Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

ФГБОУ ВО «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе
д.юр.н., доц. Васильева Н.В.

_____

26.06.2023г.

Рабочая программа дисциплины
Б1.У.19. Риторика

Направление подготовки: 42.03.01 Реклама и связи с общественностью
Направленность (профиль): Реклама и связи с общественностью
Квалификация выпускника: бакалавр
Форма обучения: очная

Курс	2
Семестр	22
Лекции (час)	36
Практические (сем, лаб.) занятия (час)	36
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам (час)	72
Курсовая работа (час)	
Всего часов	144
Зачет (семестр)	22
Экзамен (семестр)	

Иркутск 2023

Программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению 42.03.01 Реклама и связи с общественностью.

Автор В.В. Поляков

Рабочая программа обсуждена и утверждена на заседании кафедры журналистики и маркетинговых технологий

Заведующий кафедрой И.Н. Демина

Дата актуализации рабочей программы: 28.06.2024

1. Цели изучения дисциплины

Развитие навыков публичных выступлений, формирование умения логически верно, аргументировано и ясно строить письменную и устную речь в соответствии с коммуникативными намерениями и коммуникативной ситуацией.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Код компетенции по ФГОС ВО	Компетенция
ПК-1	Способность к организации продвижения продукции и имиджа организаций, в том числе СМИ, на основе проведения маркетинговых исследований, разработки маркетинговых стратегий, организации рекламных компаний и мероприятий, и оценки эффективности результатов продвижения в целях увеличения продаж

Структура компетенции

Компетенция	Формируемые ЗУНы
ПК-1 Способность к организации продвижения продукции и имиджа организаций, в том числе СМИ, на основе проведения маркетинговых исследований, разработки маркетинговых стратегий, организации рекламных компаний и мероприятий, и оценки эффективности результатов продвижения в целях увеличения продаж	З. Знать основы продвижения продукции, в том числе СМИ У. Уметь использовать инструменты продвижения продукции, в том числе СМИ Н. Навык осуществления продвижения продукции, в том числе СМИ

3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Принадлежность дисциплины - БЛОК 1 ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛИ): Часть, формируемая участниками образовательных отношений.

4. Объем дисциплины (модуля) 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 4 зач. ед.,144 часов.

Вид учебной работы	Количество часов
Контактная(аудиторная) работа	
Лекции	36
Практические (сем, лаб.) занятия	36
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и	72

зачетам	
Всего часов	144

5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

5.1. Содержание разделов дисциплины

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семе-стр	Лек-ции	Семинар Лаборат. Практич.	Само-стоят. раб.	В интера-ктивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
1	Предмет и задачи риторики	22	6	6	12		Ответьте на вопросы
2	Инвенция (изобретение речи)	22	6	6	12		Выполните творческое задание
3	Диспозиция (композиционная организация речи)	22	6	6	12		
4	Элокуция (Словесное выражение замысла)	22	6	6	12		
5	Запоминание и произнесение речи	22	6	6	12		
6	Дискуссионно-полемическая речь	22	6	6	12		Подготовьте сообщение по теме
	ИТОГО		36	36	72		

5.2. Лекционные занятия, их содержание

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
01	Риторика как научная дисциплина и как искусство красноречия. Связь риторики с другими науками.	Риторика как искусство красноречия, и научная дисциплина, изучающая теорию ораторского искусства. Литературное и логическое направления риторики. Связь риторики с логикой, философией, этикой, лингвистикой. Краткая история развития ораторского искусства
02	Речевое общение как специфическая форма человеческой деятельности	Значение языка и речи. Формы существования языка. Литературный язык как высшая форма национального языка и основа культуры речи. Понятие о речевой деятельности. Понятие общения. Значение общения как специфической формы человеческой деятельности. Функции общения: социальные, социально-психологические, индивидуально - психологические. Виды общения
03	Виды красноречия	Классификация ораторских речей по сфере применения: академические, социальнополитические социальнобытовые, духовные, судебные. Их специфика, выдающиеся ораторы. Классификация ораторских речей по целевой установке: эпидейктическая речь аргументирующая речь (убеждающая и агитирующая) информирующая речь, развлекательная речь

