

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное учреждение
высшего профессионального образования
"Казанский (Приволжский) федеральный университет"
Институт массовых коммуникаций и социальных наук



УТВЕРЖДАЮ

Проректор
по образовательной деятельности КФУ
Проф. Минзарипов Р.Г.

_____ 20__ г.

Программа дисциплины

Язык политических теорий и дискуссий М2.ДВ.2

Направление подготовки: 031300.68 - Журналистика

Профиль подготовки: Политическая проблематика

Квалификация выпускника: магистр

Форма обучения: очное

Язык обучения: русский

Автор(ы):

Сидельникова Т.Т.

Рецензент(ы):

Бурганова Л.А., Тузиков А.Р.

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий(ая) кафедрой:

Протокол заседания кафедры No ____ от " ____ " _____ 201__ г

Учебно-методическая комиссия Института массовых коммуникаций и социальных наук:

Протокол заседания УМК No ____ от " ____ " _____ 201__ г

Регистрационный No

Казань
2014

Содержание

1. Цели освоения дисциплины
2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы
3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины /модуля
4. Структура и содержание дисциплины/ модуля
5. Образовательные технологии, включая интерактивные формы обучения
6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов
7. Литература
8. Интернет-ресурсы
9. Материально-техническое обеспечение дисциплины/модуля согласно утвержденному учебному плану

Программу дисциплины разработал(а)(и) профессор, д.н. (профессор) Сидельникова Т.Т. кафедра прикладной политологии и связей с общественностью отделение социальных наук , Tatiana.Sidelnikova@kpfu.ru

1. Цели освоения дисциплины

Формирование у студентов системных знаний и ключевых компетенций в контексте языка политических теорий и дискуссий

2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы высшего профессионального образования

Данная учебная дисциплина включена в раздел " М2.ДВ.2 Профессиональный" основной образовательной программы 031300.68 Журналистика и относится к дисциплинам по выбору. Осваивается на 1 курсе, 2 семестр.

Курс "Язык политических теорий и политических дискуссий" относится к числу элективных курсов в подготовке магистров. Для его освоения и усвоения необходимы знания, полученные в курсах "Логика и теория аргументации", "Технологии эффективных коммуникаций", "Русский язык и культура речи", "Основы теории коммуникации", Данный курс может служить базой для формирования праксиологических компетенций и теоретических знаний в различных курсах ПР и коммуникативистики.

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины /модуля

В результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции:

| Шифр компетенции | Расшифровка приобретаемой компетенции |
|---------------------------------------|---|
| ОК -1 (общекультурные компетенции) | владением культурой мышления, способен к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения; |
| ОК-3 (общекультурные компетенции) | готовностью к кооперации с коллегами, работе в коллективе; |
| ОК-11 (общекультурные компетенции) | способностью понимать сущность и значение информации в развитии современного информационного общества, сознавать опасности и угрозы, возникающие в этом процессе, соблюдать основные требования информационной безопасности, в том числе защиты государственной тайны |
| ОК-12 (общекультурные компетенции) | владением основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, имеет навыки работы с компьютером как средством управления информацией |
| ОК-15 (общекультурные компетенции) | способность порождать новые идеи |
| ОК-16 (общекультурные компетенции) | способность осознать основные проблемы своей предметной области, ориентироваться в постановке задачи и определять способ решения проблем |
| ОК-19 (общекультурные компетенции) | умение пользоваться иностранными языками как средством профессионального общения для чтения литературы (общей и профессиональной), работы в сети Интернет и других компьютерных сетях и системах |

В результате освоения дисциплины студент:

1. должен знать:

- основные подходы и теории политического языка, языка политических теорий и дискуссий;
- отличительные свойства различных этапов политической коммуникативистики;
- четкие структурированные и понятные рекомендации в виде теории.

2. должен уметь:

- объективно оценивать значение политических дискуссий в деятельности политического лидера;
- грамотно выстраивать взаимодействие субъектов полемического общения;
- выступать с убеждающей речью
- выстраивать стратегию собственного развития как политического полемиста

3. должен владеть:

- основными приемами политического языка как материализованной языковой формой фиксации политических идей и практики власти
- логическими основами публичной дискуссии;
- способами грамотного поведения в различных типах аудиторий;
- инструментарием установления и поддержания обратной связи с аудиторией;
- приемами корректного ведения спора и способами блокирования некорректного поведения оппонента;
- навыками организации публичных дискуссий в период предвыборных кампаний;
- приемами речевой самообороны как стратегиями минимизации конфликтного поведения в межличностных и публичных коммуникациях.

- применять полученную информацию в профессиональной деятельности, работая в сферах повышенной речевой ответственности

4. Структура и содержание дисциплины/ модуля

Общая трудоемкость дисциплины составляет зачетных(ые) единиц(ы) 108 часа(ов).

Форма промежуточного контроля дисциплины зачет во 2 семестре.

Суммарно по дисциплине можно получить 100 баллов, из них текущая работа оценивается в 50 баллов, итоговая форма контроля - в 50 баллов. Минимальное количество для допуска к зачету 28 баллов.

86 баллов и более - "отлично" (отл.);

71-85 баллов - "хорошо" (хор.);

55-70 баллов - "удовлетворительно" (удов.);

54 балла и менее - "неудовлетворительно" (неуд.).

