

**Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Национальный исследовательский университет «МЭИ»**

Направление подготовки/специальность: 13.03.02 Электроэнергетика и электротехника

Наименование образовательной программы: Электроэнергетика и электротехника

Уровень образования: высшее образование - бакалавриат

Форма обучения: Очная

**Оценочные материалы
по дисциплине
Риторика**

**Москва
2023**

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ РАЗРАБОТАЛ:

Разработчик

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Аграпонова Н.Л.
	Идентификатор	R5cb2904d-DemchenkoNL-737fe09

Н.Л.
Аграпонова

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель
образовательной
программы

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Тульский В.Н.
	Идентификатор	R292b173d-TulskyVN-7e812984

В.Н.
Тульский

Заведующий
выпускающей кафедрой

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Тульский В.Н.
	Идентификатор	R292b173d-TulskyVN-7e812984

В.Н.
Тульский

ОБЩАЯ ЧАСТЬ

Оценочные материалы по дисциплине предназначены для оценки: достижения обучающимися запланированных результатов обучения по дисциплине, этапа формирования запланированных компетенций и уровня освоения дисциплины.

Оценочные материалы по дисциплине включают оценочные средства для проведения мероприятий текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Формируемые у обучающегося компетенции:

1. УК-4 Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)

ИД-1 Демонстрирует умение вести обмен деловой информацией в устной и письменной формах на государственном языке

2. ПК-3 Способен участвовать в научно-исследовательской деятельности в области электроэнергетики

ИД-3 Составляет отчеты и представляет результаты выполненной работы

и включает:

для текущего контроля успеваемости:

Форма реализации: Письменная работа

1. " Работа с текстом № 2" (Контрольная работа)
2. «Деловые переговоры, интервью, презентации»; (Тестирование)
3. «Риторика»; (Тестирование)

Форма реализации: Проверка задания

1. «Работа с текстом № 1»; (Контрольная работа)

БРС дисциплины

5 семестр

Раздел дисциплины	Веса контрольных мероприятий, %				
	Индекс КМ:	КМ-1	КМ-2	КМ-3	КМ-4
	Срок КМ:	4	8	12	16
Раздел. Стили речи современного литературного языка.					
Основные стилистические понятия.	+	+	+	+	
Слово как совокупность разнообразной информации.	+	+	+	+	
Особенности разговорного стиля.	+		+	+	
Особенности и официально-делового и научного стиля.	+		+	+	
Особенности публицистического и научно-популярного стиля.	+		+	+	
Выразительные и изобразительные средства	+		+	+	

Фигуры речи.	+		+	+
Понятие типов речи (функционально-смысловых типов речи).	+		+	+
Раздел. Правила построения текста в устной и письменной речи				
Определение и формулировка темы.		+		
Понятие актуальности темы и проблемы.		+		
Риторическая фаза инвенция		+		
Анализ релевантности (существенности для доказательства данной мысли), веса аргументов («взвешивание» аргументов).		+		
Риторическая фаза диспозиция.		+		
Анализ текстов с точки зрения наличия и расположения аргументов.		+		
Введение как композиционный элемент текста		+		
Заключение как композиционный элемент		+		
Вес КМ:	15	25	35	25

\$Общая часть/Для промежуточной аттестации\$

СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

I. Оценочные средства для оценки запланированных результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Индекс компетенции	Индикатор	Запланированные результаты обучения по дисциплине	Контрольная точка
УК-4	ИД-1 _{УК-4} Демонстрирует умение вести обмен деловой информацией в устной и письменной формах на государственном языке	Знать: на системном уровне языковые средства и принципы их употребления Уметь: использовать языковые средства для в профессиональной деятельности в соответствии с конкретной задачей	«Деловые переговоры, интервью, презентации»; (Тестирование) «Риторика»; (Тестирование) «Работа с текстом № 1»; (Контрольная работа) " Работа с текстом № 2" (Контрольная работа)
ПК-3	ИД-3 _{ПК-3} Составляет отчеты и представляет результаты выполненной работы	Знать: правила построения текста в устной и письменной речи	«Деловые переговоры, интервью, презентации»; (Тестирование) «Работа с текстом № 1»; (Контрольная работа) " Работа с текстом № 2" (Контрольная работа)

II. Содержание оценочных средств. Шкала и критерии оценивания

КМ-1. «Деловые переговоры, интервью, презентации»;

Формы реализации: Письменная работа

Тип контрольного мероприятия: Тестирование

Вес контрольного мероприятия в БРС: 15

Процедура проведения контрольного мероприятия: На выполнение теста дается ровно 30 мин. Не следует задерживаться слишком долго над одним заданием, лучше перейти к следующему заданию. Продолжать размышлять над заданием или отказаться от попыток и перейти к следующему – подскажет здравый смысл и элементарная логика. Ответ на задание однозначен. Если обучающийся не в состоянии дать ответ – не следует писать ответ наугад. Если же идея присутствует, но обучающийся не уверен в ней, то ответ все-таки следует поставить.