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
04	Подготовка речи: выбор темы, определение цели, поиск материала	Этапы риторической разработки речи. Работа над речью в докоммуникативной фазе. Анализ проблемной ситуации, нахождение и формулировка темы. Цель речи. Поиск материала
05	Структура публичного выступления. Риторический канон	Структура риторической деятельности на этапе изобретения: аналитико-концептуальная (стратегическая) и комплектационно-разработочная (тактическая) стадии изобретения: предмет и концепция речи, источники накопления информации, тема, цель, задача, сверхзадача речи; тезис речи.
06	Оратор и его аудитория	Внешность и манеры оратора. Этические и речевые требования к оратору. Классификация аудиторий по объему, составу, однородности. Специфика работы оратора в аудиториях разных типов. Приемы управления аудиторией
07	Общие принципы структурирования речи. Вступление как композиционный элемент высказывания.	Композиция как построение и взаимное расположение частей произведения. Общие принципы структурирования речи. Основные и факультативные композиционные части высказывания. Вступление как композиционная часть речи. Задачи вступления. Виды вступлений. Традиционное вступление, вступление с ораторской предосторожностью, внезапное вступление.
08	Основная часть речи. Завершение речи.	Теза, разделение, изложение, подтверждение, опровержение, обобщение, побуждение как структурносмысловые элементы композиции. Методы изложения материала в основной части. Аргументация основных положений. Задачи заключения. Обобщение и побуждение как структурно-смысловые элементы высказывания. Значение заключения в композиционной организации текста. Искусство завершающего аккорда
09	Слог как совокупность обязательных качеств речи, обеспечивающих ее приемлемость и понимание	Правильность слога как соответствие нормамлитературного языка. Основные ортологические словари. Чистота слога как однородность языковых средств с точки зрения функциональных разновидностей литературного языка, а также отсутствие чуждых литературному языку слов и выражений. Ясность, уместность, красота соразмерность слога
10	Стиль как функциональная разновидность языка и как совокупность индивидуальных выразительных качеств речи	Функциональный стиль как разновидность литературного языка. Стили книжные и разговорный. Их особенности. Стиль как индивидуальная авторская манера. Составляющие стиля. Работа над стилем. Отбор лексических средств
11	Изобразительно-выразительные средства языка	Тропы и стилистические фигуры. Эпитет, метафора, сравнение, литота, гипербола, анафора, эпифора, симплока, хиазм, градация, инверсия, многосоюзие, бессоюзие и др. как средства выразительности речи
12	Запоминание и произнесение речи	Механический, логический, мнемотехнический способы запоминания материала. Техника речи: интонация, дикция, артикуляция, темп, дыхание, громкость. Поведенческие

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
		приемы.
13	Публичное выступление. Требования к поведению говорящего.	Индивидуальный речевой стиль оратора. Чувство аудитории и особенности их проявления в речи оратора (зрительный контакт, голосовой контакт, устность, импровизационность речи). Основные приемы управления вниманием аудитории. Три основные категории риторики: этос, пафос, логос, их роль в создании публичного высказывания.
14	Спор как форма организации человеческого общения. Полемические приемы и уловки	Спор, дискуссия, полемика, публичные дебаты. Цели спора. Предмет спора и пункты разногласий. Правила ведения спора. Коммуникативные навыки, необходимые для эффективного ведения спора. Полемические приемы. Психологические уловки. Логические уловки. Позволительные и непозволительные уловки в споре

