

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ



**Бізнес-риторика**

**робоча програма навчальної дисципліни**

Галузь знань усі  
Спеціальність усі  
Освітній рівень другий (магістерський)  
Освітня програма усі

Статус дисципліни  
Мова викладання, навчання та оцінювання

Вибіркова  
українська

Завідувач кафедри управління  
соціальними комунікаціями

Катерина Ярсько

Харків  
2021

**ЗАТВЕРДЖЕНО**

на засіданні кафедри управління соціальними комунікаціями.

Протокол № 6 від 05.01.2021 р.

Розробник:

Іванова Ірина Борисівна, д. філол. н., професор кафедри управління соціальними комунікаціями

**Лист оновлення та перезатвердження  
робочої програми навчальної дисципліни**

Навчальний рік	Дата засідання кафедри – розробника РПНД	Номер протоколу	Підпис завідувача кафедри

## Анотація навчальної дисципліни

Програма вивчення навчальної дисципліни “Бізнес-риторика” складена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки магістрів спеціальності 061 «Журналістика». “Бізнес-риторика” спрямована на формування особистості та розвиток у неї мовленнєвих навичок та критичного мислення. “Бізнес-риторика” в якості навчального предмета передбачає особистісний підхід до вивчення.

**Метою** викладання даної навчальної дисципліни є формування у студентів теоретичної бази знань з основ бізнес-риторики та практичних навичок ефективної мовленнєвої діяльності в галузі бізнесу; формування системи знань і навичок щодо структурування й ведення публічного виступу; вивчення методик творення комунікативно вдалого повідомлення, організація інформаційного забезпечення, ознайомлення з існуючими у сучасній науковій парадигмі тактиками й стратегій текстотворення; ознайомлення з основами риторики та теорії аргументації.

**Об'єктом** навчальної дисципліни є процеси, пов'язані з формування знань з риторики шляхом оволодіння студентами інформаційно-комунікаційними технологіями.

**Предметом** вивчення навчальної дисципліни є основи риторики, **стрижневі навички** спічрайтинг, активна вербальна комунікація, практичні засоби персуазивної комунікації. Вивчення цієї навчальної дисципліни студент розпочинає, прослухавши навчальні дисципліни гуманітарного та професійного циклів. Теоретико-методичною базою вивчення дисципліни є такі навчальні дисципліни, як: “Філософія”, “Масова комунікація та інформація”, “Практична стилістика та копірайтинг”, “Журналістська етика”. У свою чергу, знання із цієї дисципліни забезпечують успішне засвоєння таких навчальних дисциплін, як: “Антикризові комунікації”, «Риторика», “Журналістська майстерність”, а також виконання тренінгів, міждисциплінарних комплексних курсових робіт, магістерських дипломних робіт, проходження практики. У процесі навчання студенти отримують необхідні знання під час лекційних занять та виконання практичних завдань. Найбільш складні питання винесено на розгляд і обговорення. Також велике значення в процесі вивчення та закріплення знань має самостійна робота студентів.

“Бізнес-риторика” – це навчальна дисципліна, що вивчає стандарти створення, написання та виголошення промови, правила ведення перемовин та ділової комунікації: формування концепції, дотримання баланс думок, правильне визначення контексту висловлювань, прийоми та виверти чорної риторики, маніпулятивні технології, а також ясність, повнота, точність висловлень та інформативність. Вивчення дисципліни сприяє використовувати сучасні досягнення для досягнення успіхів в публічній та бізнес-діяльності, реалізації технологій маніпулятивного впливу, дає можливість володіти та застосовувати в професійній діяльності навички публічного виступу, майстерності ведення перемовин.

