

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Смирнов Сергей Николаевич  
Должность: врио ректора  
Дата подписания: 22.09.2022 16:27:15  
Уникальный программный ключ:  
69e375c64f7e975d4e8830e7b4fcc2ad1bf35f08

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет»



«УТВЕРЖДАЮ»

Руководитель ООП

*Васильева Е.Н.* Васильева Е.Н.

31.08.2021

Рабочая программа дисциплины (с аннотацией)

Полемическое искусство

Направление подготовки

41.03.05 Международные отношения

Профиль подготовки

Международные отношения и дипломатия

Для студентов 3 курса очной формы обучения

Составитель: Сафонов Глеб Валерьевич

Тверь, 2021

## **I. Аннотация**

### **1. Наименование дисциплины (или модуля) в соответствии с учебным планом**

Полемическое искусство

### **2. Цель и задачи дисциплины (или модуля)**

**Целью** освоения дисциплины является освоение следующих компетенций:

- ПК-3 Владение техниками установления профессиональных контактов и развития профессионального общения, в том числе на иностранных языках
- ПК-5 Способность исполнять поручения руководителей в рамках профессиональных обязанностей на базе полученных знаний и навыков
- ПК-11 Способность владеть навыками публичных выступлений, как перед российской, так и перед зарубежной аудиторией

### **3. Место дисциплины (или модуля) в структуре ООП**

Дисциплина входит в вариативную часть учебного плана, является курсом по выбору, позволяет студентам овладеть знаниями, умениями и навыками в сфере полемического искусства.

Курс непосредственно связан с предметами лингвистического плана («Русский язык», «Русский язык как иностранный», «Основы стилистики и культуры речи», «Риторика» и т.д.), является базовым для формирования компетенций в деловой сфере, что связывает его с курсами «Теория и история дипломатии», «Международные конфликты в 21 веке», «Связи с общественностью», «Психология делового общения», «Подготовка и ведение переговоров» и др.

### **4. Объем дисциплины (или модуля):**

3 зачетные единицы, 108 академических часов, в том числе

**контактная работа:** лекции 18 часов, **самостоятельная работа:** 90 часов.

### **5. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (или модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

| <b>Планируемые результаты освоения образовательной программы (формируемые компетенции)</b>                        | <b>Планируемые результаты обучения по дисциплине (или модулю)</b>                                                                                                                                                             |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ПК-3 Владение техниками установления профессиональных контактов и развития профессионального общения, в том числе | Уметь:<br>- вести деловую переписку на русском и иностранном языке.<br>Знать:<br>- основные виды международных и российских документов и техник установления профессиональных контактов и развития профессионального общения. |

|                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| на иностранных языках                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| ПК-5 Способность исполнять поручения руководителей в рамках профессиональных обязанностей на базе полученных знаний и навыков | <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- исполнять поручения руководителей в рамках профессиональных обязанностей на базе полученных знаний и навыков;</li> <li>- проявлять профессиональную инициативу.</li> </ul> <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основные нормативные правовые документы в сфере профессиональной деятельности;</li> <li>- особенности групповой динамики, лидерства, методы организации командной работы.</li> </ul> |
| ПК-11 Способность владеть навыками публичных выступлений, как перед российской, так и перед зарубежной аудиторией             | <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками аргументации, построения тезисов и аргументов</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

**6. Форма промежуточной аттестации зачет.**

**7. Язык преподавания русский.**

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

**1. Для студентов очной формы обучения**

*Введение*

Спор – как норма нашей жизни. Проблема цивилизованного подхода к практике ведения спора. Значение полемического искусства в деловом общении и взаимодействии, специфика его применения в дипломатических переговорах. «Белая» и «чёрная» риторика.

*Раздел 1. Понятие спора, его сущность и разновидности*

Спор, его цель и его разновидности: дискуссия, полемика, диспут. Спор и обсуждение проблемы. Разновидности публичного обсуждения проблемы: дебаты и прения. Дискуссия и полемика: сходство и различие. Формы дискуссии, её структура и порядок проведения.