4.1 Структура и содержание аудиторной работы по дисциплине/ модулю

Тематический план дисциплины/модуля

| N | Раздел Дисциплины/ Модуля | Семестр | Неделя семестра | Виды и часы аудиторной работы, их трудоемкость (в часах) | | | Текущие формы контроля |
|-----|--|---------|--------------------|---|-------------------------|------------------------|-----------------------------|
| | | | | Лекции | Практические занятия | Лабораторные работы | |
| 1. | Тема 1. Социально-политическая риторика как язык политических теорий и дискуссий | 2 | 1 | 2 | 0 | 0 | домашнее задание |
| 2. | Тема 2. Публичный спор в деятельности политического лидера | 2 | 2 | 0 | 2 | 0 | устный опрос |
| 3. | Тема 3. Политический спор: понятие и подходы | 2 | 3 | 2 | 0 | 0 | творческое задание |
| 4. | Тема 4. Субъекты политической дискуссии (оппонент, пропонент, аудитория). | 2 | 4 | 2 | 0 | 0 | домашнее задание |
| 5. | Тема 5. Социально-психологическое обеспечение спора. | 2 | 5-6 | 2 | 2 | 0 | контрольная работа |
| 6. | Тема 6. Логические основы публичной дискуссии. | 2 | 7 | 2 | 0 | 0 | домашнее задание |
| 7. | Тема 7. Вопросы и ответы в публичном споре. | 2 | 8-9 | 2 | 2 | 0 | коллоквиум |
| 8. | Тема 8. Убеждение и манипулирование в дискуссии как стратегии влияния на людей. | 2 | 10-11 | 2 | 2 | 0 | устный опрос |
| 9. | Тема 9. Корректные и некорректные приемы спора. | 2 | 12 | 0 | 2 | 0 | презентация устный опрос |
| 10. | Тема 10. Публичные дискуссии в период предвыборной кампании. | 2 | 13-14 | 2 | 2 | 0 | устный опрос |
| 11. | Тема 11. Юмор в политической дискуссии. | 2 | 15 | 0 | 2 | 0 | устный опрос презентация |
| 12. | Тема 12. Развитие личностного потенциала полемиста. | 2 | 16 | 0 | 2 | 0 | коллоквиум |
| | Тема . Итоговая форма контроля | 2 | | 0 | 0 | 0 | зачет |
| | Итого | | | 16 | 16 | 0 | |

4.2 Содержание дисциплины

Тема 1. Социально-политическая риторика как язык политических теорий и дискуссий **лекционное занятие (2 часа(ов)):**

Социально-политическая риторика как наука о способах убеждения, разнообразных формах вербального и невербального воздействия на различные типы аудиторий целях получения желаемого эффекта. Риторика как искусство и живая практика убедительной и эффективной речи. Взаимосвязь политики и риторики. Риторика как соединение ?науки политической и аналитической? (Аристотель). Социально-политические и общекультурные предпосылки возникновения и развития риторики как политической коммуникации.

Социально-политическое красноречие в тоталитарном и демократическом обществе.

Политический язык как материализованная языковая форма фиксации политических идей и практики власти, в которой одновременно обнаруживается и скрывается (кодируется) их подлинный смысл. Социально-политическая риторика и политический язык. Общее и принципиальные различия. Язык закона, язык увещаний, язык сделок, административный язык. Язык политика и политолога. Символический и грамматический аспекты политической речи. Основные черты политической публичной речи: адресность, массовость, политическая направленность, мобилизующий характер и т.п. Виды социально-политического красноречия: политический доклад (отчетный, юбилейный, обычный), политическая речь, пресс-конференция. Политический спор (дискуссия, дебаты, полемика) как диалоговая форма социально-политического красноречия.

Тема 2. Публичный спор в деятельности политического лидера **практическое занятие (2 часа(ов)):**

Значение публичных выступлений в политической жизни современного общества. Слово как инструмент власти, наиболее эффективное средство влияния лидера на массы. Спор в политической коммуникации: КТО говорит - ЧТО сообщает - КОМУ - С КАКИМ ЭФФЕКТОМ. Политический спор как столкновение мнений, разногласие в точках зрения по какому-либо социально-политическому вопросу. Спор как диалог лидера и масс. Спор как форма политической борьбы. Стратегии политического спора: - соревновательная стратегия (победа одной из сторон и поражение другой); - избегание (нейтральность, изоляция, уход); - приспособление (ориентация на интересы оппонента); - компромисс (примерное равновесие сил при недостаточном доверии друг к другу, чтобы совместно работать над полностью удовлетворяющим решением); - центрирование интересов (удовлетворение стремлений обеих сторон при наличии некоторого уровня доверия друг к другу).

Тема 3. Политический спор: понятие и подходы **лекционное занятие (2 часа(ов)):**

Спор: содержание и сущность. Многофункциональность спора: - спор как форма диалогического общения; - спор как характеристика процесса обсуждения проблемы, как одна из возможных ситуаций аргументации; - спор как способ познания; ? спор как источник формирования убеждений личности; ? спор как фактор формирования политической культуры, толерантности мышления и поведения индивида, демократических ценностей общества. Цели и средства спора. Дебаты, дискуссия, полемика, диспут как разновидности спора. Спор как импровизационная речь. Специфика политического спора. Дискуссия, полемика, эклектика, софистика как соотношение целей и средств спора. Конструктивные и деструктивные цели спора. Эристика как искусство побеждать в споре. Дискуссии ad red (к цели), ad rem (по факту), ad hominem (на толпу, на человека).

