

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
Учебно-методическое объединение по гуманитарному образованию

УТВЕРЖДАЮ

Первый заместитель Министра образования
Республики Беларусь

В. А. Богуш

(подпись)

(И.О.Фамилия)

29.06.2015

(дата утверждения)

Регистрационный № ТД-Е.606/тип.

РИТОРИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ДИАЛОГА

Типовая учебная программа по учебной дисциплине
для специальностей:

1-21 05 02 Русская филология (по направлениям);

1-21 05 01 Белорусская филология (по направлениям)

СОГЛАСОВАНО

Начальник Управления высшего
образования Министерства образования
Республики Беларусь

С.И.Романюк

(подпись)

10.06.2015

(дата)

СОГЛАСОВАНО

Председатель Учебно-методического
объединения по гуманитарному
образованию



В.Данильченко

СОГЛАСОВАНО

Проректор по научно-методической
работе Государственного учреждения
образования «Республиканский
институт высшей школы»

И.В.Титович

(подпись)

20.05.2015

(дата)

Эксперт-нормоконтролер

И.П.Захарова

(подпись)

(И.О.Фамилия)

06.05.2015

(дата)

Минск

СОСТАВИТЕЛИ:

Игнатович Т. В., доцент кафедры риторики и методики преподавания языка и литературы Белорусского государственного университета, кандидат педагогических наук, доцент;

Проскалович О. В., доцент кафедры риторики и методики преподавания языка и литературы Белорусского государственного университета, кандидат педагогических наук, доцент;

РЕЦЕНЗЕНТЫ: кафедра общего и русского языкознания учреждения образования “Витебский государственный университет им. П. М. Машерова”, протокол № 14 от 17 июня 2014 г.;

И. П. Кудреватых, доктор филологических наук, заведующий кафедрой культуры речи и межкультурных коммуникаций учреждения образования “Белорусский государственный педагогический университет имени Максима Танка”.

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ В КАЧЕСТВЕ ТИПОВОЙ:

Кафедрой риторики и методики преподавания языка и литературы Белорусского государственного университета

(протокол № 11 от 27.05.14 г.);

Научно-методическим советом Белорусского государственного университета

(протокол № 6 от 20.06.14 г.);

Научно-методическим советом по филологическим наукам Учебно-методического объединения по гуманитарному образованию

(протокол № 1 от 11.09.14 г.)

Ответственный за редакцию: Т. В. Игнатович, О. В. Проскалович

Ответственный за выпуск: Т. В. Игнатович, О. В. Проскалович

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Интерес к изучению риторики во многом объясняется тем, что вопросы практического владения речью в новом информационном обществе вышли едва ли не на первый план. Многими осознаётся, что хорошая и убедительная речь есть инструмент карьеры, успеха, движения вперёд, а коммуникативные технологии общения становятся “знаменем” новых методов обучения. В соответствии с изложенными тенденциями, целью данного курса является воспитание сильной языковой личности, “человека говорящего”, то есть владеющего в полной мере речью: умеющего найти содержание для раскрытия общих и конкретных тем, вступить в диалог и, аргументированно обосновав свою позицию, добиться взаимопонимания.

В задачи преподавания курса входят:

- знакомство с характеристикой общения по содержанию, форме и типу контактирования людей, критериями эффективности профессионального общения, с логическими и психологическими принципами общения, основами коммуникативного кодекса, составляющими коммуникативной успешности;
- формирование умений и навыков эффективного речевого поведения с учётом особенностей речевой ситуации и целей общения;
- развитие общей коммуникативной культуры, проявляющейся прежде всего в ситуациях повышенной коммуникативной ответственности.

Современным молодым специалистам присуще обостренное чувство справедливости, смелость в постановке и решении вопросов, критическое осмысление существующих концепций, самостоятельность суждений, умение быстро ориентироваться в постоянно меняющемся мире. Это приводит к повышенной требовательности в аргументировании научных, экономических, общественно-политических положений, к стремлению не просто принять истину, а прийти к ней в процессе серьезного размышления, всестороннего осмысления. Каждодневное общение происходит на базе коммуникативной компетенции человека, включающей “знание тех языковых и коммуникативных условий, которые говорящие вынуждены уметь воссоздавать для поддержания коммуникативной кооперации”.

Интерактивность (или открытость к общению) обретает в наши дни особое значение, поэтому умению строить интересный, конструктивный диалог надо учить. Все вышесказанное обуславливает *актуальность* проблематики курса.