Полемика и полемическая ситуация. Основные типы полемических ситуаций: познавательная полемика, состязательная полемика, учебная полемика. Смешанные типы полемических ситуаций. Регламент полемики. Типы полемических ситуаций по степени регламентированности: «формализованная полемика», «регламентированная полемика», «свободная полемика». Участники полемики: субъект против субъекта, субъект против виртуального субъекта, субъект против себя. Условия рационального построения спора. Алгоритм выработки общего поля аргументации.

## *Раздел 2. Основные стратегии спора*

Классификация споров по цели. Конструктивная, конфликтная, деструктивная и конфликтная продуктивная стратегии спора. Ситуации завершения спора: «компромисс», «чистая победа», «сотрудничество» и его варианты, «разрыв дипломатических отношений».

Принципы конструктивного ведения спора: принцип равной безопасности, принцип децентрической направленности, принцип адекватности того, что воспринято, тому, что сказано. Проблема согласованного понимания в полемике. Индивидуальный смысловой контекст как источником понимания. Слушание как один из важнейших компонентов спора.

## *Раздел 3. Доказательство в полемике*

Общая структура доказательства: тезис, аргумент, демонстрация. Основные требования к формулировке тезиса. Логическая форма тезиса. Субъект, квантор и модальность тезиса. Понятие, его содержание и объём. Определение понятия и его правила. Деление понятия и его правила.

Основные требования к аргументам. Логические ошибки при их несоблюдении. Классификация аргументов: логические (рациональные) и психологические (иррациональные). Их функции. Позитивные и негативные аргументы. Сильный и слабый аргумент. Правило подготовки сильного аргумента. Индивидуальный подход к аргументации. Прямой и косвенный способы расположения аргументов. Понятие «не-аргументация». Классификация аргументации в зависимости от расположения аргументов: восходящая, нисходящая, односторонняя, двусторонняя, смешанная (комбинированная) аргументация.

Правила убеждения собеседника: первое правило (правило Гомера), второе правило (правило Сократа), третье правило (правило Паскаля).

Способы демонстрации: дедуктивное умозаключение, индуктивное умозаключение, аналогия. Виды распространённой аналогии: аналогия, устремлённая в прошлое, аналогия, устремлённая в будущее. Аналогия и стереотип.

Основные приёмы полемических рассуждений и условия их применения.

## *Раздел 4. Опровержение точки зрения оппонента*

Алгоритм критики доказательства. Способы опровержения точки зрения оппонента: опровержение тезиса, критика аргументов, показ несостоятельности демонстрации.

Критика тезиса. Логическая диверсия и её разновидности: подмена, расширение, сужение и искажение тезиса. Перевод спора на противоречия в доказательствах оппонента. Сознательное ослабление или усиление тезиса.

Потеря тезиса и её причины. Соккрытие тезиса. Оттягивание возражения. Наведение на ложный след. Создание фиктивной точки зрения («соломенное чучело»).

### *Раздел 5. Критика аргументов и демонстрации*

Основные приёмы критики аргументов: выявление источника информации, изобличение сомнительных авторитетов, апелляции к фактам, контрастное сопоставление, указание на умолчание, приведение контраргументов.

Логическая ошибка «необоснованный аргумент» и её разновидности: «ложный аргумент», «усечённое цитирование» («фехтование цитатой»), «псевдоаксиоматический аргумент».

Критика демонстрации. Опровержение демонстрации и его приёмы: конкретно-исторический анализ, авторский комментарий высказываний, анализ очевидной (а по существу несостоятельной) аналогии, разбор индукции (мысленная операция наведения), разбор дедукции (мысленная операция выведения), «раскручивание» фальсификаций, выявление подмены понятия, показ мнимого следствия, построенного на домыслах и предположениях. Роль логической связи между тезисом и аргументами при критике демонстрации. «Мнимое следование» и поспешное обобщение (аналогия как псевдодоказательство). Приведение неуместных доводов. Приравнивание условного к безусловному. Появление смысловой связи: «после этого» значит «по причине этого». «Порочный круг» («круг в доказательстве»).

### *Раздел 6. Полемические приёмы и уловки*

Чёрная риторика и понятие уловки. Психологические и логико-речевые уловки. Доводы к человеку и доводы к аудитории. Прямые и косвенные нападки на личность оппонента.