Краткое содержание задания:

1. В деловом общении нарушается принцип кооперации, если партнер:

- выслушивает вас молча, с «каменным» лицом
- во время беседы произносит реплики «понятно», «допустим», «хорошо» и т.п.
- говорит кратко, ясно, убедительно
- выражает свое отношение с помощью жестов и мимики

2. В деловом общении нарушается закон ориентации речи на адресата, если партнер:

- неоправданно использует термины
- учитывает возраст, образовательный уровень
- говорит ясно, точно, доступно
- заранее продумывает ключевые вопросы

3. Укажите, какое действие не желательно в официальном общении:

- намеренно не смотреть на партнера, отводить глаза
- не читать текст, опираться на тезисный план, карточки с цифровым материалом, цитаты и другие материалы
- произносить речь отчетливо, перед важными мыслями делать паузы
- быть умеренным в жестикуляции

4. При проведении деловых переговоров не желательно:

- говорить как можно больше, не давая возразить себе
- быть кратким, но не экономить при этом на необходимых фактах и аргументах
- не давать собеседнику «увести» вас от темы
- склонять собеседника к своей точке зрения, проводя сравнительную оценку всех положений

5. В деловом общении нарушить закон о действенности речи, которая доставляет удовольствие слушателю, может:

- обращение к собеседнику по фамилии

- обращение к собеседнику по имени отчеству
- благозвучность речи, красота мысли
- подчеркивание значительности партнера

Контрольные вопросы/задания:

<p>Знать: правила построения текста в устной и письменной речи</p>	<p>1. 1. Назовите принципы делового общения. 2. Перечислите риторические фигуры. 3. Приведите примеры речевых формул просьбы. 4. Приведите примеры речевых формул отказа. 5. Назовите основные стратегии ведения деловых переговоров.</p>
<p>Уметь: использовать языковые средства для в профессиональной деятельности в соответствии с конкретной задачей</p>	<p>1. 1. На чем основано умение распознавать невербальные средства общения. 2. Продемонстрируйте умения, связанные с самопрезентацией. 3. Подготовьте презентацию на заданную тему. 4. Приведите примеры вопросов для деловой беседы. 5. Приведите примеры действий, наиболее эффективных для деловых коммуникаций.</p>

Описание шкалы оценивания:

Оценка: 5

Нижний порог выполнения задания в процентах: 90

Описание характеристики выполнения знания: 18-20 правильных ответов

Оценка: 4

Нижний порог выполнения задания в процентах: 75

Описание характеристики выполнения знания: 15-17 правильных ответов

Оценка: 3

Нижний порог выполнения задания в процентах: 55

Описание характеристики выполнения знания: 11-14 правильных ответов

Оценка: 2

Описание характеристики выполнения знания: 10 и менее правильных ответов

КМ-2. «Риторика»;

Формы реализации: Письменная работа

Тип контрольного мероприятия: Тестирование

Вес контрольного мероприятия в БРС: 25

Процедура проведения контрольного мероприятия: На выполнение теста дается ровно 30 мин. Не следует задерживаться слишком долго над одним заданием, лучше перейти к следующему заданию. Продолжать размышлять над заданием или отказаться от попыток и перейти к следующему – подскажет здравый смысл и элементарная логика. Ответ на задание однозначен. Если обучающийся не в состоянии дать ответ – не следует писать ответ наугад.

Если же идея присутствует, но обучающийся не уверен в ней, то ответ все-таки следует поставить.

Краткое содержание задания:

1. В ораторской речи не желательно:

- неоправданное использование терминов
 - использование поговорок, пословиц
 - использование аналогий
 - использование риторических восклицаний, риторических вопросов
-

2. В публичном выступлении не допускается:

- начинать речь заявлением: «Я не оратор»
 - следить за правильностью речи в соответствии с грамматической нормой языка
 - придавать речи живость, наряду с точностью и краткостью
 - использовать нейтральный стиль
-

3. Что мешает установлению контакта с аудиторией при публичном выступлении:

- затянутое вступление
 - авторитет личности оратора
 - учет особенностей аудитории
 - уверенность оратора
-

4. Что не может служить источником официальной информации для публичного выступления:

- непроверенные факты и аргументы
 - официальные документы
 - научная литература
 - справочная литература: энциклопедии, словари по различным отраслям знаний и др.
-

5. Отметьте ошибочное утверждение:

- образ оратора не влияет на восприятие произносимой им речи
 - во вступлении оратор должен подготовить аудиторию к восприятию главной информации
 - в главной части оратор обосновывает свою точку зрения
 - в заключении оратор суммирует сказанное, делает выводы
-

Контрольные вопросы/задания:

Знать: на системном уровне языковые средства и принципы их употребления	1.1. Назовите источники информации для публичного выступления 2. Перечислите речевые операции, характерные для аргументирующего (убеждающего) типа речи.
---	---

	<p>3. Перечислите речевые операции, характерные для агитирующего (указующего) типа речи.</p> <p>4. Назовите принципы речевого воздействия.</p> <p>5. Назовите факторы, способствующие установлению контакта с аудиторией при публичном выступлении.</p>
<p>Уметь: использовать языковые средства для в профессиональной деятельности в соответствии с конкретной задачей</p>	<p>1.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовьте публичное выступление на заданную тему. 2. Продемонстрируйте способы, с помощью которых Вы можете учитывать особенности аудитории. 3. Исправьте предлагаемое ошибочное утверждение. 4. Во время обсуждения предлагаемой ситуации придайте своей речи оптимистичный, приподнятый тон. 5. Продемонстрируйте во время выступления использование риторических восклицаний, риторических вопросов.