Тема 4. Субъекты политической дискуссии (оппонент, проponent, аудитория). **лекционное занятие (2 часа(ов)):**

Пропонент как предлагающий, выдвигающий тезис и оппонент как возражающий участники спора. Классификация участников спора по критерию ?направленность действий?: ?авторитет?, ?эврист?, ?скептик?, ?популист?, ?фанатик? и т.п. Типы политических ораторов по критерию черт характера: ?эмоционально-воодушевленные?, ?рационально-бесстрастные?, ?оратор-?эрудит?, ?оратор здравого смысла?, ?оратор, мыслящий вслух? и т.п. Вербальная деятельность политиков (Типология политических ораторов по Д.Греверу: государственный деятель, демагог, харизматический лидер). Необходимые качества политического полемиста: компетентность, толерантность, психологическая грамотность, высокая политическая и полемическая культура, быстрота реакции, чувство юмора. Роль темперамента оратора в политической дискуссии Политические полемисты в истории и современности. Имидж политического лидера- полемиста (внешность, костюм, поза, жесты, мимика, голос). Стереотипы восприятия оратора аудиторией и их учет в публичном выступлении. Зрители, слушатели как необходимое условие, ?среда? спора. Аудитория как слагаемое успехов или неудач публичной дискуссии. Общая характеристика аудитории: социально-демографические, профессиональные, психологические образовательные составляющие. Особенности дискуссии в молодежной, высокообразованной, смешанной аудитории. Полемика в негативно настроенной аудитории. Адресат речи и причины коммуникативных неудач.

Тема 5. Социально-психологическое обеспечение спора.

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Социально-психологический механизм вербального общения: заражение, подражание, внушение, идентификация. Массовые настроения (социальное недовольство, апатия, страх, эйфория, паника и т.п.) как среда и особенности разворачивания политической дискуссии. Психологические задачи установления и поддержания контакта ?оратор - аудитория?; ?привлечение внимания к информации? (задача на внимание), ?обеспечение адекватного понимания, осмысления информации? (задача на понимание), ?достижение запоминания информации? (задача на запоминание, актуализацию памяти). Психологическое обеспечение эффективности взаимодействия оратора и аудитории: открытость, равенство психологических позиций, проницаемость для иного мнения, возможность проявления инициативы. Психологическая компетентность оратора. Способность к эмпатии. Формирование первого впечатления: техники установления контакта. Пространственно-временная организация общения. Поведение оратора: выход на трибуну, на трибуне, на открытой сцене, за столом президиума, в толпе. Оптимальные варианты расположения оратора и аудитории. Социально-психологическое ?пространство?: типы контактов. Аттракция как процесс формирования расположенности партнера по общению к себе. Использование местоимений ?Я?, ?Мы? в публичной дискуссии политика. Речевая самооборона как стратегия минимизации конфликтного поведения в межличностной и публичной коммуникации Способы развития коммуникативной компетентности оратора. Прикладные психотехнологии психолингвистической компетентности оратора: мета-процедура как передача информации высокой точности, милтон-процедура как передача информации низкой точности. Невербальные каналы общения: поза, жесты, мимика.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Социально-психологический механизм вербального общения: заражение, подражание, внушение, идентификация. Массовые настроения (социальное недовольство, апатия, страх, эйфория, паника и т.п.) как среда и особенности разворачивания политической дискуссии. Психологические задачи установления и поддержания контакта ?оратор - аудитория?; ?привлечение внимания к информации? (задача на внимание), ?обеспечение адекватного понимания, осмысления информации? (задача на понимание), ?достижение запоминания информации? (задача на запоминание, актуализацию памяти). Психологическое обеспечение эффективности взаимодействия оратора и аудитории: открытость, равенство психологических позиций, проницаемость для иного мнения, возможность проявления инициативы. Психологическая компетентность оратора. Способность к эмпатии. Формирование первого впечатления: техники установления контакта. Пространственно-временная организация общения. Поведение оратора: выход на трибуну, на трибуне, на открытой сцене, за столом президиума, в толпе. Оптимальные варианты расположения оратора и аудитории. Социально-психологическое ?пространство?: типы контактов. Аттракция как процесс формирования расположенности партнера по общению к себе. Использование местоимений ?Я?, ?Мы? в публичной дискуссии политика. Речевая самооборона как стратегия минимизации конфликтного поведения в межличностной и публичной коммуникации Способы развития коммуникативной компетентности оратора. Прикладные психотехнологии психолингвистической компетентности оратора: мета-процедура как передача информации высокой точности, милтон-процедура как передача информации низкой точности. Невербальные каналы общения: поза, жесты, мимика.

Тема 6. Логические основы публичной дискуссии.