Виды психологических уловок: «подмазывание» аргумента, ставка на ложный стыд («ошибка популизма»), уклонение от обязанности доказательства своей позиции, «карманный» аргумент, ставка на возраст, приклеивание ярлыков, «бабий (дамский) аргумент», «довод к городовому», «палочные» доводы, указание на противоречие между словом и делом. Способы их отражения.

Виды логико-речевых уловок: сведение к абсурду, «бумеранг», подхват реплики, атака вопросами, переложение бремени доказывания на оппонента, «кунктация», обструкция, «уловка Фомы», отвод истинного и важного довода в качестве ложного, «ошарашивание», «чтение в сердцах», «адвокатская» уловка, «двойная бухгалтерия», истолкование очевидно негативного в благоприятном и выгодном свете, «свинский» аргумент, «скользкие склоны», «соломенное чучело».

Варианты поведения при использовании оппонентом уловок: вариант Шопенгауэра, уступка, тактичное указание на нарушение логики.

Софизмы и их опровержение. Типология каверзных вопросов: некорректные вопросы, вопросы с ложными или бессмысленными альтернативами, «множественный вопрос», отвлечённые вопросы, принудительно-блокирующие вопросы. Профессиональная гибкая реакция на вопросы.

Приёмы нейтрализации каверзных вопросов: контрвопрос, разбивка одного вопроса на части, оценка/интерпретация/замена вопроса, переадресовка, отложенный ответ, предвидение вопроса. Алгоритм конструктивного общения в споре.

Пресечение словесной агрессии. Дискредитирующие реплики и реакция на них. Ответы с логическим смещением. «Вербальная крышка».

### *Раздел 7. Спор в различных ситуациях.*

Особенности спора на публике. Способы обретения доверия у аудитории. Основные аспекты спора в электронном формате сообщений. Спор с различными возрастными группами.

| Учебная программа –<br>наименование разделов и тем                                                                        | Всего<br>(час.) | Контактная работа (час.) |                                           | Самостоятельная<br>работа (час.) |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|--------------------------|-------------------------------------------|----------------------------------|
|                                                                                                                           |                 | Лекции                   | Практические<br>(лабораторные)<br>занятия |                                  |
| <b>1. Введение</b>                                                                                                        |                 |                          |                                           |                                  |
| «Белая» и «чёрная» риторика                                                                                               | 1               | 1                        |                                           |                                  |
| <b>2. Понятие спора, его<br/>сущность и разновидности</b>                                                                 |                 |                          |                                           |                                  |
| 2.1. Спор, его цель и его<br>разновидности                                                                                | 6               | 1                        |                                           | 5                                |
| 2.2. Основные типы<br>полемиических ситуаций и<br>участники полемики                                                      | 6               | 1                        |                                           | 5                                |
| <b>3. Основные стратегии спора</b>                                                                                        |                 |                          |                                           |                                  |
| 3.1. Классификация, стратегия<br>и ситуации завершения спора                                                              | 5               |                          |                                           | 5                                |
| 3.2. Принципы<br>конструктивного ведения спора<br>и проблема согласованного<br>понимания в полемике                       | 11              | 1                        |                                           | 10                               |
| <b>4. Доказательство в полемике</b>                                                                                       |                 |                          |                                           |                                  |
| 4.1. Общая структура<br>доказательства: тезис,<br>аргумент, демонстрация.<br>Основные требования к<br>формулировке тезиса | 6               | 1                        |                                           | 5                                |
| 4.2. Основные требования к<br>аргументам и их<br>классификация                                                            | 6               | 1                        |                                           | 5                                |
| 4.3. Способы демонстрации                                                                                                 | 5               |                          |                                           | 5                                |

