

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Новосибирский государственный технический университет»

Кафедра русского языка

“УТВЕРЖДАЮ”
ДЕКАН ФБ
д.э.н. Хайруллина М. В.
“ ____ ” _____ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Риторика и основы ораторского искусства

Образовательная программа: 38.03.02 Менеджмент, профиль: Менеджмент организации

Курс: 2, семестр : 3

Факультет бизнеса, очно-заочная форма обучения

		Семестр
№	Вид деятельности	3
1	Всего зачетных единиц (кредитов)	2
2	Всего часов	72
3	Всего занятий в контактной форме, час.	25
4	Лекции, час.	0
5	Практические занятия, час.	18
6	Лабораторные занятия, час.	0
7	из них в активной и интерактивной форме, час.	18
8	Аттестация, час.	2
9	Консультации, час.	5
10	Самостоятельная работа, час.	47
11	Виды самостоятельной работы (курсовой проект, курсовая работа, РГЗ, подготовка к контрольной работе)	контр.
12	Вид аттестации	3

Рабочая программа составлена на основании федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению (специальности): 38.03.02 Менеджмент

ФГОС введен в действие приказом №7 от 12.01.2016 г. , дата утверждения: 09.02.2016 г.

Место дисциплины в структуре учебного плана: Блок 1, вариативная, по выбору студента

Рабочая программа разработана на основе компетентностной модели выпускника по направлению (специальности): 38.03.02 Менеджмент

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры

РЯз, протокол заседания кафедры №7 от 20.06.2017

Утверждена на совете факультета бизнеса, протокол № 6 от 21.06.2017

Программу разработал:

старший преподаватель, Малинина М. Г.

Заведующий кафедрой:

доцент, д.п.н. Колесникова Н. И.

Ответственный за образовательную программу:

заведующий кафедрой Борисова А. А.

1. Внешние требования

Таблица 1.1

Компетенция ФГОС: ОК.4 способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия; в части следующих результатов обучения:	
з2. знать особенности делового общения на русском и иностранном языках	
Компетенция ФГОС: ОПК.4 способность осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации; в части следующих результатов обучения:	
у1. уметь организовывать совещательный и переговорный процесс, в том числе с использованием современных средств коммуникации	
у2. владеть навыками публичных выступлений	
Компетенция ФГОС: ПК.2 владение различными способами разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде; в части следующих результатов обучения:	
з2. знать основы делового общения, принципы и методы организации деловых коммуникаций	
у2. уметь выстраивать межкультурную, деловую, профессиональную коммуникацию с учетом психологических, поведенческих, социальных характеристик партнеров	

2. Требования НГТУ к результатам освоения дисциплины

Таблица 2.1

Результаты изучения дисциплины по уровням освоения (иметь представление, знать, уметь, владеть)	Формы организации занятий
Риторика и основы ораторского искусства	
ПК.2.з2 знать основы делового общения, принципы и методы организации деловых коммуникаций	
1.знать основы делового общения, принципы и методы организации деловых коммуникаций	Практические занятия; Самостоятельная работа
ПК.2.у2 уметь выстраивать межкультурную, деловую, профессиональную коммуникацию с учетом психологических, поведенческих, социальных характеристик партнеров	
2.уметь выстраивать межкультурную, деловую, профессиональную коммуникацию с учетом психологических, поведенческих, социальных характеристик партнеров	Практические занятия; Самостоятельная работа
ОПК.4.у1 уметь организовывать совещательный и переговорный процесс, в том числе с использованием современных средств коммуникации	
3.уметь организовывать совещательный и переговорный процесс, в том числе с использованием современных средств коммуникации	Практические занятия; Самостоятельная работа
ОПК.4.у2 владеть навыками публичных выступлений	
4.владеть навыками публичных выступлений	Практические занятия; Самостоятельная работа
ОК.4.з2 знать особенности делового общения на русском и иностранном языках	
5.знать особенности делового общения на русском и иностранном языках	Практические занятия; Самостоятельная работа

3. Содержание и структура учебной дисциплины

Таблица 3.1

Темы практических занятий	Активные формы, час.	Часы	Ссылки на результаты обучения	Учебная деятельность
Семестр: 3				
Дидактическая единица: Риторика				

1. Риторика как наука. Процесс создания высказывания. Замысел речи. Учёт интересов и возможностей оратора и аудитории. Особенности делового общения.	2	2	1, 5	Анализ аудитории (на материалах текстов). Тренинг по технике речи. Самоанализ оратора (отсутствие/наличие коммуникативных качеств речи, использование невербальных средств общения) - заполнение анкеты.
2. Классификация речей по цели высказывания. Формулировка тезиса. Ошибки при формулировке основной мысли высказывания. Определение структуры речи в соответствии с жанром высказывания. Условия эффективного общения. Речевой идеал. Коммуникативные техники.	2	2	2, 3, 4	Выполнение заданий на формирование способности анализировать речевую ситуацию: в зависимости от аудитории определять цель и задачи высказывания, уметь переформулировать тему. Деловая игра на применение стратегий защиты в ситуации речевой агрессии.
3. Построение текста. Способы изложения материала. Структурно-смысловые модели текста (топосы).	2	2	2, 4	Выполнение заданий на определение способа изложения материала в тексте. Создание собственных высказываний по заданным моделям текста на проблемную тему.
4. Современные требования к построению речи. Теория аргументации (классификация аргументов по степени важности, деление аргументов по признаку рациональности/иррациональности). Требования к аргументам. Ошибки и уловки спорщиков, относящиеся к аргументам.	2	2	2, 3, 4	Выполнение заданий на определение типов аргументов, используемых в речи (анализ текстов). Учебные дискуссии на заданную тему.
5. Жанры аргументирующей речи в деловой сфере общения: деловые переговоры.	2	2	1, 2, 3, 5	Участие в деловых переговорах (квазипрофессиональная ситуация по выбору учащихся).
6. Жанры информирующей речи в деловой сфере общения: речь-представление при устройстве на работу, речь на защите проекта.	2	2	1, 2, 3, 4, 5	Деловая игра "Собеседование при устройстве на работу". Деловая игра "Защита проекта".
7. Жанры информирующей и аргументирующей (убеждающей) речи в научной сфере общения.	2	2	2, 4	Научная дискуссия. Выступления на научную тему (в качестве докладчика, участника дискуссии).
8. Жанры агитирующей (призывающей к действию) речи: рекламное объявление. Виды рекламных текстов, аргументация в рекламе.	2	2	1, 2, 5	Участие в деловых переговорах по поводу рекламных проектов (квазипрофессиональная ситуация).
9. Публичное выступление (оратория). Жанры эпидейктической речи: речь на презентации, поздравительная речь (адрес).	2	2	1, 2, 4, 5	Выступления с презентационными или поздравительными речами, написанными самостоятельно. Анализ выступлений.

