

**Аннотация рабочей программы учебной дисциплины учебного плана по специальности 40.05.01 «Правовое обеспечение национальной безопасности»**

**Аннотация дисциплин вариативной части блока Б.1**

**Б1. В.19 «Юридическая риторика»**

(составитель аннотации – кафедра управления следственными органами и организации правоохранительной деятельности)

Цель изучения дисциплины	Формирование у обучающихся речевой практики сопряженной с подготовкой и оформлением письменных правовых документов, передачей и получением разнообразной информации в устной и письменной форме требующей, точного языкового выражения правовых категорий и понятий.
Содержание дисциплины	<p>Предмет, структура, содержание риторики как науки. Широкое и узкое понимание предмета риторики. Роль слова в искусстве убеждать. Афористика о красноречии, убеждении, качествах речи. Историческая судьба риторики как науки. Классическая риторика и не о риторика.</p> <p>Предмет и задачи изучения риторики в юридических вузах. Общая и частные риторики. Связь риторики с другими науками. Риторика как искусство, её место среди других искусств.</p> <p>Понятие риторики. Становление риторики. Речевая культура в Древнем Китае. Речевая культура в древней Индии. Зарождение риторики в Древней Греции. Роль звучащего слова, высокая оценка ораторского мастерства в древнем мире. Софисты как родоначальники ораторского искусства. Лисий, Тисий, Горгий. Основные черты софистической школы: субъект, объектные отношения с аудиторией, манипуляторский характер общения, релятивизм. Сократ: судьба, сущность учения. Характерные черты сократического учения: субъект, субъектные отношения со слушателями, диалогизм, майевтика, признание абсолютного характера истины. Развитие традиций Сократа в учении Платона. Диалоги «Федр», «Горгий», «Апология Сократа», «Пир». «Риторика» Аристотеля как теоретическое обобщение древнегреческого риторического наследия. Место риторики среди других наук; соотношение с философией; определение риторики как науки «находить способы убеждения относительно данного предмета речи»; классификация родов красноречия; факторы, внушающие доверие к оратору; черты оратора; композиция речей; свойства речи. Ораторская судьба Демосфена.</p> <p>Ораторское искусство в Древнем Риме. Цицерон как политический деятель и выдающийся оратор. Труды «Оратор», «Брут», «Об ораторе». Педагогическая деятельность и «Риторические наставления» Квинтилиана.</p> <p>Развитие риторики в Средние века, эпоху Возрождения, Новое время в Европе. Богословие как основное приложение риторики. Гуманистическая риторика эпохи Возрождения. Афоризм и максима как риторические средства.</p> <p>Особенности древнерусского красноречия. Первые учебники русских авторов. Сущность русского риторического идеала. Основные черты, структура. Роль Ломоносова в развитии русской риторики. Особенности русского коммуникативного поведения. Речевая агрессия: формы и сферы бытования; причины, формы сдерживания; культурно-национальная специфика проявлений.</p>

Понятие манипуляции: психологическое воздействие; скрытое воздействие; воздействие на основе технологий. Язык слов и зрительных образов. Логическое мышление. Стереотипы мышления. Эмоциональное воздействие как предпосылки манипуляции. Манипуляция вниманием. Манипуляция и воздействие на память. Мифы. Индивидуальное сознание и его уязвимые стороны. Манипулятивные приемы. Проблемы информационно-психологической безопасности населения в аспекте манипулятивной риторики.

Понятие технологии в риторике. Понятие пропаганды, основные приемы пропаганды. Пропаганда в коммуникации руководителя. Агитация. Приемы агитации. Опора на негативные эмоции как опора агитации. Понятие НЛП. Суггестия. Приемы внушения. Условия эффективной речевой коммуникации. Нравственные установки участников речевой коммуникации. Принципы кооперации, вежливости, равной безопасности, адекватности восприятия сказанному. Постулаты Аристотеля и максимы Грайса. Механизмы, виды и правила слушания. Слушание в профессиональной деятельности следователя. Невербальные средства общения.