Данный курс является итоговой, завершающей дисциплиной цикла учебных дисциплин, предназначенного для обеспечения подготовки по специальностям **1-21 05 02 «Русская филология (по направлениям)»** и **1-21 05 01 «Белорусская филология (по направлениям)»**. Его содержание связано с ключевыми вопросами риторики, культурой педагогического общения, теорией риторических жанров, техникой речи и др.

Его содержание аккумулирует и обобщает сведения об организации оптимальной коммуникации в потенциальной профессиональной сфере

деятельности выпускников-филологов, оно позволяет развивать умения и навыки, необходимые для успешного диалога в различных коммуникативных ситуациях.

Освоение типовой учебной программы по учебной дисциплине «Риторика профессионального диалога» по специальности 1-21 05 01 «Белорусская филология (по направлениям)», 1-21 05 02 «Русская филология (по направлениям)» должно обеспечить формирование определенных компетенций.

Специалист должен:

- АК-1. Уметь применять базовые научно-теоретические знания для решения теоретических и практических задач.
- АК-2. Владеть системным и сравнительным анализом.
- АК-3. Владеть исследовательскими навыками.
- АК-4. Уметь работать самостоятельно.
- АК-5. Быть способным порождать новые идеи (обладать креативностью).
- АК-8. Обладать навыками устной и письменной коммуникации.
- АК-9. Уметь учиться, повышать свою квалификацию в течение всей жизни.
- СЛК-2. Быть способным к социальному взаимодействию.
- СЛК-3. Обладать способностью к межличностным коммуникациям.
- СЛК-4. Владеть навыками здоровьесбережения.
- СЛК-5. Быть способным к критике и самокритике.
- СЛК-6. Уметь работать в команде.
- СЛК-7. Логично, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь, использовать навыки публичной речи, ведения дискуссии и полемики.
- ПК-1. Планировать, организовывать и вести педагогическую (учебную, методическую, воспитательную) деятельность.
- ПК-2. Применять различные технологии обучения языку и литературе, русскому языку как иностранному.
- ПК-3. Осваивать и внедрять в образовательный процесс инновационные образовательные технологии.
- ПК-4. Использовать в своей деятельности навыки педагогического (делового) общения.
- ПК-11. Применять современную методику реферирования и редактирования текстов.
- ПК-15. Организовывать работу малых коллективов исполнителей для достижения поставленных целей.
- ПК-16. Взаимодействовать со специалистами смежных профилей.
- ПК-17. Вести переговоры, разрабатывать контракты с другими заинтересованными участниками.
- ПК-18. Готовить доклады, материалы к презентациям и представлять на них.
- ПК-19. Использовать современные средства теле-и интернеткоммуникаций.
- ПК-20. Осваивать и реализовывать управленческие инновации в профессиональной деятельности.

В результате изучения дисциплины студент должен:

знать:

- основные черты, определяющие своеобразие диалогического делового взаимодействия;
- дифференциацию диалогических профессионально ориентированных высказываний, различных по целеполаганию;
- стратегии и тактики коммуникативно грамотного речевого поведения в ходе профессионально направленной беседы, деловой полемики, на переговорах.

уметь:

- осмысливать и оценивать речевое поведение в типичных ситуациях диалогической профессиональной речи с целью его совершенствования;
- применять риторико-психологические, мыслительные и словесные техники, необходимые для полноценной профессиональной адаптации в ходе диалогического общения;
- успешно организовывать конструктивное по своему характеру диалогическое общение, ориентируясь на специфику различных жанровых форм деловой коммуникации.

владеть:

- приемами продуктивного ведения профессиональной беседы и переговоров;
- способами достижения коммуникативных целей в полемическом речевом взаимодействии;
- тактиками конструктивного диалогического общения в соответствии со спецификой деловой коммуникации и национально-культурными особенностями диалогического делового общения.

Дисциплина имеет практикоориентированную направленность, предполагает интерактивные формы работы, использование ролевых игр, основывается на активном включении в учебный процесс аудио- и видеоматериалов реальных профессиональных диалогов.

На изучение учебной дисциплины отводится 72 часа. Из них 34 аудиторных часа, примерное распределение которых по видам занятий: 20 лекционных, 14 практических. Рекомендуемая форма текущей аттестации – зачёт.

**Примерный тематический план дисциплины
«Риторика профессионального диалога»**

| Названия разделов и тем | Количество часов | |
|---|------------------|----------------------|
| | Лекции | Практические занятия |
| Введение. Предмет и задачи риторики диалога | 2 | |
| Раздел 1. Подходы к анализу профессионального диалога | 2 | |
| Раздел 2. Структурно-смысловые особенности диалога | 4 | 3 |
| 2.1. Диалог как аргументативный текст 2.2. Требования, ошибки и уловки в аргументативном тексте 2.3. Корректные и некорректные приемы убеждения 2.4. Языковые выражения конструктивной стратегии общения | 4 | 1 |
| Раздел 3. Психологические основы диалогического делового общения | 4 | 3 |
| 3.1. Приемы для диалогического убеждения партнера 3.2. Взаимодействие в общении 3.3. Способы представления информации | 4 | 1 |
| Раздел 4. Беседа и ее виды | 4 | 5 |
| 4.1. Профессиональный диалог и его виды | 2 | 2 |
| 4.1.1. Деловая беседа 4.1.2. Переговоры 4.1.3. Интервью 4.1.4. Правила ведения делового телефонного разговора 4.1.5. Дискуссия в профессиональном общении | | |
| 4.2. Мастерство ведения беседы в педагогическом общении | 2 | 3 |
| Раздел 5. Переговорный процесс в деловой коммуникации | 2 | 2 |
| 5.1. Стратегии переговоров 5.2. Подготовка переговоров 5.3. Ситуация убеждения 5.4. Причины и виды агрессивного поведения 5.5. Психология влияния | 2 | 1 |
| Раздел 6. Национально-культурные особенности диалогического делового общения | 2 | 1 |
| Количество часов: | 20 | 14 |
| Итого аудиторных часов | | 34 |

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

Введение. Предмет и задачи риторики диалога.

Общие требования к ведению диалога. Типы речевых актов в профессиональном общении в зависимости от ожидаемой реакции адресата: вопросы, побуждения, сообщения.

Раздел 1. Подходы к анализу профессионального диалога.

Различные подходы к анализу профессионального диалога со стороны комплекса научно-учебных дисциплин (лингвистический, социолингвистический, риторический и др. подходы к организации диалогического взаимодействия). Классы диалогов: информационный и интерпретационный. Характер уровней общения: событийное (информационное) и деловое (конвенциональное).

Типология разновидностей профессионального диалога: по структуре, продолжительности, функциям (собственно разговор, беседа, переговоры, интервью); в зависимости от наличия средств, опосредующих общение (контактный разговор - непосредственный, «живой» диалог; телефонный разговор (дистантный), исключающий невербальную коммуникацию).

Раздел 2. Структурно-смысловые особенности диалога.

2. 1. Диалог как аргументативный текст. Структура аргументативного текста. Типология аргументов. Различия между аргументами по силе воздействия. Законы логики и речевые ошибки. Доказывание и убеждение. Правила предъявления аргументов по А. Ю. Панасюку.

2. 2. Требования, ошибки и уловки в аргументативном тексте. Требования, ошибки и уловки, касающиеся тезиса. Требования, ошибки и уловки, касающиеся доказательства. Требования, ошибки и уловки, касающиеся вывода.

2. 3. Корректные и некорректные приемы убеждения.

2. 4. Языковые выражения конструктивной стратегии общения (формулы и клише, способствующие взаимопониманию и снимающие агрессию).

Раздел 3. Психологические основы диалогического делового общения.

3. 1. Приемы для диалогического убеждения партнера, опирающиеся на фундаментальные психологические принципы. Конвенции, правила и стратегии общения с опорой на изложенные в литературе принципы конвенционального общения (П. Г. Грайса, Дж. Моргана, Э. Парре, Л. Апостеля, Дж. Серля и др., по В. З. Демьянкову).

3. 2. Взаимодействие в общении: позиции партнёров в диалоге (по Э. Берну). Выбор конструктивной позиции в определенной ситуации.

3.3. Способы представления информации, адресованные партнёрам с разными способами её восприятия (в соответствии с ведущими модальностями).

Раздел 4. Беседа и ее виды.

Типы собеседников. Стратегии речевого поведения в беседе. Принципы и приемы продуктивного ведения бытовой беседы.

4.1. Профессиональный диалог и его виды.

4.1.1. Деловая беседа. Цель и задачи беседы. Этапы подготовки и проведения беседы.

4.1.2. Переговоры. Цель и задачи переговоров. Этапы подготовки и проведения переговоров. Метод принципиальных переговоров, разработанный в Гарвардском университете США. Правила метода принципиальных переговоров.

4.1.3. Интервью. Цели и задачи общения с представителями прессы. Этапы подготовки и проведения интервью.

4.1.4. Правила ведения делового телефонного разговора.

4.1.5. Дискуссия в профессиональном общении. Дискуссия как вид спора. Этапы подготовки и проведения дискуссии. Стратегия поведения с учетом индивидуальных особенностей дискутирующих. Правила ведения спора.

4.2. Мастерство ведения беседы в педагогическом общении.

Специфика речевого этикета в педагогическом общении. Прагматическое поведение в педагогической деятельности как реализация общей и коммуникативной культуры личности, позитивный опыт речевых коммуникаций. Преодоление речевой агрессии, изменение негативных коммуникативных сценариев. Рекомендации А. А. Мурашова, Е. А. Юниной, А. К. Михальской и др.

Проблемные педагогические ситуации.

Раздел 5. Переговорный процесс в деловой коммуникации.

5.1. Стратегии переговоров. Тактические приемы ведения переговоров. Технология достижения взаимоприемлемого соглашения.

5.2. Подготовка переговоров. Планирование переговоров, цели и средства. Выбор стратегии и тактики переговоров, определение критериев успеха. Умение прогнозировать сценарий развития переговоров. Необходимые коммуникативные навыки в ситуации переговорного процесса.

Способы и приемы вступления в контакт. Техники постановки вопросов. Интерпретация наиболее часто встречающихся в деловых ситуациях невербальных проявлений.

5.3. Ситуация убеждения. Основные составляющие успешного поведения в ситуации убеждения. Психологические типы партнеров,

переговорные стили. Сложные ситуации общения. Установление контакта с «трудным» собеседником.

5. 4. Причины и виды агрессивного поведения. Неэффективное поведение в ситуации агрессии. Различные виды критики и противостояния. Конструктивные способы реагирования на критику. Уверенное поведение – его отличие от агрессивного, оправдывающегося и манипулятивного поведения.

5. 5. Психология влияния. Влияние и его виды. Цели влияния. Манипуляция – как механизм влияния. Особенности манипуляции. Словесные, невербальные, поведенческие "инструменты" психологического воздействия. Техники противостояния влиянию. Конструктивное психологическое влияние.

Раздел 6. Национально-культурные особенности диалогического делового общения.

Правила бизнес-этикета в разных странах, различие в подходах к вопросам бизнеса: отношения между бизнесменами, способ ведения переговоров, стиль переговоров.

Информационно-методическая часть

Методические рекомендации по организации и выполнению самостоятельной работы студентов

Организация самостоятельной управляемой работы студентов осуществляется посредством:

самостоятельного знакомства с теоретическим материалом, проблемно-ориентированного анализа тем, не выносимых на лекции и практические занятия (актуальные исследования по теме, рекомендованные преподавателем);

изучения структурных компонентов (разделов и тем) учебников, учебных пособий;

работы со словарной и справочно-энциклопедической литературой;

подбора картотеки примеров анализируемых явлений;

подготовки учебных сообщений;

составления библиографии по отдельным разделам темы;

аннотирования печатных и электронных источников (отдельных глав, разделов книг, статей включая публикации в предметной периодике);

написания аналитико-оценочных текстов (комментариев, отзывов, рецензий) по рассмотренным источникам;

разработки разных видов наглядных материалов по изучаемым темам, включая создание мультимедийных презентаций;

выполнения разнообразных исследовательских и творческих заданий;

анализа проблемных ситуаций, практических профессиональных задач;

решения коммуникативных задач;

организации круглых столов,

проведении деловых игр и др.

Основная литература

1. Андреев, В. И. Конфликтология и искусство спора, ведения переговоров, разрешения конфликтов / В. И. Андреев. – Казань, 1992.
2. Аннушкин, В. И. Риторика. Экспресс-курс: учеб. пособие – М.: Флинта: Наука, 2008. – 224 с.
3. Берков, В. Ф. Полемика: как ее вести / В. Ф. Берков, В. А. Михайлов. – Мн., 1975.
4. Берн, Э. Игры, в которые играют люди (Психология человеческих взаимоотношений). Люди, которые играют в игры (Психология человеческой судьбы). – М., 1988.
5. Гойхман, О. Я., Надеина, Т. М. Речевая коммуникация: Учебник – М.: ИНФРА-М, 2001. – 272 с.
6. Грайс, Г. П. Логика и речевое общение / Г. П. Грайс // Новое в зарубежной лингвистике. – М., 1985. – Вып. 14.
7. Еемеерен, Франс Х. ван. Аргументация, коммуникация и ошибки / Франс. Х. ванЕемеерен, Р. Гроотендорст. – СПб., 1992.
8. Иванова, С. Ф. Искусство диалога, или беседы о риторике / С. Ф. Иванова. – Пермь, 1992.
9. Иванчикова, Т. В. Речевая компетентность в педагогической деятельности: учеб. пособие / Т. В. Иванчикова. – М.: Флинта: Наука, 2010. – 224 с.
10. Ивин, А. А. Искусство правильно мыслить / А. А. Ивин. – М., 1990.
11. Крижанская, Ю. С. Грамматика общения / Ю. С. Крижанская, В. П. Третьяков. – М.: Смысл, Академический проект, 1999. 9 с. - 27
12. Кузин, Ф. А. Культура делового общения: Практическое пособие для бизнесменов. – М., 2000.
13. Курбатов, В. И. Стратегии делового успеха. – Ростов-н/Д., 1995.
14. Ладанов, И. Д. Мастерство делового взаимодействия. – М., МИПКС, 1989.
15. Минеева, С. А. Полемика – диспут – дискуссия / С. А. Минеева. – М., 1990.
16. Михальская, А. К. Педагогическая риторика: учебное пособие / А. К. Михальская. – Ростов н/Д: Феникс, 2013. – 379 с.
17. Мицич, П. Как проводить деловые беседы. – М.: Экономика, 1987.
18. Мурашов, А. А. Педагогическая риторика. – М.: Педагогическое общество России, 2001. – 480 с.
19. Павлова, К. Г. Искусство спора: логико-психологические аспекты / К. Г. Павлова. – М., 1988.
20. Панасюк, А. Ю. Как победить в споре, или Искусство убеждать / А. Ю. Панасюк. – М., 1998.
21. Панкратов, В. Н. Уловки в спорах и их нейтрализация: практ. рук. для деловых людей / В. Н. Панкратов. – М., 1996.
22. Поварнин, С. И. Спор. О теории и практике спора / С. И. Поварнин. – СПб., 1996.
23. Риторика: учеб. / З. С. Смелкова, Н. А. Ипполитова, Т. А. Ладыженская [и др.]; под ред. Н. А. Ипполитовой. – М.: Проспект, 2010. – 448 с.

24. *Снелл, Ф.* Искусство делового общения. – М.: Знание, Лекторское мастерство. – 1990. - № 4.
25. *Стешов, А. В.* Риторика для лидера. – СПб., 2003.
26. *Фишер, Р., Юри У.* Путь к согласию, или Переговоры без поражения. – М., 1990.
27. *Эрнест, О.* Слово предоставлено вам: Практические советы по ведению деловых бесед и переговоров. – М., 1988. – 140 с.

Дополнительная литература

1. *Богданов, В. В.* Речевое общение. Прагматический и семантический аспекты / В. В. Богданов. – М., 1990.
2. *Вербицкий, А. А.* Человек в контексте речи: Формы и методы активного обучения / А. А. Вербицкий. – М., 1990.
3. *Гиргинов, Г.* Диалог: философско-политический анализ / Г. Гиргинов. – М., 1989.
4. *Емельянов, Ю. Н.* Обучение паритетному диалогу / Ю. Н. Емельянов. – М., 1991.
5. *Каган, М. С.* Мир общения / М. С. Каган. – М., 1988.
6. *Культура русской речи и эффективность общения.* – М., 1996.
7. *Леви, В. Л.* Искусство быть другим / В. Л. Леви. – М., 1983.
8. *Леонтьев, А. А.* Психология общения / А. А. Леонтьев. – Тарту, 1974.
9. *Мелибруда, Е.* Я–Ты–Мы: Психологические возможности улучшения общения / Е. Мелибруда. – М., 1986.
10. *Сластенов, М. Ю.* Убеждающее воздействие в диалоге и дискуссии / М. Ю. Сластенов. – Л., 1991.
11. *Слемнев, М. А.* Диалектика спора / М. А. Слемнев, В. Н. Васильков. – Мн., 1990.
12. *Шостром, Э.* Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор / Э Шостром. – Мн., 1992.
13. *Яноушек, Я.* Социально-психологические проблемы диалога в процессе сотрудничества с людьми / Я. Яноушек // Психолингвистика за рубежом. – М., 1972.