4. Самостоятельная работа обучающегося

№	Виды самостоятельной работы	Ссылки на результаты обучения	Часы на выполнение	Часы на консультации
Семестр: 3				
1	Контрольные работы	5	10	1
Подготовка к написанию итоговой контрольной работы.: Малинина М. Г. Риторика и основы ораторского искусства [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / М. Г. Малинина ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2011]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000151917 . - Загл. с экрана. Малинина М. Г. Риторика и эристика [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / М. Г. Малинина ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2016]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000232670 . - Загл. с экрана.				
2	Подготовка к занятиям	1, 2, 3, 4	16	4
Написание речей и подготовка к выступлениям с ними (обсуждение с преподавателем техники выступления).: Гольшicina Л. А. Основы педагогической деятельности в системе высшего образования. Технологии публичных выступлений [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / Л. А. Гольшicina ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2015]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000214225 . - Загл. с экрана.				
3	Подготовка к аттестации	1, 2, 5	21	0
Подготовка к зачету.: Малинина М. Г. Риторика и основы ораторского искусства [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / М. Г. Малинина ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2011]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000151917 . - Загл. с экрана. Малинина М. Г. Риторика и эристика [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / М. Г. Малинина ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2016]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000232670 . - Загл. с экрана.				

5. Технология обучения

Для организации и контроля самостоятельной работы обучающихся, а также проведения консультаций применяются информационно-коммуникационные технологии (табл. 5.1).

Таблица 5.1

Деятельность	Информационно-коммуникационные технологии
Информирование	e-mail; Личный типовой сайт; Портал НГТУ
Консультирование	e-mail
Контроль	e-mail
Размещение учебных материалов	Личный типовой сайт; Среда электронного обучения НГТУ; ЭБС

Таблица 5.2

Активные и интерактивные формы проведения занятий

№	Наименование активных форм	Коды формируемых компетенций
1	Деловая игра	ОК.4; ОПК.4; ПК.2;
Формируемые умения: з2. знать основы делового общения, принципы и методы организации деловых коммуникаций; з2. знать особенности делового общения на русском и иностранном языках; у1. уметь организовывать совещательный и переговорный процесс, в том числе с использованием современных средств коммуникации; у2. владеть навыками публичных выступлений; у2. уметь выстраивать межкультурную, деловую, профессиональную коммуникацию с учетом психологических, поведенческих, социальных характеристик партнеров Краткое описание применения: Применяется на практических занятиях при изучении тем № 2, 5, 6, 8.		
2	Дискуссия	ОПК.4; ПК.2;
Формируемые умения: у1. уметь организовывать совещательный и переговорный процесс, в том числе с использованием современных средств коммуникации; у2. владеть навыками публичных выступлений; у2. уметь выстраивать межкультурную, деловую, профессиональную коммуникацию с учетом психологических, поведенческих, социальных характеристик партнеров Краткое описание применения: Применяется на практических занятиях при изучении тем № 4, 7.		
3	Проблемный метод	ОПК.4; ПК.2;
Формируемые умения: у2. владеть навыками публичных выступлений; у2. уметь выстраивать межкультурную, деловую, профессиональную коммуникацию с учетом психологических, поведенческих, социальных характеристик партнеров Краткое описание применения: Применяется на практическом занятии при изучении темы № 3.		
4	Тренинг	ОК.4; ПК.2;
Формируемые умения: з2. знать основы делового общения, принципы и методы организации деловых коммуникаций; з2. знать особенности делового общения на русском и иностранном языках Краткое описание применения: Применяется на практическом занятии при изучении темы № 1.		
5	Тренинг-семинар	ОК.4; ОПК.4; ПК.2;
Формируемые умения: з2. знать основы делового общения, принципы и методы организации деловых коммуникаций; з2. знать особенности делового общения на русском и иностранном языках; у2. владеть навыками публичных выступлений; у2. уметь выстраивать межкультурную, деловую, профессиональную коммуникацию с учетом психологических, поведенческих, социальных характеристик партнеров Краткое описание применения: Применяется на практическом занятии при изучении темы № 9.		

6. Правила аттестации обучающихся по учебной дисциплине

Для аттестации обучающихся по дисциплине используется балльно-рейтинговая система (БРС), позволяющая выставять оценки по традиционной шкале и 15-уровневой ECTS. Краткая информация о БРС приведена в табл. 6.1.

Таблица 6.1

Оцениваемые виды деятельности обучающихся	Мин. балл	Максимальный балл
Семестр: 3		
<i>Подготовка к занятиям:</i>	10	20
Контролирующие материалы (творческие задания) приводятся в "Гольшкина Л. А. Основы педагогической деятельности в системе высшего образования. Технологии публичных выступлений [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / Л. А. Гольшкина ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2015]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000214225 . - Загл. с экрана."		
<i>Практические занятия:</i>	20	40
Контролирующие материалы (аудиторные задания) приводятся в "Малинина М. Г. Риторика и основы ораторского искусства [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / М. Г. Малинина ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2011]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000151917 . - Загл. с экрана."		
<i>Контрольные работы:</i>	10	20
Контролирующие материалы - итоговая контрольная работа		
<i>Зачет:</i>	10	20
Контролирующие материалы - список вопросов		

В таблице 6.2 представлено соответствие форм контроля заявляемым требованиям к результатам освоения дисциплины.

Таблица 6.2

Коды компетенций ФГОС	Результаты обучения	Формы контроля	
		Контр. раб.	Зачет
ОК.4	з2. знать особенности делового общения на русском и иностранном языках	+	+
ОПК.4	у1. уметь организовывать совещательный и переговорный процесс, в том числе с использованием современных средств коммуникации	+	+
	у2. владеть навыками публичных выступлений	+	+
ПК.2	з2. знать основы делового общения, принципы и методы организации деловых коммуникаций	+	+
	у2. уметь выстраивать межкультурную, деловую, профессиональную коммуникацию с учетом психологических, поведенческих, социальных характеристик партнеров	+	+

Фонд оценочных средств по дисциплине представлен в приложении № 1 к рабочей программе.

7. Литература

Основная литература

1. Гольшкина Л. А. Технологии публичных выступлений. Основы педагогической деятельности в системе высшего образования : [учебное пособие] / Л. А. Гольшкина ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, 2017. - 79, [1] с. : ил.. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000235424

2. Колесникова Н. И. Лингводидактическая концепция формирования жанровой компетенции учащихся в системе непрерывного языкового образования : монография / Н. И. Колесникова. - Новосибирск, 2009. - 406 с. : ил., табл.
3. Кушнерук С. П. Документная лингвистика : учебное пособие / С. П. Кушнерук. - М., 2010. - 253, [1] с. : ил.
4. Малинина М. Г. Риторика и основы ораторского искусства. Ч. 1 : учебное пособие / М. Г. Малинина, И. Б. Леонова ; Новосиб. гос. техн. ун-т, Фак. гуманитар. образования. - Новосибирск, 2010. - 115, [1] с. : табл.. - Режим доступа: http://www.ciu.nstu.ru/fulltext/textbooks/2010/10_malinina.pdf
5. Малинина М. Г. Деловой русский язык [Электронный ресурс] / М. Г. Малинина, Н. Я. Зинковская, Н. И. Колесникова ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2013]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000180075. - Загл. с экрана.
6. Риторика : учебник для бакалавров / [В. А. Ефремов и др.] ; Рос. гос. пед. ун-т им. А. И. Герцена ; под общ. ред. В. Д. Черняк. - Москва, 2015. - 430 с.