Основные характеристики делового общения. Характерные черты делового общения: высокий уровень регламентированности, строгое соблюдение участниками ролевого амплуа, повышенная ответственность коммуникантов за результат общения. Строгое отношение к использованию речевых средств: запрет на использование табуированных, стилистически и территориально ограниченных слов, владение профессиональной терминологией. Требования к правилам соблюдения делового этикета: внешний вид, пространственное расположение собеседников, позы, жесты, мимика. Акустическая и паралингвистическая характеристика деловой речи. Соблюдение субординационных норм речевого поведения. Психологические основы делового общения: типология темперамента, сенсорная типология, психогеометрическая типология, психологические типы по Юнгу, психологические принципы оказывания влияния на человека.

Виды делового общения: беседа, консультирование, переговоры, презентация, разговор по телефону. Классификация бесед: по сфере применения (бытовая, деловая), по характеру обстановки, в которой обсуждаются деловые вопросы (официальная, неофициальная), по характеру обсуждаемых вопросов (кадровые, дисциплинарные, проблемные, организационные, творческие, приём посетителей).

Беседа при приёме на работу. Беседа при увольнении с работы. Подготовка к беседе. Цель, задачи и принципы организации деловой беседы.

Особенности проведения различных видов деловых бесед. Типы вопросов и их роль в организации деловой беседы. Консультирование как форма делового общения в юридической практике, его этапы. Использование приёмов нейтрализации психологических барьеров, возникающих в процессе консультирования.

Деловые совещания, их типы. Подготовка совещания. Обязанности руководителя совещания и основные правила поведения его участников. Методика номинальной группы. Мозговой штурм. Методика ответов по кругу. Проблема группового мышления. Переговоры, их типы по сфере деятельности, по цели, по характеру взаимо-

отношений между сторонами. Контрольные вопросы для сбора информации об оппоненте. Методика подготовки к деловым переговорам. Основные структурные элементы процесса переговоров. Типы совместных решений. Тактические приёмы, используемые в переговорах. Недостатки при ведении переговоров. Телефонный служебный разговор. Основные требования, предъявляемые к разговору по телефону. Общепринятые правила ведения делового телефонного разговора. Понятие о телефонном этикете. Конфликт в деловом общении. Типология конфликтов. Причины возникновения конфликтов.

Структура конфликта. Динамика конфликта.

Стратегия поведения в конфликтной ситуации. Анализ конкретной ситуации.

Национальные особенности делового общения. Классификация деловых культур по Р.Д. Льюису. Национальные черты деловых людей. Общение в юридической практике как разновидность делового общения. Профессиональная сфера общения юристов: ведение юридических дел, составление юридических документов, участие в судебных разбирательствах, профилактическая работа с населением, консультирование.

Коммуникативные умения и навыки прокурора, адвоката, судьи, следователя, юрисконсульта, нотариуса.

Понятие судебного красноречия. Истории судебного красноречия. Русские судебные ораторы: Ф.Н. Плевако, А.И. Урусов, В.Д. Спасович, П.В. Обнинский, Н.В. Муравьев, А.Ф. Кони, К.К. Арсеньев, С.А. Андреевский, Н.П. Карабчевский. Судебные речи известных юристов советского периода: Р.А. Руденко, Я.С. Киселев, В.И. Царева и др.

Судебная речь как процесс. Характеристика судебной аудитории. Группы, входящие в судебную аудиторию: профессиональные участники процесса (судья, прокурор, адвокат); народные заседатели; присяжные заседатели; представители общественности; иные участники процесса (подсудимый, потерпевший, истец, ответчик, свидетели, эксперты, специалисты); родственники, близкие, друзья подсудимого и потерпевшего; публика.

Этика судебного оратора. Требования к поведению судебного оратора: уважительное и добросовестное отношение к суду; проявление честности, уважения к судебному оппоненту; корректность, выдержанность, толерантность, компетентность, порядочность.

Психологические основы судебного красноречия: установление контакта с составом суда, приёмы взаимодействия с аудиторией; понятие «ораторского страха»; психологический портрет оратора. Педагогические, этико-эстетические основы судебного красноречия.

Особенности судебной речи. Искусство доказывания в состязательном судебном процессе. Предъявление доказательств в судебной речи. Логические основы убедительности судебной речи. Психолого-риторические аспекты убеждения.

Назначение судебной речи. Отличительные черты судебной речи. Советы П. Сергеича в работе «Искусство речи на суде». Состязательность судебных речей.