5.3. Семинарские, практические, лабораторные занятия, их содержание

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
1	Риторика: наследие прошлого и современное состояние. Риторика как наука и искусство. Развитие риторики. Современная риторика. Семинар
2	Риторика и речевое. Речевое событие как основная единица речевого общения. Структура речевой ситуации. Речевое действие. Семинар
2	Образ и поведение оратора. Требования к поведению оратора. Коммуникативное сотрудничество оратора и аудитории. Семинар
2	Изобретение содержания речи. Этапы классического риторического поступка. Смысловая схема речи. Семинар
2	Роды и виды красноречия. Тема, идея и цель речи, источники изобретения идей. Виды тропов и смысловых моделей. Семинар
2	Расположение содержания речи. Композиция публичной речи. Принципы расположения содержания в описании. Основные стратегии повествования. Семинар
3	Словесное содержание речи. Язык и стиль ораторской речи. Тропы и их риторические возможности. Риторические фигуры и их функции. Диалогизация речи. Семинар
3	Коммуникативные качества ораторской речи. Правильность, точность, доступность, логичность, чистота, богатство, уместность, действенность
3	Публичное выступление с речью. Подготовка к публичному выступлению. Требования к публичному выступлению. Специфика публичных выступлений различных типов. Семинар
3	Образ оратора. Поведение оратора в аудитории. Техника речи оратора. Контакт с аудиторией. Упарвление вниманием аудитории. Семинар
4	Развлекательная речь. Информационная речь. Агитационная речь. Характеристика. Языковые особенности. Семинар
6	Основы полемического мастерства. Спор как одна из форм организации публичного общения. Классификация споров. Основные виды аргументов. Структура доказательства в споре. Основные стратегии, тактики и приемы спора. Правила ведения спора. Семинар
6	Мастерство беседы. Беседа как основная форма организации общения. Разновидности беседы. Основы ведения деловой беседы. Семинар

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
5	Ораторское выступление. Конкурс ораторов. Семинар

6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине (полный текст приведен в приложении к рабочей программе)

6.1. Текущий контроль

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1…З.n, У.1…У.n, Н.1…Н.n)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
1	1. Предмет и задачи риторики	ПК-1	З.Знать основы продвижения продукции, в том числе СМИ	Ответьте на вопросы	Правильность, логичность, точность (20)
2	2. Инвенция (изобретение речи)	ПК-1	Н.Навык осуществления продвижения продукции, в том числе СМИ	Выполните творческое задание	Правильность, логичность, точночть (45)
3	6. Дискуссионно-полемическая речь	ПК-1	У.Уметь использовать инструменты продвижения продукции, в том числе СМИ	Подготовьте сообщение по теме	Правильность, логичность, точность, выразительность (35)
				Итого	**100**

6.2. Промежуточный контроль (зачет, экзамен)

Рабочим учебным планом предусмотрен Зачет в семестре 22.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ:

1-й вопрос билета (20 баллов), вид вопроса: Тест/проверка знаний. Критерий: Правильность, точность (1 верный ответ = 2 балла).

Компетенция: ПК-1 Способность к организации продвижения продукции и имиджа организаций, в том числе СМИ, на основе проведения маркетинговых исследований, разработки маркетинговых стратегий, организации рекламных компаний и мероприятий, и оценки эффективности результатов продвижения в целях увеличения продаж

Знание: Знать основы продвижения продукции, в том числе СМИ

1. Беседа как основная форма организации общения. Разновидности беседы.
2. Виды публичных выступлений, их специфика.
3. Законы современной общей риторики и их взаимосвязь. Коммуникативное сотрудничество оратора и аудитории.

4. Искусство красноречия в античном мире. Античные риторы. Их вклад в развитие риторики.
5. Коммуникативные качества ораторской речи.
6. Композиция публичной речи. Основные стратегии повествования. Классическая речь-рассуждение (хрия).
7. Контакт с аудиторией. Управление ее вниманием.
8. Основные виды аргументов. Структура доказательства.
9. Основы ведения деловой беседы.
10. Поведение оратора и техника речи.
11. Принципы и приемы подготовки к публичному выступлению.
12. Развитие риторических традиций в России. Работа Ломоносова «Краткое руководство к красноречию». Русская риторика Нового и новейшего времени.
13. Речевое действие. Прямые и косвенные сообщения. Требования к поведению оратора.
14. Речевое событие как основная единица речевого общения. Структура речевой ситуации.
15. Риторика как наука и искусство. Предмет, цели и задачи риторики как науки. Связь с другими науками.
16. Риторика как социальное явление, актуальность риторических знаний и умений в современном мире.
17. Спор как одна из форм организации публичного выступления. Классификация споров. Основные стратегии, тактики и приемы спора. Правила ведения спора.
18. Тропы и их риторические возможности.
19. Этапы изобретения речи. Роды и виды красноречия. Виды топов и смысловых моделей.
20. Язык и стиль ораторской речи

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УМЕНИЙ:

2-й вопрос билета (35 баллов), вид вопроса: Задание на умение. Критерий: Правильность, точность, выразительность.