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Логика как главное средство убеждающего воздействия на аудиторию. Основные логико-композиционные части устного выступления и их функции. Анализ как логическая основа выступления. Законы логики как тождественно истинные выступления и как принципы правильного рассуждения. Закон тождества, закон исключенного третьего закон достаточного основания. Соблюдение требований основных логических законов в публичном выступлении. Логические операции доказательства и опровержения. Тезис, аргументы, демонстрация. Требования к тезису: четкость, неизменность на протяжении доказательства, логическая непротиворечивость. Логические ошибки и борьба с ними. Ложное отождествление, ложные противоречия и противопоставления, ?порочный круг? в доказательстве, ложное обобщение, смешение временной последовательности с причинной обусловленностью, потеря и подмена тезиса и другие логические ошибки. Софизмы и паралогизмы. Понятие о логических парадоксах. Использование техник NLP (Мета-модель) для работы с тезисом: номинализация, неконкретные глаголы, универсальные количественные числительные, некоторые имена существительные и местоимения, сравнение, модальные операторы невозможности и необходимости. Аргументы в публичных дискуссиях: их истинность, достаточность, независимость от тезиса. Характерные признаки спора как возможной ситуации аргументации. Варианты аргументации: возрастающая (убывающая), односторонняя, двусторонняя, многосторонняя аргументация. Контраргументация. Аргументация в спорах ad rem, ad rem, ad hominem. Возможности и границы логического воздействия в споре. Прямое и косвенное доказательство. Виды не прямых (косвенных) доказательств. Опровержение. Прямой и косвенный способы опровержения. Опровержение тезиса, аргументов и демонстрации. Правила доказательства и опровержения. Дедукция. Индукция. Аналогия. Альтернатива. Использование техник NLP при работе с аргументами: переопределение, последствия, намерения, детализация, укрупнение, противоположный пример, другой результат, аналогия, применение к себе, иерархия критериев, выход за пределы ?рамки? (метафрэйм), стратегия реальности.

Тема 7. Вопросы и ответы в публичном споре.

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Ответы на вопросы оппонента и аудитории как показатель профессионализма полемиста. Виды вопросов: на понимание, на уточнение, на приложение концепции. Вопросы не по существу темы и ответы на них. Провокационные вопросы. Логические приемы рассуждений в ответах на вопросы. Эмоциональная составляющая в ответах на вопросы. ?Делегирование полномочий? аудитории как корректный прием ухода от ответа. Использование фактических данных статистики, ?ссылок на авторитеты? при ответах на вопросы. ?Ситуация затруднения? при ответах на вопрос как составляющая авторитета оратора. Контрвопросы. Использование приема ?возвратный удар?, ?полемический бумеранг?, ?подхват реплики?. ?Меморандум Дитриха? как искусство дипломатического ответа. Умение предварять вопросы. Апелляция к публике минуя оппонента. Прямой свободный диалог с аудиторией. Использование метафор в ответах на вопросы. Рефрейминг.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Ответы на вопросы оппонента и аудитории как показатель профессионализма полемиста. Виды вопросов: на понимание, на уточнение, на приложение концепции. Вопросы не по существу темы и ответы на них. Провокационные вопросы. Логические приемы рассуждений в ответах на вопросы. Эмоциональная составляющая в ответах на вопросы. ?Делегирование полномочий? аудитории как корректный прием ухода от ответа. Использование фактических данных статистики, ?ссылок на авторитеты? при ответах на вопросы. ?Ситуация затруднения? при ответах на вопрос как составляющая авторитета оратора. Контрвопросы. Использование приема ?возвратный удар?, ?полемический бумеранг?, ?подхват реплики?. ?Меморандум Дитриха? как искусство дипломатического ответа. Умение предварять вопросы. Апелляция к публике минуя оппонента. Прямой свободный диалог с аудиторией. Использование метафор в ответах на вопросы. Рефрейминг.

Тема 8. Убеждение и манипулирование в дискуссии как стратегии влияния на людей.