Дополнительная литература

1. Иванова И. Б. Риторика : кредитно-модульный курс / И. Б. Иванова. - М., 2010. - 231 с. : ил., табл.
2. Кунстман Е. П. Риторика в таблицах, схемах и упражнениях : [учебное пособие по направлению подготовки (специальности) "Связи с общественностью"] / Е. П. Кунстман, А. А. Ворошилова ; Сиб. гос. аэрокосм. ун-т им. М. Ф. Решетнева. - Красноярск, 2011. - 109, [2] с. : табл.
3. Малинина М. Г. Риторика и основы ораторского искусства. Ч. 2 : учебное пособие / М. Г. Малинина, И. Б. Позднякова ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, 2012. - 101, [3] с. : табл.. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000169268
4. Малинина М. Г. Риторика и эристика [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / М. Г. Малинина ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2016]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000232670. - Загл. с экрана.
5. Риторика : учебник / [З. С. Смелкова и др.] ; под ред. Н. А. Ипполитовой. - М., 2010. - 447 с. : ил., табл.

Интернет-ресурсы

1. ЭБС НГТУ : <http://elibrary.nstu.ru/>
2. ЭБС «Издательство Лань» : <https://e.lanbook.com/>
3. ЭБС IPRbooks : <http://www.iprbookshop.ru/>
4. ЭБС "Znaniium.com" : <http://znaniium.com/>
5. :

8. Методическое и программное обеспечение

8.1 Методическое обеспечение

1. Гольшких Л. А. Основы педагогической деятельности в системе высшего образования. Технологии публичных выступлений [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / Л. А. Гольшких ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2015]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000214225. - Загл. с экрана.
2. Малинина М. Г. Риторика и основы ораторского искусства [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / М. Г. Малинина ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2011]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000151917. - Загл. с экрана.

8.2 Специализированное программное обеспечение

1 Windows

2 Office

9. Материально-техническое обеспечение

Презентационное оборудование

№	Наименование	Назначение
1	Презентационное оборудование (мультимедиа-проектор, экран, компьютер для управления)	используется при проведении практических занятий

Кафедра русского языка

“УТВЕРЖДАЮ”
ДЕКАН ФБ
д.э.н., профессор М.В. Хайруллина
“ ” Г.

Образовательная программа: 38.03.02 Менеджмент, профиль: Менеджмент организации

1. **Обобщенная структура фонда оценочных средств учебной дисциплины**
 Обобщенная структура фонда оценочных средств по дисциплине «Риторика и основы ораторского искусства» приведена в Таблице.

Таблица

Формируемые компетенции	Показатели сформированности компетенций (знания, умения, навыки)	Темы	Этапы оценки компетенций	
			Мероприятия текущего контроля (курсовой проект, РГЗ(Р) и др.)	Промежуточная аттестация (экзамен, зачет)
ОК.4 способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия	з2. знать особенности делового общения на русском и иностранном языках	Жанры агитирующей (призывающей к действию) речи: рекламное объявление. Виды рекламных текстов, аргументация в рекламе. Жанры аргументирующей речи в деловой сфере общения: деловые переговоры. Жанры информирующей речи в деловой сфере общения: речь-представление при устройстве на работу, речь на защите проекта. Публичное выступление (оратория). Жанры эпидейктической речи: речь на презентации, поздравительная речь (адрес). Риторика как наука. Процесс создания высказывания. Особенности делового общения. Замысел речи. Учёт интересов и возможностей оратора и аудитории.	Контрольная работа, задание 20	Зачет, вопрос 18
			Контрольная работа, задание 17	Зачет, вопрос 15
			Контрольная работа, задание 15	Зачет, вопросы 12, 13
			Контрольная работа, задания 16, 18	Зачет, вопросы 16, 17
			Контрольная работа, задание 1	Зачет, вопрос 1
			Контрольная работа, задания 2-12	Зачет, вопрос 2
ОПК.4 способность осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации	у1. уметь организовывать совещательный и переговорный процесс, в том числе с использованием современных средств коммуникации	Жанры аргументирующей речи в деловой сфере общения: деловые переговоры. Жанры информирующей речи в деловой сфере общения: речь-представление при устройстве на работу, речь на защите проекта. Классификация речей по цели высказывания. Формулировка тезиса. Ошибки при формулировке основной мысли высказывания. Определение структуры речи в соответствии с жанром высказывания. Условия эффективного общения. Речевой идеал. Коммуникативные техники.	Контрольная работа, задание 17	Зачет, вопрос 15
			Контрольная работа, задание 15	Зачет, вопросы 12, 13
			Контрольная работа, задания 3, 4, 5, 16	Зачет, вопрос 5
			Контрольная работа, задание 13	Зачет, вопрос 9
			Контрольная работа,	Зачет, вопрос 10

		Современные требования к построению речи. Теория аргументации (классификация аргументов по степени важности, деление аргументов по признаку рациональности/иррациональности). Требования к аргументам. Ошибки и уловки спорщиков, относящиеся к аргументам.	задание 14 Контрольная работа, задания 9-12	Зачет, вопрос 8
ОПК.4	у2. владеть навыками публичных выступлений	Жанры информирующей и аргументирующей (убеждающей) речи в научной сфере общения. Жанры информирующей речи в деловой сфере общения: речь-представление при устройстве на работу, речь на защите проекта. Публичное выступление (оратория). Жанры эпидейктической речи: речь на презентации, поздравительная речь (адрес). Современные требования к построению речи. Теория аргументации (классификация аргументов по степени важности, деление аргументов по признаку рациональности/иррациональности). Требования к аргументам. Ошибки и уловки спорщиков, относящиеся к аргументам.	Контрольная работа, задание 19 Контрольная работа, задание 15 Контрольная работа, задания 16, 18 Контрольная работа, задания 9-12	Зачет, вопросы 11, 14 Зачет, вопросы 12, 13 Зачет, вопросы 16, 17 Зачет, вопрос 8
ПК.2 владение различными способами разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде	з2. знать основы делового общения, принципы и методы организации деловых коммуникаций	Жанры агитирующей (призывающей к действию) речи: рекламное объявление. Виды рекламных текстов, аргументация в рекламе. Жанры аргументирующей речи в деловой сфере общения: деловые переговоры. Жанры информирующей речи в деловой сфере общения: речь-представление при устройстве на работу, речь на защите проекта. Публичное выступление (оратория). Жанры эпидейктической речи: речь на презентации, поздравительная речь (адрес). Риторика как наука. Процесс создания высказывания. Особенности делового общения. Замысел речи. Учёт интересов и возможностей оратора и аудитории.	Контрольная работа, задание 20 Контрольная работа, задание 17 Контрольная работа, задание 15 Контрольная работа, задания 16, 18 Контрольная работа, задание 1 Контрольная работа, задания 2-12 Контрольная работа, задание 3 Контрольная работа, задание 2	Зачет, вопрос 18 Зачет, вопрос 15 Зачет, вопросы 12, 13 Зачет, вопросы 16, 17 Зачет, вопрос 1 Зачет, вопрос 2 Зачет, вопрос 4 Зачет, вопрос 3