|                                                                       |     |    |  |    |
|-----------------------------------------------------------------------|-----|----|--|----|
| 4.4. Основные приёмы полемических рассуждений и условия их применения | 12  | 2  |  | 10 |
| <b>5. Опровержение точки зрения оппонента</b>                         |     |    |  |    |
| 5.1. Способы опровержения точки зрения оппонента                      | 6   | 1  |  | 5  |
| 5.2. Критика тезиса. Логическая диверсия и её разновидности           | 6   | 1  |  | 5  |
| <b>6. Критика аргументов и демонстрации</b>                           |     |    |  |    |
| 6.1. Основные приёмы критики аргументов                               | 6   | 1  |  | 5  |
| 6.2. Опровержение демонстрации и его приёмы                           | 6   | 1  |  | 5  |
| <b>7. Полемические приёмы и уловки</b>                                |     |    |  |    |
| 7.1. Виды психологических уловок и способы их отражения               | 11  | 1  |  | 10 |
| 7.2. Виды логико-речевых уловок и способы их отражения                | 6   | 1  |  | 5  |
| 7.3. Софизмы и их опровержение                                        | 1   | 1  |  |    |
| 7.4. Каверзные вопросы, их типология и приёмы нейтрализации           | 6   | 1  |  | 5  |
| 7.5. Способы пресечения словесной агрессии                            | 6   | 1  |  | 5  |
| <b>8. Спор в различных ситуациях</b>                                  | 6   | 1  |  | 5  |
| ИТОГО                                                                 | 108 | 18 |  | 90 |

### **III. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (или модулю)**

Пример тестов для самоконтроля:

Когда возник спор?

Какой греческий мыслитель пытался спровоцировать спор, чтобы выявить заблуждения соотечественников?

Какой древнегреческий ученый записывал свои мысли в форме диалогов?

Какие выдающиеся личности, мыслители внесли свой вклад в теорию и практику спора в России?

Спор. Что это такое? Дайте определение следующим видам спора: дебаты, прения.

Расскажите, что такое аподиктический и эристический спор. Укажите основные их характеристики.

Приведите пример научного спора (или спора в художественной литературе).

Опишите его по следующей схеме: укажите участников спора, опишите контекст (когда произошел, что стало предпосылкой и т.д.), охарактеризуйте спор по цели, форме проведения и количеству участников.

Практические задания по отработке правила «КПД».

Отреагируйте на следующие выпады:

1. Думаете, мы в это поверим?
2. И каким образом это подвинет дело?
3. А сейчас не будьте таким восприимчивым и не делайте обиженного вида!
4. Заголовок в официальном письме у вас, похоже, единственное, что имеет хоть какое-то отношение к слову «голова»?
5. Вы не можете предложить решения!
6. Решение-то у вас есть, но нет ли у вас еще одного, которое бы подходило к обозначенной проблеме?
7. Мои комплименты: эту неудачную попытку вы не могли не предпринять!
8. Если бы не существовало таких дураков, как вы, то умные в нашей команде не имели бы шансов на успех!
9. Судя по вашему предложению, понятие команды означает для нас: «Пусть другие займутся этим»?
10. И часть вы сами себе ставите палки в колеса?
11. Почему вы меня вынуждаете ломать над этим голову?
12. Скажите, это единственная точка зрения, о которой вы хотите сообщить в своем докладе?
13. Ну что ж, коллеги, все ясно, в борьбе полов уклонистов нет, это только что убедительно доказала наша коллега!
14. Вам следует послушать себя со стороны!

#### IV. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (или модулю)

**1. Типовые контрольные задания для проверки уровня сформированности компетенции 1 ПК-3 Владение техниками установления профессиональных контактов и развития профессионального общения, в том числе на иностранных языках**

| Этап формирования компетенции, в котором участвует дисциплина                        | Типовые контрольные задания для оценки знаний, умений, навыков (2-3 примера)                                                                                                                                                                                        | Показатели и критерии оценивания компетенции, шкала оценивания                                                                                                                                                                            |
|--------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Базовый, уметь:<br/>- вести деловую переписку на русском и иностранном языке.</p> | <p>1. Составить письмо (часть полемики в электронном виде – согласование договора) на русском языке.<br/>2. Составить письмо (часть полемики в электронном виде – согласование договора) на английском языке с учетом всех обязательных компонентов такого рода</p> | <p>Студент демонстрирует высокий уровень умения вести деловую переписку на русском и иностранном языке – 2 балла<br/>Студент демонстрирует достаточный уровень умения вести деловую переписку на русском и иностранном языке – 1 балл</p> |



|                                                                                                                                                                        |                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                        | писем.                                                                                                              | Студент демонстрирует низкий уровень умения вести деловую переписку на русском и иностранном языке – 0 баллов                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Базовый, <b>знать:</b><br>- основные виды международных и российских документов и техник установления профессиональных контактов и развития профессионального общения. | 1. Перечислить особенности аргументации в споре.<br>2. Перечислите основные принципы конструктивного ведения спора. | Студент демонстрирует высокий уровень знаний основных видов международных и российских документов и техник установления профессиональных контактов и развития профессионального общения – 1 балл<br>Студент демонстрирует низкий уровень знаний основных видов международных и российских документов и техник установления профессиональных контактов и развития профессионального общения – 1 балл |

**2. Типовые контрольные задания для проверки уровня сформированности компетенции 2 ПК-5 *Способность исполнять поручения руководителей в рамках профессиональных обязанностей на базе полученных знаний и навыков***

| <b>Этап формирования компетенции, в котором участвует дисциплина</b>                                                                                                                 | <b>Типовые контрольные задания для оценки знаний, умений, навыков (2-3 примера)</b>                                                | <b>Показатели и критерии оценивания компетенции, шкала оценивания</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Базовый, <b>уметь</b><br>- исполнять поручения руководителей в рамках профессиональных обязанностей на базе полученных знаний и навыков;<br>- проявлять профессиональную инициативу. | 1. Выполнить упражнения по отработке правила КПД.<br>2. Предложить тему для финальной дискуссии по курсу «Полемическое искусство». | Студент демонстрирует высокий уровень умений исполнять поручения руководителей в рамках профессиональных обязанностей на базе полученных знаний и навыков; проявлять профессиональную инициативу – 2 балла<br>Студент демонстрирует достаточный уровень умений исполнять поручения руководителей в рамках профессиональных обязанностей на базе полученных знаний и навыков; проявлять |

|                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                       | <p>профессиональную инициативу – 1 балл</p> <p>Студент демонстрирует низкий уровень умений исполнять поручения руководителей в рамках профессиональных обязанностей на базе полученных знаний и навыков; проявлять профессиональную инициативу – 0 баллов</p>                                                                                                                                                                                              |
| <p><b>Базовый, знать:</b></p> <p>- основные нормативные правовые документы в сфере профессиональной деятельности;</p> <p>- особенности групповой динамики, лидерства, методы организации командной работы.</p> | <p>1. Рассказать об особенностях правила КПД как способа удержания лидирующей позиции в полемике.</p> <p>2. Перечислите основные способы установления лидирующей позиции в споре.</p> | <p>Студент демонстрирует высокий уровень знаний основных нормативных правовых документов в сфере профессиональной деятельности; особенностей групповой динамики, лидерства, методы организации командной работы – 1 балл</p> <p>Студент демонстрирует низкий уровень знаний основных нормативных правовых документов в сфере профессиональной деятельности; особенностей групповой динамики, лидерства, методы организации командной работы – 0 баллов</p> |

**3. Типовые контрольные задания для проверки уровня сформированности компетенции 3 ПК-11 Способность владеть навыками публичных выступлений, как перед российской, так и перед зарубежной аудиторией**

| <b>Этап формирования компетенции, в котором участвует дисциплина</b>                                | <b>Типовые контрольные задания для оценки знаний, умений, навыков (2-3 примера)</b>                                                               | <b>Показатели и критерии оценивания компетенции, шкала оценивания</b>                                                                                                                                                                                    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>Продвинутый, владеть:</b></p> <p>- навыками аргументации, построения тезисов и аргументов</p> | <p>1. Сформулировать тезис своего сообщения на прошлой Модели ООН.</p> <p>2. Построить аргументацию своего тезиса с учетом полученных знаний.</p> | <p>Студент демонстрирует высокий уровень владения навыками аргументации, построения тезисов и аргументов – 3 балла</p> <p>Студент демонстрирует достаточно высокий уровень владения навыками аргументации, построения тезисов и аргументов – 2 балла</p> |

|  |  |                                                                                                                    |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | Студент демонстрирует достаточный уровень владения навыками аргументации, построения тезисов и аргументов – 1 балл |
|  |  | Студент демонстрирует низкий уровень владения навыками аргументации, построения тезисов и аргументов – 0 баллов    |

## **V. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (или модуля)**

### **а) Основная литература:**

1. Культура речевого общения : учебное пособие / Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Кемеровский государственный университет», Кафедра стилистики и риторики ; под общ. ред. А.Г. Антипова и др. - Кемерово : Кемеровский государственный университет, 2014. - 382 с. : ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-8353-1727-1 ; То же [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=278489](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=278489)
2. Решетникова Е.В. Деловая риторика [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Решетникова Е.В.— Электрон. текстовые данные.— Новосибирск: Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики, 2014.— 101 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/45465>.— ЭБС «IPRbooks»
3. Рузавин Г.И. Основы логики и аргументации : учебное пособие / Г.И. Рузавин. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 320 с. - (Cogito ergo sum). - ISBN 978-5-238-01264-3 ; То же [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=116638](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=116638)
4. Кузнецов И.Н. Риторика, или Ораторское искусство : учебное пособие / И.Н. Кузнецов. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 431 с. - Библиогр. в кн. - ISBN 5-238-00696-9 ; То же [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=117680](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=117680)

## **VI. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (или модуля)**

1. Электронная библиотека ЮРАЙТ <https://biblio-online.ru/>
2. Электронно-библиотечная система IPRbooks <http://www.iprbookshop.ru/>
3. База данных Web of science  
[http://apps.webofknowledge.com/WOS\\_GeneralSearch\\_input.do;jsessionid=8C7D9EC281BBB8F7EBE50BECF4859213?product=WOS&search\\_mode=GeneralSearch&SID=F6WxQi5dRF9ldaj2yd4&preferencesSaved=](http://apps.webofknowledge.com/WOS_GeneralSearch_input.do;jsessionid=8C7D9EC281BBB8F7EBE50BECF4859213?product=WOS&search_mode=GeneralSearch&SID=F6WxQi5dRF9ldaj2yd4&preferencesSaved=)

4. Электронно-библиотечная система издательства «Лань»  
<https://e.lanbook.com/>
5. Электронно-библиотечная система «Знаниум» <http://www.znanium.com/>
6. Электронная коллекция книг Оксфордского Российского фонда  
<http://www.mylibrary.com/browse/open.asp>
7. Электронная библиотека РГБ <http://diss.rsl.ru/>
8. Научная электронная библиотека <http://elibrary.ru/>

## **VII. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (или модуля)**

Обязательным условием успешного изучения дисциплины является самостоятельная работа бакалавров вне аудитории. Бакалавры должны работать с рекомендованными источниками информации, находить в них ответы на контрольные вопросы, подготовленные преподавателем к каждому занятию, готовиться к обсуждениям проблемных вопросов дисциплины на практических занятиях, выполнять индивидуальные задания. Индивидуальные задания включают написание рецензий на научные статьи, подготовку научного доклада или эссе по заданной теме и презентации полученных результатов.

### **Требования к рейтинг-контролю.**

Итоговая аттестация по дисциплине – зачет.

Согласно Положению о рейтинговой системе обучения студентов ТвГУ максимальная сумма баллов по учебной дисциплине, заканчивающейся зачетом, по итогам семестра составляет 100 баллов. Студенту, набравшему 50 баллов и выше по итогам работы в семестре, в экзаменационной ведомости и зачетной книжке выставляется оценка «зачтено». Студент, набравший от 20 до 49 баллов включительно, сдает зачет в последнюю неделю семестра по данной дисциплине. Студенту, набравшему меньше 20 баллов, в экзаменационной ведомости выставляется оценка «незачтено». Данному студенту разрешается передача зачета по направлению деканата на последней неделе семестра.

## **VIII. Перечень педагогических и информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (или модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (по необходимости)**

Проблемная лекция, ролевая игра, практические задания, мастер-класс, интеллектуальный тренинг, упражнения.

## **IX. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Учебная аудитория с мультимедийной установкой, компьютерный класс, научная библиотека ТвГУ, Kaspersky Endpoint Security 10 для Windows Microsoft Office профессиональный плюс 2013, MS Windows 10 Enterprise.

#### **Х. Сведения об обновлении рабочей программы дисциплины**

| <b>№п.п.</b> | <b>Обновленный раздел рабочей программы дисциплины (или модуля)</b> | <b>Описание внесенных изменений</b> | <b>Дата и протокол заседания кафедры, утвердившего изменения</b> |
|--------------|---------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|------------------------------------------------------------------|
| 1.           | Обновление списка литературы                                        | Уточнены                            | 31.08.2017 протокол №1 заседания кафедры международных отношений |
| 2.           |                                                                     |                                     |                                                                  |