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Убеждение как воздействие с целью изменения отношения человека (аудитории) к чему-либо (кому-либо). Убеждение: сущность, механизм формирования и функционирования. Убеждение как цель спора. Убеждение как единство рационального (осознание идеи), эмоционального (чувства, закрепляющие идеи) и волевого (готовность к действию, исходящая от данной идеи). Трансформация знаний в убеждения и поступки. Специфика и взаимосвязь понятий ?знание?, ?убеждение?, ?действие? в структуре убеждения. Стратегия и тактика убеждающего воздействия в споре. Информирование, разъяснение, доказательство, опровержение как основные виды воздействия в убеждении. Полемические приемы опровержения: опровержение ложного тезиса фактами; критика доводов оппонента; опровержение демонстрации; юмор, ирония. Исходный уровень формирования убеждений: единство национального языка, учет профессионального языка, учет общего и информационного фонда партнера, достаточная полнота информации, логичность изложения, сконцентрированность внимания. Приемы убеждающего воздействия на оппонента и аудиторию в публичной дискуссии. Техника работы с убеждениями: непротиворечивость предъявляемой позиции другим ценностям индивида (аудитории), удовлетворение предъявляемой позиции потребностям индивида (аудитории). Способы целенаправленного использования ведущей репрезентативной системы слушателя (визуальной, кинестетической) для восприятия и обработки информации. Манипулирование и внушение в деятельности политического лидера. Манипулирование как воздействие на общественное мнение и политическое поведение для их использования в направлении, нужном определенным властным или общественным структурам. Манипуляция как система психологического воздействия, ориентированная на внедрение иллюзорных представлений. Манипуляции с информационным потоком: умолчание, селекция, передергивание, искажение, переворачивание. Внушение как процесс воздействия на психическую сферу человека, связанный со снижением сознательности и критичности при восприятии и реализации внушаемого содержания, с отсутствием целенаправленного активного его понятия, развернутого логического анализа и оценки в соотношении с прошлым опытом и данным состоянием субъекта. Использование психологических состояний человека - повышенной мотивации, состояния любви и ревности, благородных мотивов, сильных эмоций - в целях обмана. Использование индивидуально-личностных особенностей (жадность, глупость, страх, других человеческих слабостей) для обмана. Применение техник нейролингвистического программирования как средства манипуляции. Приемы ?отзеркаливания?, ?эмоционального побуждения?, ?наложения субмодальностей?, ?якорения пикового опыта?, ?стенки?, ?взгляда в сторону?, ?да, ... но? как средств воздействия в политической дискуссии. Логические уровни и работа с ними. Окружение, поведение, способности, убеждения, самосознание, духовность как уровни опыта личности. Приемы, действующие на уровне окружения (?Реплика в сторону?, ?Скользкая горка?). Приемы, действующие на уровне поведения (?Слоеный пирог?, ?Фокусирование?). Политические сплетни, слухи как средство манипулирования в споре. Техники блефа и обмана в политике. Демагогия и популизм в публичной дискуссии и деятельности политического лидера.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Убеждение как воздействие с целью изменения отношения человека (аудитории) к чему-либо (кому-либо). Убеждение: сущность, механизм формирования и функционирования. Убеждение как цель спора. Убеждение как единство рационального (осознание идеи), эмоционального (чувства, закрепляющие идеи) и волевого (готовность к действию, исходящая от данной идеи). Трансформация знаний в убеждения и поступки. Специфика и взаимосвязь понятий ?знание?, ?убеждение?, ?действие? в структуре убеждения. Стратегия и тактика убеждающего воздействия в споре. Информирование, разъяснение, доказательство, опровержение как основные виды воздействия в убеждении. Poleмические приемы опровержения: опровержение ложного тезиса фактами; критика доводов оппонента; опровержение демонстрации; юмор, ирония. Исходный уровень формирования убеждений: единство национального языка, учет профессионального языка, учет общего и информационного фонда партнера, достаточная полнота информации, логичность изложения, сконцентрированность внимания. Приемы убеждающего воздействия на оппонента и аудиторию в публичной дискуссии. Техника работы с убеждениями: непротиворечивость предъявляемой позиции другим ценностям индивида (аудитории), удовлетворение предъявляемой позиции потребностям индивида (аудитории). Способы целенаправленного использования ведущей репрезентативной системы слушателя (визуальной, кинестетической) для восприятия и обработки информации. Манипулирование и внушение в деятельности политического лидера. Манипулирование как воздействие на общественное мнение и политическое поведение для их использования в направлении, нужном определенным властным или общественным структурам. Манипуляция как система психологического воздействия, ориентированная на внедрение иллюзорных представлений. Манипуляции с информационным потоком: умолчание, селекция, передергивание, искажение, переворачивание. Внушение как процесс воздействия на психическую сферу человека, связанный со снижением сознательности и критичности при восприятии и реализации внушаемого содержания, с отсутствием целенаправленного активного его понятия, развернутого логического анализа и оценки в соотношении с прошлым опытом и данным состоянием субъекта. Использование психологических состояний человека - повышенной мотивации, состояния любви и ревности, благородных мотивов, сильных эмоций - в целях обмана. Использование индивидуально-личностных особенностей (жадность, глупость, страх, других человеческих слабостей) для обмана. Применение техник нейролингвистического программирования как средства манипуляции. Приемы ?отзеркаливания?, ?эмоционального побуждения?, ?наложения субмодальностей?, ?якорения пикового опыта?, ?стенки?, ?взгляда в сторону?, ?да, ... но? как средств воздействия в политической дискуссии. Логические уровни и работа с ними. Окружение, поведение, способности, убеждения, самосознание, духовность как уровни опыта личности. Приемы, действующие на уровне окружения (?Реплика в сторону?, ?Скользящая горка?). Приемы, действующие на уровне поведения (?Слоеный пирог?, ?Фокусирование?). Политические сплетни, слухи как средство манипулирования в споре. Техники блефа и обмана в политике. Демагогия и популизм в публичной дискуссии и деятельности политического лидера.

Тема 9. Корректные и некорректные приемы спора.

практическое занятие (2 часа(ов)):

КОРРЕКТНЫЕ И НЕКОРРЕКТНЫЕ ПРИЕМЫ СПОРА Поведение оратора в споре как синтез интеллектуальной, эмоциональной, логической, психологической составляющих. Полемический "кодекс чести". Корректные (разрешенные) приемы спора: инициатива, наступление, отвлечение внимания противника, концентрация действий, направленных на центральное звено системы аргументов противника или на наиболее слабое звено, эффект внезапности, оттягивание возражения, вступление в спор в финальной части, вопросы противнику и использование его ответов для доказательства своего собственного положения, апелляция к авторитету, использование посылок в сущности ложных, но верных с точки зрения аудитории или с точки зрения противника и т.д. Некорректные (запрещенные) приемы спора. 1) Грубые (механические) уловки: ? ограничение, блокирование противнику возможности говорить; ? организация "группы поддержки" из числа присутствующих для одобрения одного из спорящих ("своего") и демонстрации презрения к другому ("чужому") - "призыв к городскому" - использование насилия (обращение к властям с обвинением оппонента в попытке нанести урон государству, обществу и т.п.) - "палочные доводы" (противник отступает из-за боязни наказания или другой опасности) - "чтение в сердцах" - апелляция к тайным мыслям и невыраженным побуждениям другой стороны; - "всем известно", "наука давно установила"...; использование ложных и недоказанных аргументов ? намеренное запутывание, сбивание с толку. 2) Психологические уловки: - "Юпитер, ты сердисься, значит, ты не прав!" - выведение противника из состояния душевного равновесия ? убыстренный темп речи, перескок с одной мысли на другую; ? витиеватость и нарочитая усложненность излагаемых мыслей и Т.П.