### Характеристика навчальної дисципліни

Курс	1М
Семестр	2
Кількість кредитів ECTS	4
Форма підсумкового контролю	Залік

### Структурно-логічна схема вивчення навчальної дисципліни

Пререквізити	Постреквізити
“Практична стилістика та копірайтинг”	Міждисциплінарні комплексні курсові роботи

“Філософія”	Магістерські дипломні роботи
«Управління комунікаційними процесами у бізнес-середовищі»	“Культура та комунікації”

### Компетентності та результати навчання за дисципліною

Компетентності	Результати навчання
Визначення сутності риторичної майстерності та правил успішної бізнес-комунікації	Застосування навичок визначення концепції, стратегії, тактик та стилістичного маркування мовленнєвої діяльності
Оволодіння навичками рефлексії і критичного мислення як психологічних механізмів, які забезпечують саморегуляцію взаємодії в бізнес-середовищі на основі ефективного використання мовленнєвої діяльності	Вміння безпечно та ефективно взаємодіяти з сучасною системою бізнесу, брати участь в бізнес-комунікаціях з урахуванням розвитку інформаційно-комунікаційних технологій
розуміння змісту, базових понять і сутності парадигми медійної культури, її місця в процесі соціальної комунікації	уміння оперувати основними поняттями риторики, розуміння природи й механізмів функціонування успішної мовленнєвої діяльності, а також вміння репрезентувати активну громадянську позицію

### Програма навчальної дисципліни

#### Змістовий модуль 1. Теорія бізнес-риторики.

**Тема 1. Риторика як наука і практична дисципліна.** Риторика як наука і навчальна дисципліна. Визначення та завдання науки. Функції науки: описова, гносеологічна, прогностична. Властивості науки: об'єктивність, впорядкованість, раціональність, всеохватність, інтернаціоналістичність, конвенціональність, уніфікованість, спадкоємність, діахронічність, прискореність, безмежність, непередбаченість та ін. Рівні та процеси інституціоналізації наукового знання.

Основні ознаки науки: наявність власного предмета, теорії, законів. Додаткові ознаки науки. Об'єкт, предмет, структура риторики.

#### Тема 2. Визначення поняття «риторика».

Історичні етапи риторики як наукової дисципліни. Передумови виникнення риторики. Історія, теорія, методологія досліджень комунікативної діяльності. Порівняльний аналіз сучасних концепцій та визначень риторики як науки. Три моделі риторики: метанаука, міждисциплінарна галузь знань, інтегративна наукова дисципліна. Сучасні дискусії щодо статусу та структури, призначення риторики.

#### Тема 3. Основні поняття класичної риторики.

Бізнес-риторика: структурні й змістові розділи. Інвенція, диспозиція, елокуція, елоквенція, меморія й акція.

#### Тема 4. Основні розділи сучасної бізнес-риторики.

Риторика в класичному її розумінні, реалізується в таких основних поняттях, як логос, етос, пафос, топос. Оригінальність і топос у бізнес-риториці.

## **Змістовий модуль 2.**

### **Змістовий модуль 2. Практична риторика як риторика переконливої комунікації**

#### **Тема 5. Два напрями сучасної риторики.**

Риторика міжособистісного спілкування. Принципи співробітництва (кооперації) аудиторії й оратора. Риторика тексту. Риторика міжособистісного спілкування. Методика Г. П. Грайса і Дж. Н. Ліча. Співробітництво в мовленні за кількістю висловлення, за якістю. Правдивість. Принцип увічливості.

#### **Тема 6. Розділи нової риторики.**

Діалектика, «внутрішня протилежність», здатність переконувати вміння вести дискусію або конструктивний діалог. Способи формулювання думки, правильне втілення їх у мовленні. Партнерство й рівність. Діалог - згода. Еристика — техніка й методологія ведення суперечки, дебатів, дискусії. Рабулістика, демагогія.

#### **Тема 7. Аргументативні компоненти в бізнес-риториці.**

Тактовність. Шляхетність. Схвалення. Скромність – мінімальна присутність особистого й хвалебного. Прагнення до згоди, необхідність нейтралізувати конфліктні ситуації. Максима симпатії. Риторика міжособистісного спілкування. Переконавання, згоди співрозмовника. Демагогія – свідоме, перекручене переконавання. Міфологія мислення і мовлення.