Описание шкалы оценивания:

Оценка: 5

Нижний порог выполнения задания в процентах: 90

Описание характеристики выполнения знания: 18-20 правильных ответов

Оценка: 4

Нижний порог выполнения задания в процентах: 75

Описание характеристики выполнения знания: 15-17 правильных ответов

Оценка: 3

Нижний порог выполнения задания в процентах: 55

Описание характеристики выполнения знания: 11-14 правильных ответов

Оценка: 2

Описание характеристики выполнения знания: 10 и менее правильных ответов

КМ-3. «Работа с текстом № 1»;

Формы реализации: Проверка задания

Тип контрольного мероприятия: Контрольная работа

Вес контрольного мероприятия в БРС: 35

Процедура проведения контрольного мероприятия: Контрольная работа №1 (рассчитана на 90 минут (2 академических часа)).

Краткое содержание задания:

Необходимо проанализировать фрагмент предлагаемого выступления, определить род и вид данной речи

Пример: Каждый член феодальной аристократии располагал по произволу своими рабами и отчасти своими вилланами. На него не было апелляции; апелляция на вассалов появилась уже позднее, в XIII столетии. Кроме того, у него не было общих юридических положений: при каждом колодце было своё право, по известному французскому выражению. Владелец судил по преданиям и обычаям своей местности, но и эти обычаи не обеспечивали подданных от его произвола. Уже в этом было много тяжкого для народа, который не находил нигде управы и защиты.

Читая сборники французских обычаев, составленные в XVI, XVII и XVIII веках, мы поражаемся множеством бессмысленных подробностей, количеством разных пошлых

повинностей, которые при всём том не приносили владельцу никакой существенной пользы. Например, в одном владении Восточной Франции крестьяне обязаны были в определенное время собираться перед замком господина и целый день бить друг друга в грудь, делая гримасы друг другу и показывая язык. В другом месте крестьяне обязаны были привезти владельцу в известное время яйцо, положив его на телеге, запряженной 8 волами. Далее, в одном селении, принадлежавшем фамилии Монморанси, ежегодно в известный срок посылался к господину цирюльник, который должен был его выбрить, где бы ни находился господин. Жители были обязаны в известные дни приходить к замку и целовать замки, запоры замка и другие грязные обычаи. Видно, что эти повинности не увеличивали ни богатства, ни могущества, ни славы феодального владельца. Какой же их смысл? В них выразился произвол, каприз феодального владельца, который не доволен тем, что имел власть над своими, но хотел унижить их. Ни в одну эпоху историческую мы не видим такого страшного эгоистического развития, кое выражало презрение к подчиненным. Особенное почетное право феодального владельца состояло в том, что он имел свою виселицу перед замком. Поборы с крестьян определялись его собственной волею. Он не только облагал их огромными налогами, но к этому присоединялись еще несколько обстоятельств, коих не найдется нигде в мире, кроме феодального порядка вещей: часто, например, умиравший без близких родственников оставлял имение господину; если после него ничего не оставалось, сборщик подати феодала отсекал руку у трупа и приносил господину. В этом обряде выражается взгляд феодального владельца на своих подданных. Следы этого обычая остались в названии *manus mortua*, *droit de main morte* (мёртвая рука лат., право мертвой руки – франц.). Иностранец, умерший на земле владельца, оставлял собственность свою в пользу последнего. Это сохранилось до 819 года, когда имение поступило уже в казну короля. Каждый владелец, как бы ни были мелки его поместья, брал пошлину с товаров, провозимых по его владениям; даже с самого купца бралась подать. Часто, однако ж, ни купец, ни товары не проезжали через владение и оставались в нём навсегда, поступая в собственность владельца.

Контрольные вопросы/задания:

<p>Знать: правила построения текста в устной и письменной речи</p>	<p>1. 1. Найти слова общеупотребительной или ограниченной сферы употребления</p> <p>2. Назвать научные термины</p> <p>3. Назвать части речи, преобладающие в данном фрагменте</p> <p>4. Привести примеры простых и сложных предложений</p> <p>5. Назвать обособленные члены предложения.</p>
<p>Уметь: использовать языковые средства для в профессиональной деятельности в соответствии с конкретной задачей</p>	<p>1. 1. Проанализировать лексику предлагаемого фрагмента, при необходимости использовать Энциклопедическом словаре.</p> <p>2. 2. Отметить ссылки на исторические документы, на даты, обосновать их использование.</p> <p>3. 3. Проанализировать морфологический уровень текста</p> <p>4. 4. Определить преобладание простых или сложных предложений.</p> <p>5. 5. Охарактеризовать синтаксический уровень текста.</p>

--	--

Описание шкалы оценивания:

Оценка: 5

Нижний порог выполнения задания в процентах: 90

Описание характеристики выполнения знания: Оценка «ОТЛИЧНО» выставляется студенту, правильно выполнившему практическое задание, который показал при ответе на вопросы экзаменационного билета и на дополнительные вопросы, что владеет материалом изученной дисциплины, свободно применяет свои знания для объяснения различных явлений и решения задач.

Оценка: 4

Нижний порог выполнения задания в процентах: 65

Описание характеристики выполнения знания: Оценка «ХОРОШО» выставляется студенту, правильно выполнившему практическое задание и в основном правильно ответившему на вопросы экзаменационного билета и на дополнительные вопросы, но допустившему при этом не принципиальные ошибки.

Оценка: 3

Нижний порог выполнения задания в процентах: 40

Описание характеристики выполнения знания: Оценка «УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО» выставляется студенту, который в ответах на вопросы экзаменационного билета допустил существенные и даже грубые ошибки, но затем исправил их сам, а также не выполнил практическое задание из экзаменационного билета, но либо наметил правильный путь его выполнения, либо по указанию экзаменатора решил другую задачу из того же раздела дисциплины.

Оценка: 2

Описание характеристики выполнения знания: Оценка «НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО» выставляется студенту, который: а) не ответил на вопросы экзаменационного билета и не смог решить, либо наметить правильный путь решения задачи из билета; б) не смог решить, либо наметить правильный путь решения задачи из экзаменационного билета и другой задачи на тот же раздел дисциплины, выданной взамен нее; в) при ответе на дополнительные вопросы обнаружил незнание большого раздела экзаменационной программы.

КМ-4. " Работа с текстом № 2"

Формы реализации: Письменная работа

Тип контрольного мероприятия: Контрольная работа

Вес контрольного мероприятия в БРС: 25

Процедура проведения контрольного мероприятия: Контрольная работа №2 рассчитана на 90 минут (2 академических часа).

Краткое содержание задания:

Задание 1. ПРОЧИТАЙТЕ ФРАГМЕНТ ИЗ РЕЧИ И. С. ТУРГЕНЕВА «ГАМЛЕТ И ДОН КИХОТ», ПРОИЗНЕСЕННОЙ 10 ЯНВАРЯ 1860 Г. НАЙДИТЕ ЛОГИЧЕСКИЕ ФОРМЫ ИЗЛОЖЕНИЯ.

Гамлет – сын короля, убитого родным братом, похитителем престола; отец его выходит из могилы, из «челюстей ада», чтобы поручить ему отомстить за себя, а он колеблется, хитрит с самим собой, тешитя тем, что ругает себя, и, наконец, убивает своего вотчима случайно. (1)

Глубокая психологическая черта, за которую многие, даже умные, но близорукие люди дерзали осуждать Шекспира! (2)

А Дон Кихот, бедный, почти нищий человек, без всяких средств и связей, старый, одинокий, берет на себя исправлять зло и защищать притесненных (совершенно ему чужих) на всем земном шаре. Что нужды, что первая же его попытка освобождения невинности от притеснителя рушится двойной бедою на голову самой невинности... (Мы разумеем ту сцену, когда Дон Кихот избавляет мальчика от побоев его хозяина, который тотчас же после удаления избавителя вдесятеро сильнее наказывает бедняка); что нужды, что, думая иметь дело с вредными великанами, Дон Кихот нападает на полезные ветряные мельницы... (3)

Комическая оболочка этих образов не должна отводить наши глаза от скрытого в них смысла. Кто, жертвуя собою, вздумал бы сперва рассчитывать и взвешивать последствия, всю вероятность пользы своего поступка, тот едва ли способен на самопожертвование. (4)

С Гамлетом ничего подобного случиться не может: ему ли, с его пронизательным, тонким, скептическим умом, ему ли впасть в такую грубую ошибку! Нет, он не будет сражаться с ветряными мельницами, он не верит в великанов... Гамлет не стал бы утверждать, как Дон Кихот, показывая вам и каждому цирюльничий таз, что это есть настоящий волшебный шлем Мамбрина; но мы полагаем, что, если бы сама истина предстала воплощенной перед его глазами, Гамлет не решился бы поручиться, что это точно она, истина... Ведь кто знает, может быть, и истины тоже нет, как великанов. (5)

Мы смеёмся над Дон Кихотом... но, мм. гг., кто из нас может, добросовестно вопросив себя, свои прошедшие, свои настоящие убеждения, кто решится утверждать, что он всегда и во всяком случае различит и различал цирюльничий оловянный таз от волшебного золотого шлема?... Поэтому нам кажется, что главное дело в искренности и силе самого убеждения..., а результат – в руке судеб. Они одни могут показать нам, с призраками ли мы боролись, с действительными ли врагами, и каким оружием мы покрыли наши головы... Наше дело вооружиться и бороться. (6)

... Воображение охотно вызывает перед собою образы обоих современников – поэтов, которые умерли в один и тот же день, 26 апреля 1616 года. Сервантес, вероятно, ничего не знал о Шекспире; но великий трагик в тишине своего Стратфордского дома, куда он удалился за три года до смерти, мог прочесть знаменитый роман, который был уже тогда переведён на английский язык... Картина, достойная кисти живописца-мыслителя: Шекспир, читающий «Дон Кихота»! Счастливы страны, среди которых возникают такие люди, учителя современников и потомков! Неувядаемый лавр, которым увенчивается великий человек, ложится на чело его народа. (7)

ЗАДАНИЕ 2. ФРАГМЕНТ ИЗ ДОКЛАДА ПИСАТЕЛЯ Л. ЛЕОНОВА, ПОСВЯЩЕННОГО 150-ЛЕТИЮ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ А. С. ГРИБОЕДОВА. ДЕДУКЦИЯ ИЛИ ИНДУКЦИЯ В НЁМ ИСПОЛЬЗОВАНА?

Успех этой книги широчайшего общественного анализа был бы невыносим, если бы высоким идейным качествам не соответствовали такие же литературные достоинства. Её архитектура совершенна. Она исполнена отличным, крыловского басенного склада и пушкинской выразительности, стихом. Такой краткости, когда портрет рисуется с полуреплики, у нас не достигал почти никто. Мы с детства прибегаем к формулировкам комедии для определения житейских положений.

Контрольные вопросы/задания:

Знать: правила построения текста в устной и письменной речи	1. 1. 1. Дайте определение логических форм изложения : анализ, синтез, сравнение, обобщение.
---	---

	2. 2. Чем отличается индукция от дедукции?
Уметь: использовать языковые средства для в профессиональной деятельности в соответствии с конкретной задачей	<p>1.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 1. Приведите пример высказывания, которое основано на анализе как логической форме изложения материала. 2. 2. Приведите пример высказывания, которое основано на синтезе как логической форме изложения материала. 3. 3. Приведите пример высказывания, которое основано на сравнении как логической форме изложения материала. 4. 4. Приведите пример высказывания, которое основано на обобщении как логической форме изложения материала. 5. 5. Приведите пример высказывания, которое основано на индукции как логической форме изложения материала. 6. 6. Приведите пример высказывания, которое основано на дедукции как логической форме изложения материала.

Описание шкалы оценивания:

Оценка: 5

Нижний порог выполнения задания в процентах: 90

Описание характеристики выполнения знания: Оценка «ОТЛИЧНО» выставляется студенту, правильно выполнившему практическое задание, который показал при ответе на вопросы экзаменационного билета и на дополнительные вопросы, что владеет материалом изученной дисциплины, свободно применяет свои знания для объяснения различных явлений и решения задач.

Оценка: 4

Нижний порог выполнения задания в процентах: 65

Описание характеристики выполнения знания: Оценка «ХОРОШО» выставляется студенту, правильно выполнившему практическое задание и в основном правильно ответившему на вопросы экзаменационного билета и на дополнительные вопросы, но допустившему при этом непринципиальные ошибки.

Оценка: 3

Нижний порог выполнения задания в процентах: 40

Описание характеристики выполнения знания: Оценка «УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО» выставляется студенту, который в ответах на вопросы экзаменационного билета допустил существенные и даже грубые ошибки, но затем исправил их сам, а также не выполнил практическое задание из экзаменационного билета, но либо наметил правильный путь его выполнения, либо по указанию экзаменатора решил другую задачу из того же раздела дисциплины.

Оценка: 2

Описание характеристики выполнения знания: Оценка «НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО» выставляется студенту, который: а) не ответил на вопросы экзаменационного билета и не смог решить, либо наметить правильный путь решения задачи из билета; б) не смог решить, либо наметить правильный путь решения задачи из экзаменационного билета и другой задачи на тот же раздел дисциплины, выданной взамен нее; в) при ответе на дополнительные вопросы обнаружил незнание большого раздела экзаменационной программы.

СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

5 семестр

Форма промежуточной аттестации: Зачет с оценкой

Пример билета

ЗАЧЕТНЫЙ БИЛЕТ № 1

1. Предмет и задачи дисциплины «Новейшая риторика».
2. «Риторика» Аристотеля.
3. Структура речевого события

Вопрос 1.

Риторика (греч. *rhetorike* «ораторское искусство»), научная дисциплина, изучающая закономерности порождения, передачи и восприятия хорошей речи и качественного текста.

Предмет и задачи риторики. Различия в определении предмета и задач риторики на протяжении ее истории сводились, по сути, к различиям в понимании того, какую именно речь следует считать *хорошей* и *качественной*. Сложились два основных направления.

Первое направление, идущее от Аристотеля, связывало риторику с логикой и предлагало считать хорошей речью *убедительную, эффективную* речь. При этом эффективность тоже сводилась к убедительности, к способности речи завоевать признание (согласие, симпатию, сочувствие) слушателей, заставить их действовать определенным образом. Аристотель определял риторику как «способность находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета».

Второе направление также возникло в Древней Греции. К числу его основателей относят Сократа и некоторых других риториков. Представители этого направления были склонны считать хорошей *богато украшенную, пышную, построенную по канонам эстетики* речь. Убедительность продолжала иметь значение, но была не единственным и не главным критерием оценки речи. Следуя Ф. ван Эмерену, направление в риторике, берущее начало от Аристотеля можно назвать «логическим», а от Сократа – «литературным».

В эпоху эллинизма «литературное» направление укрепилось и вытеснило «логическое» на периферию дидактической и научной риторики. Это произошло, в частности, в связи со снижением роли политического красноречия и повышением роли церемониального, торжественного красноречия после падения демократических форм правления в Греции и в Риме. В Средневековье такое соотношение продолжало сохраняться. На определенном этапе сторонники «литературной» риторики вообще перестали заботиться о том, годятся ли их речи для эффективного убеждения кого-либо.

Соотношение сил изменилось в пользу «логического» направления во второй половине 20 в., когда на смену старой риторике пришла неориторика, или новая риторика. Ее создатели были преимущественно логиками. Они создавали новую дисциплину как теорию практического дискурса. Наиболее весомую часть последней составила теория аргументации. Сферой интереса неориторики вновь была объявлена эффективность воздействия и убедительность речи и текста.

Большинство определений, даваемых риторике различными ее исследователями на протяжении веков, помещают дисциплину в русло одного из двух охарактеризованных направлений. Новые представления о дисциплине отражаются в ряде современных определений риторики.

Определения в русле «логического» направления: искусство правильной речи с целью убеждения; наука о способах убеждения, разнообразных формах преимущественно языкового воздействия на аудиторию, оказываемого с учетом особенностей последней и

в целях получения желаемого эффекта (А.К.Авеличев); наука об условиях и формах эффективной коммуникации (С.И.Гиндин); убеждающая коммуникация (И.Коппершмидт); наука речевых действий.

Определение в русле «литературного» направления: Филологическая дисциплина, изучающая способы построения художественно-выразительной речи, прежде всего, прозаической и устной; близко соприкасается с поэтикой и стилистикой (В.Н.Топоров).

Вопрос 2.

Перу знаменитого Аристотеля принадлежит авторитетный античный трактат «Риторика» (IV в. до н. э.). Этот труд сохранил свое значение до наших дней. Аристотель считал, что «риторика — искусство, соответствующее диалектике», она «способна находить способы убеждения относительно каждого данного предмета». Риторика Аристотеля — это наука и мастерство доказательной речи. Однако, по мнению Аристотеля, для риторики важны далеко не все способы доказательства. То, что убеждает само по себе, то, что очевидно, — не слишком интересно и важно для риторики. Ведь ее дело «не убеждать, но в каждом данном случае находить способы убеждения», т.е., убеждая, делать очевидной скрытую истину и даже показывать неистинное — для того, чтобы знать, как это делается, а также, чтобы уметь опровергнуть, если кто пользуется доказательствами несогласно с истиной». Книги Аристотеля дают представление о том, как строить идеальную, с его точки зрения, речь, — динамичную, логически безупречную и столь же безукоризненную и строгую по форме. Труд Аристотеля обобщил достижения риторики в период политической независимости Эллады и послужил основой большинства позднейших риторических руководств — античных, затем европейских, в том числе и русских.

Для правильного понимания взглядов Аристотеля необходимо учитывать то различие, которое он проводит между аналитикой и диалектикой. Аналитика для него тождественна формальной логике, точнее, теории силлогистических умозаключений. В ней анализируются способы построения правильных силлогизмов и раскрываются ошибки, которые встречаются в такого рода умозаключениях. В диалектике же рассматриваются общие вопросы, связанные с использованием несиллогистических умозаключений, а именно рассуждений по аналогии и индуктивных обобщения. Поскольку заключения таких рассуждений имеют лишь вероятностный, или правдоподобный, характер, то они представляют собой мнения, а не доказательства. Риторика отличается от аналитики и диалектики прежде всего своим прикладным характером, так как она предназначена для того, чтобы убеждать людей в ходе полемики, в публичной речи или судебном споре. Но поскольку наилучшей силой убеждения обладает доказательство, которое изучается в аналитике, то Аристотель считает последнюю теоретической основой риторики.

Вопрос 3.

Итак, основной единицей речевого общения (коммуникации) является речевое событие, которое определяется как некое законченное целое со своей формой, структурой, границами. Лекция, репетиция какого-то мероприятия, конференция и т.д. — все это речевые события. Любое речевое событие складывается из двух составляющих:

1. то, что говорится, сообщается (словесная речь), и то, чем она сопровождается (мимика, жесты и пр.), — поток речевого поведения;
2. условия, обстановка, в которой происходит речевое общение между его участниками. Первая составляющая речевого события — это поток речевого поведения — складывается из:

- 1) собственно слов — «того, что можно записать на бумагу»;
- 2) звучание речи (его акустика): громкости, высоты изменения голоса и т. д.
- 3) значимых движений лица и тела;

4) того, как партнеры, разговаривая с друг другом, используют пространство. Звучащее слово – живучая речь, произносимую в процессе развёртывания речевого события, - в современной лингвистики (и риторике) называют дискурсом (от лат. *discurro, discursum* - рассказывать, излагать, но так же бегать туда сюда; второе значение латинского слова тоже входит в значение современного лингвистического термина «дискурс», который означает не только повествовательную, но и диалог, обмен репликами).

Итак, первая важнейшая составляющая речевого события – это дискурс, сопровождающийся жестово-мимическим поведением.

Процедура проведения

Зачет с оценкой Проводится в устной форме по билетам в виде подготовки и изложения развернутого ответа. Время на подготовку ответа – до 60 минут. Билеты к экзамену формируются в произвольном порядке, но с соблюдением одинаковой средней сложности билета. Каждый билет содержит 2 вопроса из перечня вопросов.

1. Перечень компетенций/индикаторов и контрольных вопросов проверки результатов освоения дисциплины

1. Компетенция/Индикатор: ИД-1_{ук-4} Демонстрирует умение вести обмен деловой информацией в устной и письменной формах на государственном языке

Вопросы, задания

- 1.1. Предмет и задачи дисциплины «Новейшая риторика».
2. Узкое и широкое понимание риторики.
3. Три основные составляющие эффективной речи.
4. Риторический идеал софистов и Сократа.
5. «Риторика» Аристотеля.
6. Ораторское искусство Древнего Рима.
7. Цицерон как мастер красноречия.
8. Риторика в эпоху Средневековья.
9. Риторика в России в XIX – начале XX века.
10. Особенности риторического ренессанса в системе образования США.
11. Характерные особенности разделов дисциплины «Новейшая риторика».
12. Описание речевого события.
13. Речевая ситуация.
14. Характеристика типов речевых актов в зависимости от цели говорящего.
15. Семь основных свойств личности оратора.
16. Развитие ораторского мастерства.
17. Борьба со страхом публичного выступления.
18. Закон гармонизации диалога. Примеры его использования.
19. Закон продвижения и ориентации адресата. Применение в ораторской практике.
20. Закон эмоциональности речи и закон удовольствия. Их практическое значение.
21. Риторический канон.
22. Определение античного риторического канона.
23. Определение топа.
24. Разновидности топов.
25. Определение и виды тропов.
26. Целесообразность применения тропов в речи оратора.

Материалы для проверки остаточных знаний

1. Тест 1.

Ответы:

1. В деловом общении нарушается принцип кооперации, если партнер:
 - выслушивает вас молча, с «каменным» лицом
 - во время беседы произносит реплики «понятно», «допустим», «хорошо» и т.п.
 - говорит кратко, ясно, убедительно
 - выражает свое отношение с помощью жестов и мимики
2. В деловом общении нарушается закон ориентации речи на адресата, если партнер:
 - неоправданно использует термины
 - учитывает возраст, образовательный уровень
 - говорит ясно, точно, доступно
 - заранее продумывает ключевые вопросы
3. Укажите, какое действие не желательно в официальном общении:
 - намеренно не смотреть на партнера, отводить глаза
 - не читать текст, опираться на тезисный план, карточки с цифровым материалом, цитаты и другие материалы
 - произносить речь отчетливо, перед важными мыслями делать паузы
 - быть умеренным в жестикуляции
4. В деловом общении нарушить закон о действенности речи, которая доставляет удовольствие слушателю, может:
 - обращение к собеседнику по фамилии
 - обращение к собеседнику по имени отчеству
 - благозвучность речи, красота мысли
 - подчеркивание значительности партнера
5. В деловых контактах помогает умение распознавать невербальные сигналы.
Укажите ряд, в котором все невербальные сигналы являются проявлением открытости:
 - свободное положение рук, частая доброжелательная улыбка, расстегивание пиджака
 - руки за спиной, взгляд поверх очков
 - скрещение рук на груди, отведение взгляда
 - сцепление пальцев рук, собирание несуществующих ворсинок с одежды.
6. Укажите ряд, в котором все невербальные сигналы являются средством оценки и принятия решения:
 - прижатая к щеке ближе к губам рука, пощипывание переносицы, различные действия с очками
 - передвижение на край стула ближе к столу, прямой заинтересованный взгляд
 - прикосновение пальцами к носу, уголкам губ; отведение взгляда
 - потирание пальцами века, брови; взгляд искоса; уголки губ опущены
7. Укажите, какие стилистические приемы и риторические фигуры использованы в приведенном отрывке презентационной речи:
Мы можем отложить до лучших времен, можем подождать, можем вообще отказаться от этого проекта!
 - градация
 - анафора
 - антитеза
 - гиперболы

Верный ответ: 1. выслушивает вас молча, с «каменным» лицом 2. неоправданно использует термины 3. намеренно не смотреть на партнера, отводить глаза 4. обращение к собеседнику по фамилии 5. свободное положение рук, частая

доброжелательная улыбка, расстегивание пиджака 6. прижатая к щеке ближе к губам рука, пощипывание переносицы, различные действия с очками 7. градация

2. Компетенция/Индикатор: ИД-3ПК-3 Составляет отчеты и представляет результаты выполненной работы

Вопросы, задания

1.Перечень вопросов к зачету:

1. Предмет и задачи дисциплины «Новейшая риторика».
2. Узкое и широкое понимание риторики.
3. Три основные составляющие эффективной речи.
4. Риторический идеал софистов и Сократа.
5. «Риторика» Аристотеля.
6. Ораторское искусство Древнего Рима.
7. Цицерон как мастер красноречия.
8. Риторика в эпоху Средневековья.
9. Риторика в России в XIX – начале XX века.
10. Особенности риторического ренессанса в системе образования США.
11. Характерные особенности разделов дисциплины «Новейшая риторика».
12. Описание речевого события.
13. Речевая ситуация.
14. Характеристика типов речевых актов в зависимости от цели говорящего.
15. Семь основных свойств личности оратора.
16. Развитие ораторского мастерства.
17. Борьба со страхом публичного выступления.
18. Закон гармонизации диалога. Примеры его использования.
19. Закон продвижения и ориентации адресата. Применение в ораторской практике.
20. Закон эмоциональности речи и закон удовольствия. Их практическое значение.
21. Риторический канон.
22. Определение античного риторического канона.
23. Определение топа.
24. Разновидности топов.
25. Определение и виды тропов.
26. Целесообразность применения тропов в речи оратора.
27. Оратория или основы мастерства публичного выступления.
28. Структура публичного выступления.
29. Планирование и тактика эпидейктической речи.
30. Планирование и тактика аргументирующей речи.
31. Общие принципы управления вниманием аудитории.
32. Приемы при подготовке оратора к публичному выступлению.
33. Мимика, жест и движение в речи оратора.
34. Типы и группы жестов. Особенности их применения.
35. Характеристика основных типов беседы.
36. Непродуктивные модели беседы.
37. Сущность деловой коммуникативной ситуации.
38. Типы вопросов в деловой беседе.
39. Этапы деловой беседы.
40. Сущность продуктивного спора.
41. Основные виды аргументов.
42. Структура доказательств.
43. Основные стратегии, тактики и приемы ведения спора.
- 2.1. Оратория или основы мастерства публичного выступления.

2. Структура публичного выступления.
3. Планирование и тактика эпидейктической речи.
4. Планирование и тактика аргументирующей речи.
5. Общие принципы управления вниманием аудитории.
6. Приемы при подготовке оратора к публичному выступлению.
7. Мимика, жест и движение в речи оратора.
8. Типы и группы жестов. Особенности их применения.
9. Характеристика основных типов беседы.
10. Непродуктивные модели беседы.
11. Сущность деловой коммуникативной ситуации.
12. Типы вопросов в деловой беседе.
13. Этапы деловой беседы.
14. Сущность продуктивного спора.
15. Основные виды аргументов.
16. Структура доказательств.
17. Основные стратегии, тактики и приемы ведения спора.

Материалы для проверки остаточных знаний

1. Тест 2.

Ответы:

1. При проведении деловых переговоров не желательно:
 - говорить как можно больше, не давая возразить себе
 - быть кратким, но не экономить при этом на необходимых фактах и аргументах
 - не давать собеседнику «увести» вас от темы
 - склонять собеседника к своей точке зрения, проводя сравнительную оценку всех положений
2. В процессе деловых переговоров вы хотите отстоять свою точку зрения. Какую речевую формулу использовать не желательно:
 - Я с вами категорически не согласен. Я решаю этот вопрос по-другому.
 - Думаю, что стоит обсудить и другие стороны (аспекты) этого вопроса.
 - Может быть, вам будет интересно узнать мнение экспертов по этому вопросу?
 - Я полагаю, что вы согласитесь, что существует и другой вариант решения, который я хотел бы сейчас обсудить с вами
3. В процессе деловых переговоров вы хотите выразить неодобрение, несогласие, отказ. Какую речевую формулу использовать не желательно:
 - Я отказываюсь вести переговоры.
 - Наша точка зрения несколько расходится с вашей.
 - Мы видим решение этой проблемы в несколько ином свете.
 - Мы высоко ценим ваши усилия, но, к сожалению, не можем принять данное предложение.
4. В процессе деловых переговоров вы хотите выразить сомнение и неопределенность. Какую речевую формулу использовать не желательно:
 - Я сомневаюсь в вашей компетенции.
 - Я бы очень просил вас уточнить... поскольку об этом у меня есть прямо противоположная информация.
 - У меня пока не сложилось окончательное мнение по этому поводу.
 - Мне кажется, что это вариант решения несколько преждевременен.
5. В проведении переговоров эффективна стратегия:
 - принципиальная стратегия
 - стратегия жёсткого доминирования
 - стратегия «мягкой уступчивости»
 - конфронтационная стратегия

6. Какую речевую формулу не желательно использовать в конце деловой беседы:

- Пора заканчивать.
- Давайте подведем итоги нашей договоренности.
- Я полагаю, что проблему можно считать решенной.
- Позвольте мне от имени нашей фирмы поблагодарить вас за участие в сегодняшнем обсуждении и выразить надежду на дальнейшее сотрудничество с вами.

7. При подготовке к презентации особенно важно соблюдать:

- принцип последовательности
- принцип уместности
- принцип разнообразия
- принцип обращения

8. Определите, что не относится к теоретической подготовке презентации.

- место проведения презентации
- развернутый план
- конспект
- тезисы

Верный ответ: 1. говорить как можно больше, не давая возразить себе 2. Я с вами категорически не согласен. Я решаю этот вопрос по-другому. 3. Я отказываюсь вести переговоры. 4. Я сомневаюсь в вашей компетенции. 5. стратегия «мягкой уступчивости» 6. Пора заканчивать. 7. принцип последовательности 8. место проведения презентации

II. Описание шкалы оценивания

Оценка: 5

Нижний порог выполнения задания в процентах: 70

Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена в рамках "продвинутого" уровня. Ответы даны верно, четко сформулированные особенности практических решений

Оценка: 4

Нижний порог выполнения задания в процентах: 60

Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена в рамках "базового" уровня. Большинство ответов даны верно. В части материала есть незначительные недостатки

Оценка: 3

Нижний порог выполнения задания в процентах: 50

Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена в рамках "порогового" уровня. Основная часть задания выполнена верно. на вопросы углубленного уровня

Оценка: 2

Описание характеристики выполнения знания: Работа не выполнена или выполнена преимущественно неправильно

III. Правила выставления итоговой оценки по курсу