Убеждающее воздействие судебных речей (прокурора и адво-

ката). Виды судебных речей и их характеристика: прокурорская (обвинительная) речь; общественно-обвинительная речь; адвокатская (защитительная) речь; общественно-защитительная речь; самозащитительная речь обвиняемого. Реплика. Речевое поведение юриста в судебных прениях. Напутственное слово председательствующего в суде присяжных.

Композиция судебной речи. Цели, возможные варианты вступления и заключения обвинительной и защитительной речей. Риторическая характеристика структурных элементов основной части обвинительной речи, которая включает в себя: изложение фактических обстоятельств преступления (фабулу дела); анализ и оценку собранных по делу доказательств; характеристику личностей подсудимого и потерпевшего; обоснование квалификации преступления; соображения о мере наказания; рассмотрение вопросов, связанных с возмещением причинённого преступлением материального ущерба; анализ причин и условий, способствовавших совершению преступления, и предложения по их устранению; анализ смягчающих и отягчающих обстоятельств совершения преступления.

Риторическая характеристика структурных элементов основной части защитительной речи, которая включает в себя: анализ фактических обстоятельств дела; анализ юридической стороны предъявленного обвинения; характеристику личности подсудимого.

Этические основы судебных прений. Композиция судебной речи. Языковые особенности судебной речи.

Приемы и упражнения по развитию речевого голоса, по подготовке речевого аппарата к выступлению. Дыхание и дыхательная гимнастика. Упражнения по артикуляции. Нормы произношения. Дикционный тренинг.

Выразительные средства логической речи: логическая пауза, логическое ударение, мелодика речи, логическая перспектива. Темпоритм. Интонация и знаки препинания.

Выразительность речи. Отношение теоретиков и практиков к выразительной судебной речи. Тропы как средство речевой выразительности. Фигуры речи. Пословицы, крылатые слова, фразеологизмы – средства выразительности.

Спор, полемика, дискуссия, дебаты. Эристика как искусство ведения спора. Характеристика понятия «спор». Классификация споров (дискуссия, диспут, полемика, дебаты, прения). Виды спора по цели, по количеству участников, по форме проведения, по его организованности. Уловки в споре. Опровержение доводов оппонента. Типичные замечания и их нейтрализация. Принципы и правила ведения спора. Аргументация, манипуляция, убеждение, внушение, майевтика. Защита от некорректных собеседников.

Типы вопросов. Умение задавать вопросы и отвечать на них. Вопросно-ответная форма речевой коммуникации. Классификация вопросов. Виды ответов. Вопросно-ответная форма в процессе судопроизводства. Техника медиации, фасилитации, модерации.

Основные правила ведения спора. Умение чётко определить предмет спора. Определённость позиций, взглядов участников спора. Правильность оперирования понятиями в споре. Поведение участников спора. Манера спора Сократа. Национальные обычаи и культурные традиции в споре.

	<p>Доказательство и аргументация в споре. Основные формально-логические законы. Доказательство как логическая операция. Логические ошибки в доказательстве. Доказывание и убеждение. Доводы в споре. Опровержение позиции оппонента. Способы опровержения. Полемические приёмы.</p> <p>Уловки в споре («оттягивание возражения»; неправильный выход из спора, срывание спора, «довод к городовому», «палочные доводы», «чтение в сердцах», инсинуация). Психологические уловки в споре (выведение противника из равновесия; ставка на ложный стыд; «подмазывание аргумента»; внушение; ссылка на возраст, образование, положение; «двойная бухгалтерия»).</p> <p>Логические уловки в споре, или софизмы (увод разговора в сторону, перевод спора на противоречия между словом и делом, перевод вопроса на точку зрения пользы или вреда, смещение времени действия). Уловки, связанные с недобросовестным использованием вопросов и ответов («ошибка многих вопросов», уклонение от поставленных вопросов, ирония над вопросами, «ответ вопросом а вопрос», «ответ в кредит»). Специальные методики защиты от некорректных приёмов ведения спора.</p> <p>Логос, пафос, этос как составные части категории убеждения. Категории «ораторского нрава». Риторические постулаты нравственности речи. Ложь и истина в речи как осуществление нравственного выбора в коммуникации.</p> <p>Основы ораторского мастерства. Основные понятия теории ораторского искусства. Подготовка к выступлениям. Основные способы подготовки к публичному выступлению: экспромт, план – конспект, полный текст, воспроизведение наизусть. Обдумывание выступления. Подготовка конспекта выступления. Выработка уверенности в себе. Психологическая и физическая подготовка к выступлению.</p> <p>Форма и композиция выступления. Общие принципы построения публичного выступления, краткость, последовательность, целенаправленность, усиление, результативность. Структура выступления: вступление (зачин и завязка, её функция и требования, предъявляемые к нему, приёмы захвата внимания), основная часть (изложение плана выступления и аргументация тезиса), заключение (напоминание, обобщение и призыв).</p> <p>Оратор и аудитория. Проблема первого впечатления. Личность оратора.</p> <p>Зрительно воспринимаемые элементы речи: взгляд, внешность, манеры, поза, жесты и мимика. Поведение оратора и аудитории. Организационные трудности выступления. Манера выступления. «Чтение» оратором аудитории. Голос и Управление аудиторией. «Закон края». Регламент.</p> <p>Функциональные разновидности юридической речи. Официально-деловой стиль. Научный стиль. Публицистический стиль. Разговорная речь.</p> <p>Профессиональная юридическая лексика. Фразеологические единицы в речи юриста.</p> <p>Юридические клише и штампы. Требования, предъявляемые к речи юриста: точность речи, правильность речи, понятность речи.</p>
Формируемые компетенции	ОК-7, ОК-10

<p>Наименования дисциплин, необходимых для освоения данной дисциплины</p>	<p>В изучении дисциплины, обучающиеся должны опираться на знания, умения и навыки, полученные в результате освоения следующих дисциплин: «Логика», «Русский язык в деловой документации», «Деловое общение»,</p>
<p>Знания, умения и навыки, получаемые в результате изучения дисциплины</p>	<p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• жанрово-тематическую характеристику речей различных родов (академических, социально-политических, социально-бытовых, духовных);</li> <li>• историю и традиции русского судебного красноречия, правила построения и произнесения обвинительной и защитительной речи;</li> <li>• основные принципы организации устной речи в таких видах делового общения, как беседа, консультирование, совещание, переговоры, телефонный разговор;</li> <li>• логические, психолого-педагогические, этико-эстетические основы ораторского мастерства;</li> <li>• требования, предъявляемые к речи следователя;</li> <li>• условия эффективной речевой коммуникации;</li> <li>• способы убеждения в различных ситуациях делового общения;</li> <li>• правила речевого этикета.</li> </ul> <p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• осознавать собственные цели, мотивы, интенции в различных речевых актах;</li> <li>• находить, отбирать, композиционно выстраивать материал при подготовке к публичному выступлению;</li> <li>• словесно оформлять свою речь с позиций ясности, понятности, чистоты, правильности, логичности, последовательности, богатства языковых средств, образности, выразительности;</li> <li>• эффективно владеть голосом, мимикой, жестами во время публичного выступления и в ситуациях межличностного общения;</li> <li>• взаимодействовать с аудиторией различного типа;</li> <li>• строить своё речевое поведение в соответствии с коммуникативной ситуацией, типом собеседника, собственным имиджем, предупреждая возникновение конфликтных ситуаций;</li> <li>• давать риторический анализ текстов судебных речей классиков, выступлений известных политиков, телеведущих, сокурсников;</li> <li>• владеть основными способами аргументации и приёмами опровержения в полемике;</li> <li>• корректно, в соответствии с правилами речевого этикета, вести себя в различных коммуникативных ситуациях;</li> <li>• распознавать манипулятивное речевое воздействие и достойно реагировать на него.</li> </ul> <p><i>Владеть:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• составления и редактирования текста речи;</li> <li>• публичного выступления перед аудиторией;</li> <li>• эффективного использования невербальных средств общения;</li> <li>• отбора аргументов при отстаивании собственной позиции;</li> <li>• ведения публичной дискуссии;</li> <li>• анализа и самоанализа речевого поведения.</li> </ul>

Используемые инструментальные и программные средства	Образовательные технологии, с использованием интерактивных форм (практические занятия); мультимедийные средства обучения, лицензионное программное обеспечение «Гарант»
Формы промежуточного контроля знаний	Текущий контроль на практических занятиях, тестирование.
Форма итогового контроля знаний	Зачет.