#### **Тема 8. Чорна риторика в бізнес-комунікаціях.**

Психологічні й мовні прийоми, методи й інструменти, маніпулювання учасниками комунікації. Теорія мовленнєвого акту й теорія аргументації. Виверти «чорної» риторики. Аргументація в бізнес-риториці.

Перелік практичних (семінарських) / лабораторних занять, а також питань та завдань до самостійної роботи наведено у таблиці "Рейтинг-план навчальної дисципліни".

### **Методи навчання та викладання**

У процесі викладання навчальної дисципліни для активізації навчально-пізнавальної діяльності студентів передбачене застосування як активних, так і інтерактивних навчальних технологій, серед яких: лекції проблемного характеру (тема №1, тема №5), міні-лекції (тема №2), робота в малих групах (тема №8), семінари-дискусії (тема №6), мозкові атаки (тема №2, тема №3), кейс-метод (тема №5, тема №7), презентації (тема №3), метод сценаріїв (тема №4), банки візуального супроводу (тема №2, тема №4). Застосування наведених методів дозволять досягнути такі результатів навчання як: закріпленні теоретичних знань на практиці; підвищенні самооцінки студентів; формуванні здатності ухвалювати самостійні рішення; формуванні здатності до ухвалення колективних рішень

### **Порядок оцінювання результатів навчання**

Система оцінювання сформованих компетентностей у студентів за дисципліною «Бізнес-риторика» враховує види занять, які згідно з програмою навчальної дисципліни передбачають лекційні, семінарські, практичні заняття, а також виконання самостійної роботи. Оцінювання сформованих компетентностей у студентів здійснюється за накопичувальною 100-бальною системою, контрольні заходи включають:

поточний контроль, що здійснюється протягом семестру під час проведення лекційних, практичних, семінарських занять і оцінюється сумою набраних балів (максимальна сума – 100 балів; мінімальна сума, що дозволяє студенту отримати залік, дорівнює 60 балам);

підсумковий/семестровий контроль, що проводиться у формі заліку, залік визначається як сума балів за результатами успішності студента при поточному контролі.

Поточний контроль включає оцінювання студентів під час:

Лекцій – активна робота на парі, що включає реакцію студента на лекційний матеріал у вигляді відповідей на запитання та обговорення проблемних питань за темою. За кожне заняття студент отримує 1 бал.

Практичні та семінарські заняття – активна робота на парі, що включає обговорення лекційного матеріалу, відповіді на запитання, розгляд проблемних ситуацій у рамках теми заняття. За кожне заняття студент отримує 1 бал.

Під час проведення практичних і семінарських занять також використовуються такі форми поточного контролю як:

Есе, що включає розкриття теми, яка сформульована відповідно до проблем, які розглядаються в рамках теми лекції. За кожне заняття студент отримує 5 бали, протягом семестру студенти пишуть два есе, максимальна кількість балів – 10;

Компетентнісно-орієнтоване завдання, що проводиться за темою 4, за темою 7 і за темою 8. Максимальна оцінка за кожне завдання дорівнює 6 балів. Максимальна кількість балів, яку студенти отримують за три компетентнісно-орієнтовані завдання складає 18 балів;

Презентація. Протягом семестру студенти виконують дві презентації: до теми 3 та теми 8. Кожна презентація має максимальну оцінку у 6 балів. Максимальна кількість балів, яку студенти отримують за дві презентації складає 12 балів;

Творче завдання. Протягом семестру студенти виконують шість завдань: до тем 2 – 6, причому за темою 6 виконуються два завдання. Кожне завдання потребує від студента креативного підходу до його виконання, можливість використання відеоконтенту, презентації тощо. Кожне творче завдання має максимальну оцінку в 6 балів. Максимальна кількість балів, яку студенти отримують за п'ять завдань складає 36 балів.