ПК.2	у2. уметь выстраивать межкультурную, деловую, профессиональную коммуникацию с учетом психологических, поведенческих, социальных характеристик партнеров	Жанры агитирующей (призывающей к действию) речи: рекламное объявление. Виды рекламных текстов, аргументация в рекламе.	Контрольная работа, задание 20	Зачет, вопрос 18
		Жанры аргументирующей речи в деловой сфере общения: деловые переговоры.	Контрольная работа, задание 17	Зачет, вопрос 15
		Жанры информирующей и аргументирующей (убеждающей) речи в научной сфере общения.	Контрольная работа, задание 19	Зачет, вопросы 11, 14
		Жанры информирующей речи в деловой сфере общения: речь-представление при устройстве на работу, речь на защите проекта.	Контрольная работа, задание 15	Зачет, вопросы 12, 13
		Классификация речей по цели высказывания. Формулировка тезиса. Ошибки при формулировке основной мысли высказывания. Определение структуры речи в соответствии с жанром высказывания.	Контрольная работа, задания 3, 4, 5, 16	Зачет, вопрос 5
		Условия эффективного общения. Речевой идеал.	Контрольная работа, задание 13	Зачет, вопрос 9
		Коммуникативные техники.	Контрольная работа, задание 14	Зачет, вопрос 10
		Построение текста. Способы изложения материала.	Контрольная работа, задания 6, 7	Зачет, вопрос 6
		Структурно-смысловые модели текста (топосы).	Контрольная работа, задание 8	Зачет, вопрос 7
		Публичное выступление (оратория). Жанры эпидейктической речи: речь на презентации, поздравительная речь (адрес).	Контрольная работа, задания 16, 18	Зачет, вопросы 16, 17
		Современные требования к построению речи. Теория аргументации (классификация аргументов по степени важности, деление аргументов по признаку рациональности/иррациональности). Требования к аргументам. Ошибки и уловки спорщиков, относящиеся к аргументам.	Контрольная работа, задания 9-12	Зачет, вопрос 8

2. Методика оценки этапов формирования компетенций в рамках дисциплины.

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в 3 семестре - в форме зачета, который направлен на оценку сформированности компетенций ОК.4, ОПК.4, ПК.2.

Зачет проводится в устной форме, по билетам.

В 3 семестре обязательным этапом текущей аттестации является контрольная работа. Требования к выполнению контрольной работы, состав и правила оценки сформулированы в паспорте контрольной работы.

Общие правила выставления оценки по дисциплине определяются балльно-рейтинговой системой, приведенной в рабочей программе учебной дисциплины.

На основании приведенных далее критериев можно сделать общий вывод о сформированности компетенций ОК.4, ОПК.4, ПК.2, за которые отвечает дисциплина, на разных уровнях.

Общая характеристика уровней освоения компетенций.

Ниже порогового. Уровень выполнения работ не отвечает большинству основных требований, теоретическое содержание курса освоено частично, пробелы могут носить существенный характер, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы не достаточно, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнены или выполнены с существенными ошибками.

Пороговый. Уровень выполнения работ отвечает большинству основных требований, теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые виды заданий выполнены с ошибками.

Базовый. Уровень выполнения работ отвечает всем основным требованиям, теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено минимальным числом баллов, некоторые из выполненных заданий, возможно, содержат ошибки.

Продвинутый. Уровень выполнения работ отвечает всем требованиям, теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Новосибирский государственный технический университет»
Кафедра русского языка

Паспорт зачета

по дисциплине «Риторика и основы ораторского искусства», 3 семестр

1. Методика оценки

Зачет проводится в устной форме, по билетам. Билет формируется по следующему правилу: первый вопрос выбирается из диапазона вопросов 1-9, второй вопрос из диапазона вопросов 10-18 (список вопросов приведен ниже). В ходе экзамена преподаватель вправе задавать студенту дополнительные вопросы из общего перечня (п. 4).

Форма билета для зачета

НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
Факультет ФБ

Билет № 1

к зачету по дисциплине «Риторика и основы ораторского искусства»

1. Риторика как наука.
2. Коммуникативные техники. Речевая агрессия и способы её преодоления.

Составитель: ст. преподаватель кафедры русского языка _____ М.Г. Малинина

Утверждаю: зав. кафедрой русского языка _____ Н.И. Колесникова
(подпись)

«__» _____ 2017 г.

2. Критерии оценки

- Ответ на билет для зачета считается **неудовлетворительным**, если студент при ответе на вопросы не дает определений основных понятий, не способен показать знание изученного теоретического материала, демонстрирует не до конца сформированные навыки работы с освоенным материалом, допускает принципиальные ошибки, оценка составляет менее 10 баллов.
- Ответ на билет для зачета засчитывается на **пороговом** уровне, если студент при ответе на вопросы дает определение основных понятий, знает изученный теоретический материал недостаточно глубоко, но пробелы не носят существенного характера; демонстрирует в основном сформированные навыки работы с освоенным материалом, допускает ошибки при ответе на дополнительные

- вопросы, оценка составляет 10-15 баллов.
- Ответ на билет для зачета билет засчитывается на **базовом** уровне, если студент при ответе на вопросы формулирует основные понятия, освоил теоретический материал полностью, без пробелов, демонстрирует навыки работы с освоенным материалом, отвечает на дополнительные вопросы с небольшими недочётами, оценка составляет 16-18 баллов.
 - Ответ на билет для зачета билет засчитывается на **продвинутом** уровне, если студент при ответе на вопросы анализирует основные понятия, освоил теоретический материал полностью, без пробелов, демонстрирует полностью сформированные навыки работы с освоенным материалом, приводит конкретные примеры из практики, отвечает на дополнительные вопросы практически без ошибок, оценка составляет 19-20 баллов.

3. Шкала оценки

В соответствии с правилами аттестации обучающихся в рабочей программе дисциплины.

Карта начисления баллов

Виды работ	Форма контроля	БАЛЛЫ	
		мин.	макс.
Практические занятия (аудиторные задания)	письменно /устно	20	40
Подготовка к занятиям (творческие задания)	письменно	10	20
Выполнение контрольной работы	письменно	10	20
ИТОГО:		40	80
Зачет (собеседование по вопросам)		10	20
ИТОГО ЗА СЕМЕСТР		50	100

Зачет считается сданным, если сумма баллов по всем заданиям билета составляет не менее 10 баллов (из 20 возможных).

В общей оценке по дисциплине баллы за зачет учитываются в соответствии с правилами балльно-рейтинговой системы, приведенными в рабочей программе дисциплины.

4. Вопросы к зачету по дисциплине «Риторика и основы ораторского искусства»

1. Риторика как наука.
2. Процесс создания высказывания. Особенности делового общения.
3. Оценка оратора и аудитории. Вербальные и невербальные средства общения в речевой деятельности.
4. Замысел речи, определение темы высказывания. Цель, задача и сверхзадача речи.
5. Классификация речей по цели высказывания. Формулирование тезиса. Ошибки при формулировке основной мысли текста.
6. Построение текста. Основная часть. Способы изложения материала.
7. Построение текста. Структурно-смысловые модели текста (топосы).
8. Теория аргументации (классификации аргументов). Ошибки и уловки спорщиков,

относящиеся к аргументам.