Компетенция: ПК-1 Способность к организации продвижения продукции и имиджа организаций, в том числе СМИ, на основе проведения маркетинговых исследований, разработки маркетинговых стратегий, организации рекламных компаний и мероприятий, и оценки эффективности результатов продвижения в целях увеличения продаж
Умение: Уметь использовать инструменты продвижения продукции, в том числе СМИ
Задача № 1. Выполните творческое задание письменно

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ НАВЫКОВ:

3-й вопрос билета (45 баллов), вид вопроса: Задание на навыки. Критерий: Правильность, точность, выразительность, убедительность.

Компетенция: ПК-1 Способность к организации продвижения продукции и имиджа организаций, в том числе СМИ, на основе проведения маркетинговых исследований, разработки маркетинговых стратегий, организации рекламных компаний и мероприятий, и оценки эффективности результатов продвижения в целях увеличения продаж
Навык: Навык осуществления продвижения продукции, в том числе СМИ
Задание № 1. Создайте текст ораторского выступления. Продемонстрируйте ораторские способности на практике

ОБРАЗЕЦ БИЛЕТА

Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение
высшего образования
«БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «БГУ»)

Направление - 42.03.01 Реклама и связи с общественностью
Профиль - Реклама и связи с общественностью
Кафедра журналистики и маркетинговых технологий
Дисциплина - Риторика

БИЛЕТ № 1

1. Тест (20 баллов).
2. Выполните творческое задание письменно (35 баллов).
3. Создайте текст ораторского выступления. Продемонстрируйте ораторские способности на практике (45 баллов).

Составитель _____ В.В. Поляков

Заведующий кафедрой _____ И.Н. Демина

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

а) основная литература:

1. Черногрудова Е. П. Основы речевой коммуникации. учеб. пособие для вузов. рек. УМО по спец. "Педагогика, риторика"/ Е. П. Черногрудова.- М.: Экзамен, 2008.-126 с.
2. Михайличенко Н. А. Основы риторики. учеб. пособие.- М.: ЮНТУС, 1994.-52 с.
3. Стернин И. А. Риторика. [пособие]/ И. Стернин.- Воронеж: Кварта, 2002.-221 с.
4. Петров О. В. Риторика. допущено УМО по образованию. учебник/ О. В. Петров.- М.: Проспект, 2006.-423 с.
5. Аннушкин В. И. Риторика. учеб. пособие/ В. И. Аннушкин.- М.: Наука, 2007.-296 с.
6. Кузнецов И.Н. Риторика, или Ораторское искусство [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов вузов / И.Н. Кузнецов. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 431 с. — 5-238-00696-9. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/52558.html

б) дополнительная литература:

1. Баребина Н. С., Егорова М. А., Костюшкина Г. М. Аргументация в академическом письме. практикум/ Н. С. Баребина, М. А. Егорова.- Иркутск: Изд-во БГУ, 2018.-57 с.
2. Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Деловая риторика. учеб. пособие для вузов. 4-е изд./ Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова.- Ростов н/Д: МарТ, 2008.-503 с.
3. Аннушкин В. И. История русской риторики. учеб. пособие для вузов. хрестоматия. 2-е изд., испр. и доп./ В. И. Аннушкин.- М.: Наука, 2002.-414 с.
4. Александров Д. Н. Логика. Риторика. Этика. учеб. пособие/ Д. Н. Александров.- М.: Наука, 2002.-165 с.
5. Белостоцкая Н. Г. Ораторское искусство. хрестоматия/ Н. Г. Белостоцкая.- М.: Политиздат, 1978.-192 с.
6. Филиппов А. В., Романова Н. Н. Публичная речь в понятиях и упражнениях. учеб. пособие для вузов. рек. УМО по образованию в обл. сервиса/ А. В. Филиппов, Н. Н. Романова.- М.: Академия, 2002.-156 с.