Самостійна робота щодо отримання компетентностей за дисципліною “Бізнес-риторика” включає опрацювання теоретичних основ лекційного матеріалу; виконання домашніх завдань; підготовку до творчих робіт; аналіз конкретної виробничої ситуації; пошук джерел для підготовки презентацій та творчих завдань за заданими темами, а також підготовка до виконання серії промов.

Результат семестрового заліку оцінюється в балах (максимальна кількість – 100 балів, мінімальна кількість, що зараховується, – 60 балів) і проставляється у відповідній графі екзаменаційної "Відомості обліку успішності".

Студента слід вважати атестованим, якщо сума балів, одержаних за результатами підсумкової/семестрової перевірки успішності, дорівнює або перевищує 60.

Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни розраховується з урахуванням балів, отриманих під час поточного контролю за накопичувальною системою. Якщо сумарний результат у балах за семестр складає: "60 і більше балів – зараховано", "59 і менше балів – не зараховано" та заноситься у залікову "Відомість обліку успішності" навчальної дисципліни.

Виставлення підсумкової оцінки здійснюється за шкалою, наведено в таблиці "Шкала оцінювання: національна та ЄКТС".

Форми оцінювання та розподіл балів наведено у таблиці "Рейтинг-план навчальної дисципліни".

### Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	Відмінно	зараховано
82 – 89	B	Добре	
74 – 81	C		
64 – 73	D	Задовільно	
60 – 63	E		
35 – 59	FX	Незадовільно	не зараховано

### Рейтинг-план навчальної дисципліни

Тема	Форми та види навчання		Форми оцінювання	Мак бал
Тема 1. Теорія бізнес-риторики.	<b>Аудиторна робота</b>			
	Лекція	Лекція за питаннями: 1. Поняття риторики; 2. Різні напрями риторики; 3.	Аудиторна групова робота	1
	<b>Самостійна робота</b>			
	Питання та завдання до самостійного опрацювання	Опрацювання лекційного матеріалу. Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою темою		
Тема 2. Визначення поняття «риторика».	<b>Аудиторна робота</b>			
	Лекція	Лекція за питаннями: 1. Риторика як наука та практична дисципліна; 2. Об'єктивність, впорядкованість, раціональність; 3. Підвалини виникнення нової риторики.	Аудиторна групова робота	2
	Практичне заняття	Практичне заняття за темою “Класична риторика та неориторика”	Активна робота на заняттях	1
		Написання есе на тему "Ключові теорії риторики"	Есе	5
		Творче завдання щодо підготовки доповіді або презентації нового проекту. З використанням основних принципів риторики.	Творче завдання	6
	<b>Самостійна робота</b>			
Питання та завдання до	Опрацювання лекційного матеріалу. Пошук, підбір та огляд літературних			

	самостійного опрацювання	джерел за заданою темою.		
		Підготовка до практичного заняття щодо написання есе та виконання творчого завдання щодо підготовки бізнес-доповіді, презентації.		
	<b>Аудиторна робота</b>			
	Лекція	Лекція за питаннями: 1. Види красномовства; 2. Теорія аргументації; 3. Спічрайтинг в бізнесі та політиці.	Аудиторна групова робота	2
	Практичне заняття	Практичне заняття за темою “Основи спічрайтингу”	Активна робота на заняттях	2
		Зробити презентацію на тему: "Відомі оратори. Та їх переможні стратегії"	Презентація	6
		Творче завдання. Створення урочистої промови, промови на проблемну тему.	Творче завдання	6
	<b>Самостійна робота</b>			
	Питання та завдання до самостійного опрацювання	Опрацювання лекційного матеріалу. Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою темою. Підготовка до практичного заняття щодо створення презентації і творчого завдання		
<b>Тема 4. Основні розділи сучасної бізнес-риторики.</b>	<b>Аудиторна робота</b>			
	Лекція	Лекція за питаннями: 1. Основні стандарти якісної промови; 2. Редагування та самоаналіз; 3. Діалог, перемовини.	Аудиторна групова робота	2
	Практичне заняття	Практичне заняття за темою “Еристика”	Активна робота на заняттях	2
		Компетентнісно-орієнтоване завдання щодо особливості ведення діалогу в бізнес-комунікаціях.	Компетентнісно-орієнтоване завдання	6
		Творче завдання: Зробити аналіз успішної промови відомого оратора, бізнесмена, політика	Творче завдання	6
	<b>Самостійна робота</b>			
	Питання та завдання до самостійного опрацювання	Опрацювання лекційного матеріалу. Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою темою. Підготовка до практичного заняття.		
<b>Тема 5. Два напрями сучасної риторики</b>	<b>Аудиторна робота</b>			
	Лекція	Лекція за питаннями: 1. Максими ввічливості; 2. Теорія аргументації; 3. Принципи доброзичливості.	Аудиторна групова робота	1



	Практичне заняття	Практичне заняття за темою “Основні закони комунікації”	Активна робота на заняттях	1	
		Творче завдання: до віднайденого матеріалу на тему “Закони комунікації в управлінській діяльності” додати алгоритм дій та презентувати його.	Творче завдання	6	
	<b><i>Самостійна робота</i></b>				
	Питання та завдання до самостійного опрацювання	Опрацювання лекційного матеріалу. Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою темою.			
		Підготовка до практичного заняття: робота в групах, створення конструктивного діалогу, ефективної презентації досягнень			
<b>Тема 6. Розділи нової риторики.</b>	<b><i>Аудиторна робота</i></b>				
	Лекція	Лекція за питаннями: 1. Технологія створення конструктивної атмосфери; 2. Інструменти управління діалогом; 3. Консенсус, компроміс, конфронтація.	Аудиторна групова робота	2	
	Практичне заняття	Практичне заняття за темою “Прийоми уникнення конфлікту в діловому спілкуванні”	Активна робота на заняттях	2	
		Творче завдання щодо використання принципів ведення конструктивного діалогу	Творче завдання	6	
		Студенти презентують і захищають творче завдання щодо підготовки (промови), яка буде супроводжувати презентацію.	Творче завдання	6	
	<b><i>Самостійна робота</i></b>				
	Питання та завдання до самостійного опрацювання	Опрацювання лекційного матеріалу. Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою темою.			
		Підготовка до практичного заняття щодо виконання творчого завдання щодо використання ефекту психологічного шоку та щодо підготовки сюжетів для новин			
<b>Тема 7. Аргументативні компоненти в бізнес-риториці.</b>	<b><i>Аудиторна робота</i></b>				
	Лекція	Лекція за питаннями: 1. Маніпулятивні техніки в аргументації; 2. Формування паралогічних аргументів в діалозі. (компетентнісно-орієнтоване завдання); 3. Фейк; 4. Маніпуляції в перемовинах.	Аудиторна групова робота	1	
	Практичне заняття	Практичне заняття за темою “Маніпуляція та аргументація: правила ведення діалогу”	Активна робота на заняттях	2	

		Написання есе на тему "Маніпулятивні техніки та маркери маніпуляції в бізнес-перемовинах"	Есе	5
		Компетентнісно-орієнтоване завдання щодо правил ведення дискусії, етиці поведінки в бізнес-комунікації	Компетентнісно-орієнтоване завдання	6
<b><i>Самостійна робота</i></b>				
	Питання та завдання до самостійного опрацювання	Опрацювання лекційного матеріалу. Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою темою.		
		Підготовка до практичного заняття щодо написання промови та виконання компетентнісно-орієнтованого завдання		
<b>Тема 8. Чорна риторика в бізнес-комунікаціях.</b>	<b><i>Аудиторна робота</i></b>			
	Лекція	Лекція за питаннями: 1. Типи паралогічної аргументації; 2. Майстерність ведення діалогу; 3. Конфлікти та способи їх уникнення.	Аудиторна групова робота	1
	Практичне заняття	Практичне заняття за темою "Види аргументації у перемовному процесі"	Активна робота на заняттях	2
		Компетентнісно-орієнтоване завдання. Підготувати приклади ведення ділової бесіди із залученням вивертів чорної риторики»	Компетентнісно-орієнтоване завдання	6
		Презентація на тему "Приклади застосування чорної риторики в бізнес-комунікації" (з обов'язковим посиланням на джерела інформації)	Презентація	6
	<b><i>Самостійна робота</i></b>			
		Питання та завдання до самостійного опрацювання	Опрацювання лекційного матеріалу. Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою темою.	
Підготовка до практичного заняття щодо підготовки презентації та компетентнісно-орієнтованого завдання				