9. Речевой идеал оратора. Условия эффективного общения.
10. Коммуникативные техники. Речевая агрессия и способы её преодоления.
11. Жанры информирующей речи в научной сфере общения. Доклад.
12. Жанры информирующей речи в деловой сфере общения. Речь-представление при устройстве на работу (интервью).
13. Жанры информирующей речи в деловой сфере общения. Речь на защите проекта.
14. Жанры аргументирующей речи в научной сфере общения. Дискуссия.
15. Жанры аргументирующей речи деловой сфере общения. Деловые переговоры (деловая беседа).
16. Публичное выступление (оратория). Жанры эпидейктической речи. Речь на презентации.
17. Публичное выступление (оратория). Жанры эпидейктической речи. Поздравительная речь.
18. Жанры агитирующей речи. Рекламное объявление.

Паспорт контрольной работы

по дисциплине «Риторика и основы ораторского искусства», 3 семестр

1. Методика оценки

Контрольная работа проводится по всем изученным темам дисциплины, включает 20 заданий, проверяющих сформированность риторических навыков работы с текстами. Выполняется письменно.

2. Критерии оценки

Каждое задание контрольной работы оценивается в соответствии с приведенными ниже критериями (1 задание – 1 балл).

Контрольная работа считается **невыполненной**, если студент выполнил правильно менее 10 заданий. Оценка составляет 1-9 баллов.

Работа выполнена на **пороговом** уровне, если студент выполнил правильно 10 – 14 заданий. Оценка составляет 10-14 баллов.

Работа выполнена на **базовом** уровне, если студент выполнил правильно 15 – 18 заданий. Оценка составляет 15-18 баллов.

Работа считается выполненной **на продвинутом** уровне, если студент выполнил правильно 19 – 20 заданий. Оценка составляет 19-20 баллов.

3. Шкала оценки

В общей оценке по дисциплине баллы за контрольную работу учитываются в соответствии с правилами балльно-рейтинговой системы, приведенными в рабочей программе дисциплины.

Карта начисления баллов

Виды работ	Форма контроля	БАЛЛЫ	
		мин.	макс.
Практические занятия (аудиторные задания)	письменно /устно	20	40
Подготовка к занятиям (творческие задания)	письменно	10	20
Выполнение контрольной работы	письменно	10	20
ИТОГО:		40	80
Зачет (собеседование по вопросам)		10	20
ИТОГО ЗА СЕМЕСТР		50	100

4. Пример варианта контрольной работы

Задание 1. Поставьте букву, которая соответствует верному толкованию термина.

1. Тезис		А. Предмет речи; о чём будет выступление.
2. Аргумент		Б. Речь, формирующая в слушателях новое знание о предметах и явлениях объективного мира.
3. Основной способ изложения		В. Украшение мыслей (выбор средств и фигур).
4. Эпидейктическая речь		Г. Основное положение, которое оратор собирается доказывать или защищать; сжатый определённый ответ на основной вопрос.
5. Жанр речи		Д. Скрытая идея, которая внушается слушателям путём воздействия на их чувства и подсознание.
		Е. Апелляция к активным человеческим чувствам; речь, имеющая своей целью создание у адресата определённого эмоционального состояния, определённого настроения.
		Ж. Цепочка переходов, или рассуждение, связывающее аргументы с тезисом и показывающее, как подтверждают или опровергают аргументы тезис.
		З. Высказывание, истинность или ложность которого обосновывается.
		И. Исторически сложившийся тип литературного произведения; устойчивая композиционно-речевая схема.
		К. Основание, довод, приводимый в поддержку или против тезиса.

Задание 2. Выберите темы, уместные для выступления в данной аудитории (в ответе использовать только буквы):

- А. Социальная политика правительства.
- Б. О воспитании молодёжи.
- В. Мода вчера и сегодня.
- Г. Что такое современный рок.
- Д. Секреты рационального питания.
- Е. Спорт и здоровье.
- Ж. Секреты французской кулинарии.
- З. Налоговая политика в Германии.
- И. Как вести себя в обществе.
- К. О новых методах выращивания клубники.
- Л. О новой методике преподавания в старших классах.
- М. Как помочь детям подготовиться к экзаменам.
- Н. Куда пойти учиться.
- О. Как устроиться на работу.
- П. Организация досуга.

1. В отделе, где работают исключительно люди пенсионного возраста.	
2. В женском клубе.	
3. Перед студентами.	
4. Перед старшеклассниками.	
5. На родительском собрании.	

Задание 3. Тема, задача и тезис следующего риторического текста определены и даны на выбор. Укажите, что является тезисом данного риторического текста.

Друзья! Не огорчайтесь тому, что вы не смогли поступить в Литературный институт. Это не должно помешать вам заниматься любимым делом. Творческие пути неисповедимы. Студент физмата Лев Кассиль стал писателем, а я, студент литературного отделения, стал инженером и лишь через 20 лет окончательно возвратился к писательскому труду. Этим я хочу подчеркнуть, что так называемая «творческая профессия» не всегда зависит от полученного образования, и очень часто бывает, что жизненный путь молодого человека с творческими задатками лежит вдалеке от вузовской параллели. Примеры такие общеизвестны даже из жизни классиков, не говоря уже о целой плеяде советской писателей, художников, актёров и других деятелей искусства. (Пример Т. В. Анисимовой.)

- А. Утешить неудачников.
- Б. Чтобы стать писателем, необязательно получать специальное образование, для этого нужно лишь желание и талант.
- В. Что делать тем, кто не поступил в Литературный институт.

Задание 4. Выберите правильное объяснение формы отклонения от тезиса.

Мальчик пишет сочинение о комнатном цветке, затрудняется и обращается за помощью к отцу, который

объясняет, как это сделать: «Что можно сказать об этой герани? Герань – это комнатный цветок. Бывают полевые цветы. И садовые. Мало ли какие бывают цветы? А наша герань растёт в горшке на окне. Считается, что герань – символ мещанства. Потому что мещане очень любили герань. Что такое символ? Символ – это условный знак, выражающий какую-то идею. Считается, что герань символизирует идею мещанства. Мещанство! Это отвратительная штука. Это мерзость! Ты никогда не станешь мещанином, мой мальчик! Мещанин – это человек с мелкими, куцыми интересами собственника... Максим Горький изобличал мещан! Вспомни его «Песню о Соколе»! Там Уж – символ мещанства. «Рождённый ползать – летать не может». Запомни это, крепко запомни, мой мальчик... Вот так. Так и пиши». (Ю. Коринец. Там, вдали за рекой.)

А) Потеря тезиса (намеренно или случайно).

Б) «Лоскутное одеяло».

В) «Утопленный тезис».

Г) Ассоциативный тип построения речи.

Задание 5. Выберите правильное объяснение формы отклонения от тезиса.

Он произнёс застольную речь в таком роде:

- Мне тут здорово нравится. Я ещё никогда не жил в лесу; зато у меня был один раз ручной опоссум, а в прошлый день рождения мне исполнилось 9 лет. Терпеть не могу ходить в школу. Крысы сожрали 16 штук яиц из-под рябой курицы тётки Джимми Талбота. А настоящие индейцы тут в лесу есть? Я хочу ещё подливки. Ветер отчего дует? Оттого, что деревья качаются? У нас было 5 штук щенят. Хенк, отчего у тебя нос такой красный? У моего отца денег видимо-невидимо. А звёзды горячие? В субботу я два раза отлупил Эдда Уокера. Не люблю девочек! Жабу не очень-то поймаешь, разве только на верёвочку. Быки режут или нет? Почему апельсины круглые? А кровати у вас в пещере есть? Амос Мерей – шестипалый. Попугай умеет говорить, а обезьяны и рыбы нет. (О'Генри. Вождь краснокожих.)

А) Потеря тезиса (намеренно или случайно).

Б) «Лоскутное одеяло».

В) «Утопленный тезис».

Г) Расширение (сужение) тезиса.

Задание 6. Определите способ логической связи между тезисом и аргументами.

Как всё-таки досадно получилось, Уотсон! Мне позарез нужно какое-нибудь интересное дело, а это, видно, такое и есть, судя по нетерпению джентльмена... Он был, однако, в сильном расстройстве, если забыл здесь свою трубку, которой явно очень дорожит.

- Откуда вы знаете, что он ею очень дорожит? – спросил я.

- Такая трубка стоит новая семь с половиной шиллингов. А между тем она, как вы видите, дважды побывала в починке: один раз чинилась деревянная часть, другой – янтарная. Починка, заметьте, оба раза стоила дороже самой трубки – здесь в двух местах перехвачено серебряным кольцом. Человек должен очень дорожить трубкой, если предпочитает дважды чинить её, вместо того чтобы купить за те же деньги новую.

(Артур Конан Дойл. Из записок о Шерлоке Холмсе.)

А) Индукция.

Б) Дедукция.

В) Концентрический способ.

Задание 7. Определите способ логической связи между аргументами.

М. В. Ломоносов в своей басне выявил правоту Н. Коперника, поставившего Солнце в центр Солнечной системы, а Землю поместившего в число планет. В басне спор противников Коперника и Птолемея, считающего центром Землю, судит повар.

Он дал такой ответ: «Что в том Коперник прав,

Я правду докажу, на Солнце не бывав.

Кто видел простака из поваров такова,

Который бы вертел очаг кругом жаркова?» (М. В. Ломоносов. Случились вместе два Астронома в пиру.)

А) Исторический способ.

Б) Ступенчатый способ.

Задание 8. Назовите топоры, которые заложены в структуру текста цитируемого ниже автора.

Есть лица, подобные пышным порталам,

Где всюду великое видится в малом.

Есть лица – подобию жалких лачуг,

Где варится печень и мокнет сычуг.

Иные холодные, мёртвые лица

Закрывают решётками, словно темница.

Другие – как башни, в которых давно

Никто не живёт и не смотрит в окно.

Но малую хижинку знал я когда-то,
Была неказиста она, небогата,
Зато из окошка её на меня
Струилось дыхание весеннего дня.
Поистине мир и велик и чудесен!
Есть лица – подобья ликующих песен.
Из этих, как солнце, сияющих нот
Составлена песня небесных высот.
(Н. А. Заболоцкий. О красоте человеческих лиц.)

Задание 9. Определите тип рационального аргумента.

Филипп Филиппович, заложив хвост тугой салфетки за воротничок, проповедовал:

- Еда, Иван Арнольдович, штука хитрая. Есть нужно уметь, а представьте себе – большинство людей вовсе есть не умеют. Нужно не только знать – что съесть, но и когда и как... И что при этом говорить. Да-с. Если вы заботитесь о своём пищеварении, мой добрый совет – не говорите за обедом о большевизме и о медицине. И – боже вас сохрани – не читайте до обеда советских газет.

- Гм... Да ведь других нет.

- Вот никаких и не читайте. Вы знаете, я произвёл 30 наблюдений у себя в клинике. И что же вы думаете?

Пациенты, не читающие газет, чувствуют себя превосходно. Те же, которых я специально заставлял читать «Правду», - теряли в весе. - Гм... - с интересом отозвался Иван Арнольдович...

- Мало этого. Пониженные коленные рефлексы, скверный аппетит, угнетённое состояние духа.

- Вот чёрт...

- Да-с. Впрочем, что ж это я? Сам же заговорил о медицине. (М. Булгаков. Собачье сердце.)

А) Факты (примеры, иллюстрации, статистические данные).

Б) Ссылки на авторитеты.

В) Заведомо истинные суждения (законы, постулаты, теории).

Задание 10. Определите тип иррационального аргумента.

А. С. Пушкин: «Быть можно умным человеком и думать о красе ногтей. К чему бесплодно спорить с веком? Обычай – деспот среди людей».

А) Аргумент к публике.

Б) Аргумент к здравому смыслу.

В) Аргумент к чувству вкуса и его разновидности – моды.

Г) Аргумент к традиции.

Задание 11. Определите тип иррационального аргумента.

Между Крассом и Цицероном часто вспыхивали словесные перепалки. Красс решил помириться, приветливо поздоровался и попросил у Цицерона разрешения пообедать с ним. Тот охотно согласился. Несколько дней спустя друзья сказали Цицерону, что Ватиний тоже желает примирения.

- Как? – воскликнул Цицерон. – Ватиний тоже хочет присоединиться к моему обеду? (Пример М. И. Ханина.)

А) Аргумент к здравому смыслу.

Б) Аргумент к тщеславию.

В) Аргумент к чувству вкуса и его разновидности – моды.

Г) Аргумент к чувству юмора.

Задание 12. В каком варианте ответа дан правильный порядок аргументов по степени важности, приводимых героем в доказательство того, что ставить на результат боксёрского поединка не следовало.

Бокс! – фыркнул Мак-Гайр. – Игра в пятнашки! Дал ему раза и уложил на пол быстрее, чем врач укладывает больного в могилу. Бокс!.. Верный выигрыш! Нет уж, больше меня на эту удочку не поймаешь. А ведь на такую приманку клонул бы и сам Рокфеллер. Пять против одного, что этот парень из Корка не продержится трёх раундов – вот же я на что ставил! Всё вложил, до последнего цента, и уже чуял запах опилок в этом ночном кабаке на Тридцать седьмой улице, который я сторговал у Джима Дилэни. И вдруг... Ну, скажите хоть вы, каким нужно быть обормотом, чтобы всадить своё последнее достояние в одну встречу двух остопопов? (О'Генри. Санаторий на ранчо.)

А) Исчерпывающий, вспомогательный, главный.

Б) Главный, вспомогательный, исчерпывающий.

В) Вспомогательный, главный, исчерпывающий.

Задание 13. Оцените технику выступления героя текста, какие условия эффективного общения были нарушены.

Я с недоверием и недоумением слушаю и смотрю на него... Острое разочарование... до чего не похож на

поэта!

- Шут гороховый! Фигляр цирковой! - возмущаются за мной...

- Какая наглость, какое неуважение к слушателям! Ни один профессор не позволил бы себе...

- Всё врёт, должно быть...

Много месяцев спустя Гумилёв признался (мне) автору мемуаров, каким страданием была для него эта первая в его жизни злосчастная лекция.

«Ночью, проснувшись, я вдруг увидел себя на эстраде – все эти глядящие на меня глаза, все эти слушающие меня уши – и похолодел от страха. За неделю до лекции я перестал есть. Я репетировал перед зеркалом свою лекцию. Я выучил её наизусть.

Я вышел из дома, как идут на казнь... На эстраде я от страха ничего не видел и не понимал. Я боялся споткнуться, упасть или сесть мимо стула на пол... Я принёс с собой лекцию и хотел её читать по рукописи.

Но от растерянности положил шапку на портфель, а снять её и переложить на другое место у меня уже не хватило сил... Не знаю, не помню, как я кончил. Я осознавал только, что я навсегда опозорен...»

- Но у вас был такой невероятно самоуверенный важный тон и вид! – возразила (я) Одоевцева.

Гумилёв, рассмеявшись, ответил:

- Это я из чувства самосохранения перегнул палку...

(Ирина Одоевцева. На берегах Невы.)

Задание 14. Оцените вербальное речевое поведение Милославского (героя пьесы М.А. Булгакова «Иван Васильевич»). Определите, какие коммуникативные техники он выбирает по отношению к другим участникам полилога.

(Учёный Тимофеев изобрёл машину времени и испытал её в присутствии управдома Бунши, пронзив пространство соседней квартиры (стенка между комнатами при этом исчезла). В квартире соседа (Шпака) в это время находится вор Милославский, он поражён и подходит к изобретателю).

Милославский. На двух каналах был, видел чудеса техники, но такого никогда!

Тимофеев. О боже, у меня кружится голова!.. Нашёл! Нашёл! О человечество, что ждёт тебя!..

Бунша (Милославскому.) Я извиняюсь, вы кто же такой будете?

Милославский. Кто я такой буду, вы говорите? Я дожидаюсь моего друга Шпака.

Бунша. А как же вы дожидаетесь, когда дверь снаружи на замок закрыта?

Тимофеев. Да ну вас к чёрту! Что за пошлые вопросы! (*Милославскому.*) Понимаете, я пронзил время! Я добился своего...

Милославский. Скажите, это, стало быть, любую стенку можно так убрать? Вашему изобретению цены нет, гражданин интеллигент! Поздравляю вас! (*Бунше.*) А что вы на меня так смотрите, отец родной? На мне узорov нету и цветы не растут.

Бунша. Меня терзает смутное сомнение. На вас такой же костюм, как у Шпака.

Милославский. Что вы говорите? Костюм? А разве у Шпака у одного костюм в полоску в Москве? Мы с ним друзья и всегда в одном торгсине покупаем материю... Удовлетворяет вас это?

Бунша. И шляпа такая же.

Милославский. И шляпа.

Бунша. А ваша фамилия как?

Милославский. Я артист государственных больших и камерных театров. А на что вам моя фамилия? Она слишком известная, чтобы я вам её называл.

Бунша. И цепочка такая же, как у Шпака.

Милославский. Э, какой вы назойливый! Шляпа, цепочка... это противно!..

Тимофеев. Оставьте вы, в самом деле, гражданина в покое. (*Милославскому.*) Может быть, вы хотите вернуться в комнату Шпака, я открою вам стенку?

Милославский. Ни в каком случае. Я на него обижен. В самом деле, пошёл за «Известиями» и пропал. Может быть, он два часа будет ходить... Я лучше на этот опыт посмотрю, он мне очень понравился.

Тимофеев (жмёт ему руку). Я очень рад! Вы были первый, кто увидели... Вы, так сказать, первый свидетель.

Милославский. Никогда ещё свидетелем не приходилось быть! Очень, очень приятно... (*Бунше.*) Вот смотрите! Вы на мне дыру протрёте!

Тимофеев. Это наш управдом.

Милославский. Ах, тогда понятно!.. Шляпа, цепочка... ах, какая противная должность! Сколько я от них неприятностей имел, если бы вы знали, гражданин учёный.

Тимофеев. Не обращайтесь на него внимания.

Милославский. И то правда.

Тимофеев. Вы понимаете, гражданин артист...

Милославский. Как же не понять? Скажите, и в магазине можно такое – стенку приподнять? Ах, какой увлекательный опыт (Булгаков М.А. Собрание сочинений в пяти томах. – М., 1990).

Задание 15. Прочитайте диалог между клиентом и сотрудником кадрового агентства, скажите, какие структурные элементы речи на собеседовании присутствуют в тексте.

- Добрый день, меня зовут Григорий Фёдоров. Я сейчас занят поиском работы. Может ли ваше агентство помочь мне в трудоустройстве? Как сделать поиск более эффективным? Где можно найти предложения по работе за этот месяц?

- Добрый день, я консультант по трудоустройству, меня зовут Ольга. Спасибо, что обратились в наше агентство. Да, мы можем вам помочь. Но сначала расскажите немного о себе: есть ли у вас высшее образование, опыт работы, на какую вакансию претендуете.

- Я закончил НГУ, физико-математический факультет. Работал 1 год в компании "Аукцион", 3 года в компании "Плеск" на должности «тестер ПО». В мои обязанности входило тестирование ПО, поиск и исправление ошибок. Мне были бы интересны аналогичные предложения по работе, либо узкоспециальные, например программист «C++». Я окончил курсы повышения квалификации, через 2 года получу диплом о втором высшем образовании инженера-программиста, у меня есть сертификаты о сдаче компьютерных тестов.

- Спасибо, Григорий. К сожалению, сейчас у нас нет заявок на подобные должности. Могу предложить вам позицию системного администратора в фирме «Х» или в фирме «У». Сейчас конец года: нет большого количества предложений. Давайте поступим так: оставьте нам свои координаты, мы обязательно с вами свяжемся, когда у нас появятся предложения об интересующих вас вакансиях. Оставьте также ваше резюме, чтобы мы разослали его по компаниям, которые, возможно, заинтересуются вами. Для самостоятельного поиска я могу предложить вам посетить сайты «www. ...», «www. ...».

- Большое спасибо вам за помощь, Ольга. Я обязательно воспользуюсь вашими рекомендациями. Всего хорошего, до свидания.

- Рада была помочь. Мы обязательно вам позвоним. До свидания, Григорий.

Задание 16. Определите, к какому типу речей по цели высказывания относится данное выступление. Выявите, какому жанру речи соответствует данный текст.

Уважаемые ветераны Великой Отечественной войны и труда, преподаватели, сотрудники и студенты, защитники Отечества!

В этот знаменательный день 23 февраля мне бы хотелось поздравить всех вас с нашим общим праздником!

И нашим рождением и нашей судьбой все мы связаны с одной родиной, и нет для нас ничего важнее её защиты и процветания, как в прошлом, так и в настоящем и будущем.

Дорогие фронтовики и ветераны тыла! Вы не только уничтожили врага и победили. Вы подняли разорённую страну, заново её отстроили, вы воевали и работали. Не тянули лямку, а работали на совесть, на Родину, на нас, ваших детей и ваших внуков. И не измерить всего того, что сделало ваше поколение для России.

Уважаемые преподаватели и сотрудники НГТУ, многие из нас служили в рядах вооружённых сил, прошли настоящую школу жизни, приобрели там верных и надёжных друзей. И вправе служить примером для тех, кто сегодня поднимает наше новое сильное государство. Россия испокон веков была страной мирной, но уважающей и себя, и своё национальное достоинство. Такой она останется и впредь.

Уважаемые студенты! Вы знаете героические страницы истории нашей Родины, подвиги солдат и офицеров новой России. И мы, в свою очередь, надеемся на вас, на то, что никакая сила не сможет победить русское оружие, сломить армию. Мы это твёрдо знаем и твёрдо обещаем ветеранам оправдать возлагаемые на нас надежды в деле защиты Отечества.

С праздником вас, дорогие друзья! Крепкого вам здоровья, бодрости духа и желания служить России!

Упражнение 17. Определите, можно ли считать данную беседу на деловую тему деловыми переговорами. Назовите элементы структуры переговорного процесса, которые встречаются в этом диалоге.

Разговор с руководителем по поводу перевода внутри фирмы с одной должности на другую
Сотрудник (С), руководитель (Р).

С. – Здравствуйте, Антон Валентинович.

Р. – Здравствуйте.

С. – Антон Валентинович, я бы хотела поговорить с вами насчёт перевода меня на другую должность.

Как вам известно, я недавно окончила университет, получила диплом специалиста в области рекламы и PR и хочу работать у нас по своей специальности. В связи с этим у меня есть к вам предложение. Так как я работаю у вас секретарём уже четыре года, имею опыт работы в этой должности, а опыта работы в качестве PR – специалиста не имею, то прошу вас рассмотреть такой вариант. Я также буду продолжать работать секретарём и параллельно, на полставки, буду занимать должность PR – специалиста, чтобы наработать опыт в этой сфере.

Как дипломированный специалист, хоть и без опыта работы, я вижу много вариантов, как можно сделать нашу компанию более привлекательной для клиентов и потребителей. И я очень хотела бы осуществить свои идеи.

Р. – Хорошо, но как вы будете успевать совмещать обе должности?

С. – За эти годы я освоилась с должностью секретаря, работа не требует от меня изучения чего-то нового,

поэтому всё своё свободное время я могла бы заниматься PR-проектами.

Р. – И когда вы собираетесь полностью перейти на должность PR – специалиста?

С. – Я думаю, что пройдёт не меньше года, пока я полностью не освою новую профессию. Может, чуть меньше, смотря как пойдут дела.

Р. – Хорошо, я даю вам испытательный срок – 2 месяца. Если всё пойдёт хорошо: и с бумагами будете успевать, и проекты будут интересными, тогда можете работать по предложенной вами схеме. Меня ваше предложение заинтересовало. Думаю, что стоит попробовать, тем более вы уже зарекомендовали себя как человек, на которого можно положиться. По оплате 10% от прибыли проекта будут начисляться вам, после испытательного срока будет оклад, сумму которого мы обговорим позже.

С. – Спасибо, Антон Валентинович. Когда мне приступить ко второй работе?

Р. – Хоть с завтрашнего дня.

Задание 18. Проанализируйте пример выполнения задания на создание речи на презентации. Найдите в работе студента структурные элементы, присущие именно этому жанру.

Добрый день, уважаемые дамы и господа, преподаватели различных наук и студенты всех форм обучения!

Мы рады приветствовать вас на открытии нового магазина канцелярских товаров поколения XXI века «Color Life». Эта сеть магазинов известна во всём мире, в крупных городах РФ уже есть наши магазины, а теперь один из них открылся и в Новосибирске в 7 корпусе НГТУ. Мы пришли, чтобы сделать вашу жизнь более удобной, яркой и контрастной.

Это событие не состоялось бы без помощи наших друзей и спонсоров: областной администрации в лице губернатора ..., администрации Новосибирского государственного технического университета в лице ректора ... и декана АВТФ ...

В разработке товаров нашего магазина принимали участие такие выдающиеся умы, как автор первой операционной системы Билл Гейтс и создатель самой популярной и увлекательной головоломки на земле Эрн Рубик.

Серия канцелярских товаров нового поколения адресована студентам технических вузов, которые на себе испытали тяжесть учебного процесса в течение семестра и бессонных ночей перед экзаменом. Труд самых талантливых и выдающихся инженеров, учёных и программистов из разных стран восточного и западного полушарий сделает жизнь студента намного легче и ярче. У вас, уважаемые студенты, появится время, чтобы разобраться со своей личной жизнью, устроиться на работу или просто отдохнуть.

Все товары, представленные в нашем магазине, созданы с использованием новейших информационных технологий и современного оборудования. Нашим авторучкам не требуются покрытые многочисленными мозолями пальцы – они сами пишут то, о чём думает или говорит человек. Наши линейки совместно с карандашами сами вычерчивают график любой заранее заданной функции, а подставки для учебников с помощью волнового воздействия на мозг человека заносят в его память самое основное из содержания книги. Это реальность, о которой мечтал когда-то каждый студент.

Мы надеемся, что «Color Life» станет одним из самых популярных мест в городе Новосибирске, потому что, покупая товары в нашем магазине, вы одновременно приобретаете уверенность в завтрашнем дне.

Задание 19. Приведите и запишите свои примеры (3-4) вопросов, задаваемых в ходе научной дискуссии представителям противоположной точки зрения.

<i>Вопросы, выявляющие компетентность выступающего</i>	<i>Уточняющие вопросы, позволяющие получить дополнительные сведения о позиции говорящего</i>	<i>Вопросы, ведущие к договорённости и согласию сторон</i>
- Не могли бы вы привести факты, доказывающие, что... - Кто из учёных мог бы поддержать вашу точку зрения?	- В чём, по-вашему, выход из создавшегося положения? - Какие контраргументы приводят ваши противники?	- Правильно ли я понял, что вы признаёте такие-то факты... - Вы, конечно, согласны, что решение этого вопроса нельзя откладывать?

(Цитируется по М.Ю. Федосюк).

Задание 20. Перечислите виды аргументов, к которым прибегают авторы-студенты, доказывая основную мысль своих рекламных текстов.

Предмет рекламы – футляр для помады.

1. «Фу По» - чудо-штучка.

С «Фу По» веселей, помада в руках в два раза быстрее.

Губная помада снова потерялась в сумке и от неё остались только следы?..

Пора подумать о чудо-штучке! «Фу По» сохранит вашу любимую помаду и не даст ей пропасть.

Компактный футляр для помады легко поместится даже в маленькой вечерней сумочке.

Гламурная снаружи, бархатная и зеркальная внутри, чудо-штучка «Фу По» будет вашей любимой игрушкой.

С нашим футляром ваша губная помада станет аксессуаром.

Адрес: сеть магазинов «Подарки».

2. «Magic Vox» - стильно, модно, волшебнo!

Сенсация! Первый в России аксессуар для помады «Magic Vox»!

Хочешь блистать, как звёзды, на ковровых дорожках? Хочешь быть стильной и модной этой весной?

Хочешь выделиться из толпы? Приобретай уникальный аксессуар, который подчеркнёт твою индивидуальность!

«Magic Vox» практичен, удобен и всегда под рукой! Он создан для тебя!

Будь волшебницей с «Magic Vox»!

Приобретайте в лучших магазинах города!