7. Хазагеров Г. Г., Корнилова Е. Е. Риторика для делового человека. учебное пособие. рек. Советом Рос. Акад. образования/ Г. Г. Хазагеров, Е. Е. Корнилова.- М.: МПСИ, 2001.-134 с.
8. Медведев Ю.В. Общая риторика [Электронный ресурс] : учебное пособие / Ю.В. Медведев, А.В. Завражин, И.В. Шубина. — Электрон. текстовые данные. — М. : Евразийский открытый институт, 2009. — 319 с. — 978-5-374-00382-6. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10727.html
9. Руднев В.Н. Риторика [Электронный ресурс] : курс лекций. Для всех специальностей / В.Н. Руднев. — Электрон. текстовые данные. — М. : Российский новый университет, 2011. — 216 с. — 978-5-89789-056-9. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/21310.html

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля), включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

Для освоения дисциплины обучающемуся необходимы следующие ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:
– Сайт Байкальского государственного университета, адрес доступа: http://bgu.ru/, доступ круглосуточный неограниченный из любой точки Интернет
– Учебники онлайн, адрес доступа: http://uchebnik-online.com/. доступ неограниченный
– Центр русского языка МГУ, адрес доступа: http://www.mgu-russian.com/en/learn/test-online/. доступ неограниченный
– Электронная библиотека Издательского дома "Гребенников", адрес доступа: http://www.grebennikon.ru/. доступ с компьютеров сети БГУ (по IP-адресам)

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

Изучать дисциплину рекомендуется в соответствии с той последовательностью, которая обозначена в ее содержании. Для успешного освоения курса обучающиеся должны иметь первоначальные знания в области русского языка и культуры речи.

На лекциях преподаватель озвучивает тему, знакомит с перечнем литературы по теме, обосновывает место и роль этой темы в данной дисциплине, раскрывает ее практическое значение. В ходе лекций студенту необходимо вести конспект, фиксируя основные понятия и проблемные вопросы.

Практические (семинарские) занятия по своему содержанию связаны с тематикой лекционных занятий. Начинать подготовку к занятию целесообразно с конспекта лекций. Задание на практическое (семинарское) занятие сообщается обучающимся до его проведения. На семинаре преподаватель организует обсуждение этой темы, выступая в качестве организатора, консультанта и эксперта учебно-познавательной деятельности обучающегося.

Изучение дисциплины (модуля) включает самостоятельную работу обучающегося.

Основными видами самостоятельной работы студентов с участием преподавателей являются:

• текущие консультации;

• коллоквиум как форма контроля освоения теоретического содержания дисциплин: (в часы консультаций, предусмотренные учебным планом);

• прием и разбор домашних заданий (в часы практических занятий);

• прием и защита лабораторных работ (во время проведения занятий);

• выполнение курсовых работ в рамках дисциплин (руководство, консультирование и защита курсовых работ в часы, предусмотренные учебным планом) и др.

Основными видами самостоятельной работы студентов без участия преподавателей являются:

• формирование и усвоение содержания конспекта лекций на базе рекомендованной лектором учебной литературы, включая информационные образовательные ресурсы (электронные учебники, электронные библиотеки и др.);

• самостоятельное изучение отдельных тем или вопросов по учебникам или учебным пособиям;

• написание рефератов, докладов;

• подготовка к семинарам и лабораторным работам;

• выполнение домашних заданий в виде решения отдельных задач, проведения типовых расчетов, расчетно-компьютерных и индивидуальных работ по отдельным разделам содержания дисциплин и др.

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения

В учебном процессе используется следующее программное обеспечение:

– 7-Zip,
– Aimp3,
– MS Office,

11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю):

В учебном процессе используется следующее оборудование:

– Учебные аудитории для проведения: занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, практических занятий, выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения