 аудитория, оборудованная трибуной, компьютером, проектором и мультимедийной доской, либо компьютерный класс.

Занятия с инвалидами по зрению, слуху, с нарушениями опорно-двигательного аппарата проводятся в специально оборудованных аудиториях по их просьбе, выраженной в письменной форме.

Автор (составитель) без ученой степени, старший преподаватель

Симонова Н.И.