Тема 10. Публичные дискуссии в период предвыборной кампании.

лекционное занятие (2 часа(ов)):

ПУБЛИЧНЫЕ ДИСКУССИИ В ПЕРИОД ПРЕДВЫБОРНОЙ КАМПАНИИ Виды предвыборных политических выступлений: встречи с избирателями, теле-радио обращения, интервью, теледебаты. Специфика публичных дискуссий при использовании аудиовизуальных средств. Особенности политических предвыборных дискуссий: направленность на слушателей (избирателей), полемический воинственный характер, смещение акцентов с рационального на эмоциональную сторону, с убеждений на манипуляции. Жесткий лимит времени (теледебаты). Лаконичность выступления как условие его успеха. Психологическое воздействие в ходе предвыборных политических дискуссий. Политический маркетинг как необходимое условие победы в дискуссии: Агитационные выступления. Реализация принципов: "Я - свой", "Я понимаю вас и знаю Ваши проблемы", "Именно Я могу их решить" в публичной дискуссии. Искусство социально-политического диалога в массовой аудитории.

практическое занятие (2 часа(ов)):

ПУБЛИЧНЫЕ ДИСКУССИИ В ПЕРИОД ПРЕДВЫБОРНОЙ КАМПАНИИ Виды предвыборных политических выступлений: встречи с избирателями, теле-радио обращения, интервью, теледебаты. Специфика публичных дискуссий при использовании аудиовизуальных средств. Особенности политических предвыборных дискуссий: направленность на слушателей (избирателей), полемический воинственный характер, смещение акцентов с рационального на эмоциональную сторону, с убеждений на манипуляции. Жесткий лимит времени (теледебаты). Лаконичность выступления как условие его успеха. Психологическое воздействие в ходе предвыборных политических дискуссий. Политический маркетинг как необходимое условие победы в дискуссии: Агитационные выступления. Реализация принципов: "Я - свой", "Я понимаю вас и знаю Ваши проблемы", "Именно Я могу их решить" в публичной дискуссии. Искусство социально-политического диалога в массовой аудитории.

Тема 11. Юмор в политической дискуссии.

практическое занятие (2 часа(ов)):

ЮМОР В ПОЛЕМИКЕ Юмор как понимание комического, умение сидеть и показывать смешное, снисходительно-насмешливое отношение к чему-либо. Функции юмора как политической коммуникации: 1) способ установления контакта с аудиторией; 2) способ привлечения и удержания внимания; 3) средство снятия напряжения, психологическая разгрузка; 4) ассоциативное усвоение, запоминание понятий, проблем.

Функционально-позитивная направленность использования юмора политическими лидерами: ? расширение кругозора и повышение общей культуры действующего политика; ? привлечение внимания масс; ? сохранение демократического стиля отношений (препятствие диктатуре); ? ослабление межличностных конфликтов; ? освобождение от штампов, однообразия в действиях. Юмор в публичной полемике как насмешливая шутивая речь. Ирония, сарказм. "Полемический бумеранг", подхват реплики, ироническое замечание, анекдот как юмористические средства в дискуссии. Способы создания и использования юмористических компонентов в публичном споре. Юмор и чувство меры.

Тема 12. Развитие личностного потенциала полемиста.

практическое занятие (2 часа(ов)):

РАЗВИТИЕ ЛИЧНОСТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПОЛЕМИСТА 1) Тренировка памяти. Виды памяти: наглядно-образная, словесно-логическая, двигательная, эмоциональная. Приемы развития памяти: ? повторение заученного; ? целенаправленные упражнения; ? тренировка наблюдательности; ? гигиена памяти. Мнемоника как искусство запоминания. Четыре принципа запоминания: внимание, концентрация, ассимиляция, ассоциация. Запоминание отдельных смысловых единиц, запоминание цифрового материала, способ Цицерона, запоминание дней календаря текущего года, запоминание фамилий (имен). 2) Искусство слушать как слагаемое успеха полемики. Техники активного слушания. Нерофлексивное слушание: побуждение, простое повторение, прояснение (уточнение), перефразирование, отражение чувств, признание ценности, резюмирование. Безмолвное слушание, уточнение, пересказ, дальнейшее развитие мыслей собеседника как эффективные приемы получения и обработки информации. "Я - высказывание". Игнорирование, поспешность выводов, чувствительность к эмоциям, акцентирование внимания на разговорных особенностях собеседника, выпрашивание как барьеры в действиях слушающего. 3) Техника быстрого чтения. Основные недостатки традиционного чтения: ? артикуляция при чтении, или проговаривание того, что читается; ? малое поле зрения при чтении; ? регрессии при чтении. Ускоренный курс тренировки: - замер начальной скорости; - подавление вокализации; - тренировка наблюдательности; - расширение угла восприятия; - тренировка с таблицами Шульте; - быстрое чтение ("на грани понимания"); - фиксация взгляда на опорных словах. 4) Тренировка интеллекта. Развитие креативности как способности человека к конструктивному, нестандартному осознанию и развитию своего опыта. Характеристики креативного мышления: ? беглость как способность генерировать максимальное количество идей; ? гибкость как способность к порождению широкого многообразия идей; ? оригинальность как способность генерировать нестандартные идеи; ? точность как способность придавать завершённый вид продуктам мышления. Система креативного поведения: ? подготовка; ? концентрация; ? инкубация идей; ? вспышка "ага-переживаний"; ? анализ и синтез. 5) Эвристические методы генерирования новых идей. - прямая коллективная "мозговая атака"; - массовая "мозговая атака"; - "мозговой штурм" - диалог с деструктивной отнесенной оценкой; - метод эвристических вопросов; - метод многомерных матриц; - метод инверсии; - метод эмпатии (метод личной аналогии); - метод синектики; - метод организованных стратегий. Страх публичного выступления и способы его преодоления. Причины возможной скованности полемистов в публичной дискуссии. Симптомы "ораторской лихорадки": ? чрезмерное погружение в собственные переживания; ? недооценка собственных возможностей; ? недостаток опыта; ? завышенная (заниженная) оценка потенциала оппонента; ? ошибочная оценка слушателей (искаженное восприятие); ? воспоминание о провале. Нештатные ситуации в публичной полемике (потеря нити выступления, случайная оговорка, оскорбительное поведение оппонента, аудитории, отказ техники (испортился микрофон) и т.д.) и алгоритм выхода из них. "Походка могущества", "Круг совершенства" как приемы саморегуляции состояния на предкоммуникативной фазе дискуссии.