### Рекомендована література

#### Основна

1. Бредермайер К. Чорна риторика. Влада і магія слова = Schwarze Rhetorik. Macht und. – К.: Паблішер, 2018. - 192 с.
2. Іванова І.Б. Риторика: кредитно-модульний курс. – Ростов-Н/Д.: МАРТ, 2010. – 326 с.
3. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика. - К.: Вища школа, 2003. – 311 с.
4. Медіаосвіта та медіаграмотність: підручник / Ред.-упор. В. Ф. Іванов, О. В. Волошенюк; За науковою редакцією В. В. Різуна. – К.: Центр вільної преси, 2012. – 352 с.

5. Рогожкин О. В. Риторика: загальна, судова, оперативна: підруч. для студ. і курсантів юрид. спец.: підруч. для студ. вищ. навч. закл. Донец. юрид. ін-т. – Вид. 2-ге, допов. – Донецьк: Донецький юридичний інститут МВС України, 2012. – 298 с.
6. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: навч. посіб. – К. : Кондор, 2010. – 166 с.

#### **Додаткова**

7. Колотілова Н. А. Риторика: навчальний посібник для студентів вузів. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 231 с.
8. Пономарів О. Д. Українське слово для всіх і для кожного. – К.: Видавництво Либідь, 2015. – 360 с.
9. Ромат Е. В. Реклама. – К.: Дніпро, 2018. - 208 с.
10. Спанатій Л. С. Риторика: навчальний посібник для студентів вузів. – К.: Ін Юре, 2008. – 144 с.
11. Сурин Н. А. Риторика: Курс-Конспект лекцій і контрольні завдання для заочного й дистанційного навчання. - Рига: JUMI, 2005. - 148 с.
12. Хазагеров Г. Г., Корнілова Е. Е. Риторика для ділової людини. - М.: Флінта; 2011. - 134 с.
13. Павлюк Л. С. Риторика, ідеологія, персуазивна комунікація / Л. С. Павлюк. – Львів : ПАІС, 2007. – 168 с.

#### **Інформаційні ресурси в Інтернеті**

14. Директива Європейського Парламенту та Ради Європи 2010/13/ЄС від 10 березня 2010 року “Про узгодження певних положень, визначених законами, підзаконними актами та адміністративними положеннями у державах-членах стосовно надання аудіовізуальних медіа послуг” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cedem.org.ua/library/dyrektyva-uevгореjsкого-parlamentu-ta-rady-uees-2010-13>.

15. Пономарів О. Д. Мовно-стилістичні поради. Режим доступу: [Зміст - Олександр Пономарів \(wikidot.com\)](#)

16. Формування громадсько-політичної поведінки великих груп населення (інформаційно-комунікаційні аспекти) / В. В. Кальниш, Ю. Г. Кальниш. Монографія, 2009 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://sd.net.ua/2012/03/08/povedinka-natovpu.html>.

17. Шостром Э. Человек-манипулятор: внутреннее путешествие от манипуляции к актуализации. Перевод В. Данченко. – К.: PSYLIB, 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://psylib.ukrweb.net/books/shost01/index.htm>.

18. Дуглас С. Манипулирование в деловом общении // Технология дела. – 2012. – №7–8 [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://td.poligrafijaunas.ru/journal/2012/7\\_8-2012/manipulirovanie-v-delovom-obshhenii.html](http://td.poligrafijaunas.ru/journal/2012/7_8-2012/manipulirovanie-v-delovom-obshhenii.html).