4.3 Структура и содержание самостоятельной работы дисциплины (модуля)

| № | Раздел Дисциплины | Семестр | Неделя семестра | Виды самостоятельной работы студентов | Трудоемкость (в часах) | Формы контроля самостоятельной работы |
|-------|--|---------|-----------------|---------------------------------------|------------------------|---------------------------------------|
| 1. | Тема 1. Социально-политическая риторика как язык политических теорий и дискуссий | 2 | 1 | подготовка домашнего задания | 4 | домашнее задание |
| 2. | Тема 2. Публичный спор в деятельности политического лидера | 2 | 2 | подготовка к устному опросу | 4 | устный опрос |
| 3. | Тема 3. Политический спор: понятие и подходы | 2 | 3 | подготовка к творческому экзамену | 4 | творческое задание |
| 4. | Тема 4. Субъекты политической дискуссии (оппонент, проponent, аудитория). | 2 | 4 | подготовка домашнего задания | 4 | домашнее задание |
| 5. | Тема 5. Социально-психологическое обеспечение спора. | 2 | 5-6 | подготовка к контрольной работе | 10 | контрольная работа |
| 6. | Тема 6. Логические основы публичной дискуссии. | 2 | 7 | подготовка домашнего задания | 6 | домашнее задание |
| 7. | Тема 7. Вопросы и ответы в публичном споре. | 2 | 8-9 | | 0 | коллоквиум |
| | | | | подготовка к коллоквиуму | 6 | коллоквиум |
| 8. | Тема 8. Убеждение и манипулирование в дискуссии как стратегии влияния на людей. | 2 | 10-11 | подготовка к творческому заданию | 4 | творческое задание |
| | | | | подготовка к устному опросу | 2 | устный опрос |
| 9. | Тема 9. Корректные и некорректные приемы спора. | 2 | 12 | подготовка к презентации | 6 | презентация |
| | | | | подготовка к устному опросу | 2 | устный опрос |
| 10. | Тема 10. Публичные дискуссии в период предвыборной кампании. | 2 | 13-14 | подготовка к творческому заданию | 8 | творческое задание |
| | | | | подготовка к устному опросу | 2 | устный опрос |
| 11. | Тема 11. Юмор в политической дискуссии. | 2 | 15 | подготовка к презентации | 2 | презентация |
| | | | | подготовка к устному опросу | 2 | устный опрос |
| 12. | Тема 12. Развитие личностного потенциала полемиста. | 2 | 16 | подготовка к коллоквиуму | 10 | коллоквиум |
| Итого | | | | | 76 | |

5. Образовательные технологии, включая интерактивные формы обучения

- информационная лекция;
- проблемная лекция.
- лекция - демонстрация
- лекция вдвоем

На семинарах:

- выступления студентов с докладами по заданному материалу;
- подготовка и защита рефератов;
- проблемная дискуссия;
- модерация (работа в "малых группах")
- ролевые игры
- письменный анализ различных точек зрения на одну и ту же проблему, формулирование и аргументация собственной точки зрения,
- создание алгоритма разрешения конфликтной ситуации, заданной преподавателем
- подготовка и представление кейзов различных видов конфликтов,
- составление структурно-логических схем
- визуализация проблемы - перевод текстового материала в иную знаковую систему
- подготовка демонстрация презентационных материалов по темам курса

6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

Тема 1. Социально-политическая риторика как язык политических теорий и дискуссий

домашнее задание , примерные вопросы:

Проанализировать взаимосвязь политики и риторики. Дать сравнительный анализ социально-политического красноречия в тоталитарном и демократическом обществе. Продемонстрировать виды социально-политического красноречия: политический доклад (отчетный, юбилейный, обычный), политическая речь, пресс- конференция. Политический спор (дискуссия, дебаты, полемика) как диалоговая форма социально-политического красноречия.

Тема 2. Публичный спор в деятельности политического лидера

устный опрос , примерные вопросы:

1. Значение публичных выступлений в политической жизни современного общества. 2. Политический спор как столкновение мнений, разногласие в точках зрения по какому-либо социально-политическому вопросу. 3. Спор как форма политической борьбы. 4. Стратегии политического спора.

Тема 3. Политический спор: понятие и подходы

творческое задание , примерные вопросы:

1. Подготовить доказательства каждого статуса спора - спор как форма диалогического общения; - спор как характеристика процесса обсуждения проблемы, как одна из возможных ситуаций аргументации; - спор как способ познания; - спор как источник формирования убеждений личности; - спор как фактор формирования политической культуры, толерантности мышления и поведения индивида, демократических ценностей общества. 2. Великий Цицерон утверждал: "Три задачи оратора: что сказать, где сказать, и как сказать". Появляются ли новые задачи во время спора?

Тема 4. Субъекты политической дискуссии (оппонент, проponent, аудитория).

домашнее задание , примерные вопросы:

1. Пропонент и оппонент как участники спора. 2. Типы политических ораторов. 3. Необходимые качества политического полемиста. 4. Политические полемисты в истории и современности. 5. Общая характеристика аудитории. 6. Адресат речи и причины коммуникативных неудач.

Тема 5. Социально-психологическое обеспечение спора.

контрольная работа , примерные вопросы:

Эссе на темы: 1. Массовые настроения (социальное недовольство, апатия, страх, эйфория, паника и т.п.) как среда и особенности развертывания политической дискуссии. 2. Психологические задачи установления и поддержания контакта ?оратор - аудитория? 3. Психологическая компетентность оратора. 4. Невербальные каналы общения.

Тема 6. Логические основы публичной дискуссии.

домашнее задание , примерные вопросы:

Привести примеры использования техник NLP при работе с аргументами.

Тема 7. Вопросы и ответы в публичном споре.

коллоквиум , примерные вопросы:

Тема коллоквиума "Ответы на вопросы оппонента и аудитории как показатель профессионализма полемиста." 1. Виды вопросов: на понимание, на уточнение, на приложение концепции. 2. Вопросы не по существу темы и ответы на них. 3. Провокационные вопросы. 4. Логическая и эмоциональная составляющая в ответах на вопросы. 5. ?Делегирование полномочий? аудитории как корректный прием ухода от ответа. .

коллоквиум , примерные вопросы:

Тема коллоквиума "Ответы на вопросы оппонента и аудитории как показатель профессионализма полемиста." 1. Виды вопросов: на понимание, на уточнение, на приложение концепции. 2. Вопросы не по существу темы и ответы на них. 3. Провокационные вопросы. 4. Логическая и эмоциональная составляющая в ответах на вопросы. 5. ?Делегирование полномочий? аудитории как корректный прием ухода от ответа. .

Тема 8. Убеждение и манипулирование в дискуссии как стратегии влияния на людей.

творческое задание , примерные вопросы:

Составьте убеждающее выступление на тему ?Кому и зачем нужна моя специальность?

устный опрос , примерные вопросы:

1. Убеждение: сущность, механизм формирования и функционирования. 2. Стратегия и тактика убеждающего воздействия в споре. 3. Полемические приемы опровержения. 4. Манипулирование и внушение в деятельности политического лидера. 5. Политические сплетни, слухи как средство манипулирования в споре.

Тема 9. Корректные и некорректные приемы спора.

презентация , примерные вопросы:

Составьте 10 заповедей ?Полемического кодекса чести?.

устный опрос , примерные вопросы:

1. Поведение оратора в споре как синтез интеллектуальной, эмоциональной, логической, психологической составляющих 2. Корректные (разрешенные) приемы спора 3. Некорректные (запрещенные) приемы спора.

Тема 10. Публичные дискуссии в период предвыборной кампании.

творческое задание , примерные вопросы:

Написать речь агитационного выступления кандидата.

устный опрос , примерные вопросы:

1. Виды предвыборных политических выступлений 2. Особенности политических предвыборных дискуссий 3. Искусство социально-политического диалога в массовой аудитории.

Тема 11. Юмор в политической дискуссии.

презентация , примерные вопросы:

Презентация на тему: "Юмор в полемике"

устный опрос , примерные вопросы:

1. Функции юмора как политической коммуникации 2. Функционально-позитивная направленность использования юмора политическими лидерами 3. Юмор в публичной полемике как насмешливая шутливая речь. Ирония, сарказм.

Тема 12. Развитие личностного потенциала полемиста.

коллоквиум , примерные вопросы:

Данное занятие предусматривает проработку элементов какого-то одного блока. Большой формат предполагает проведение специализированных тренингов или мастер - классов по развитию креативности, мнемоники и т.д. 1. Тренировка памяти 2. Искусство слушать как слагаемое успеха полемики. 3. Тренировка интеллекта. 4. Эвристические методы генерирования новых идей. 5. Страх публичного выступления и способы его преодоления

Тема . Итоговая форма контроля

Примерные вопросы к зачету:

1. Политический язык: сущность и функции.
2. Язык политика и политолога.
3. Значение публичных выступлений в политической жизни современного общества.
4. Публичная дискуссия в деятельности политического лидера.
5. Спор как форма политической борьбы.
6. Соревновательная стратегия политического спора.
7. Политические дискуссии в Интернете.
8. Типы политических ораторов.
9. Политические полемисты в истории и современности (на конкретном примере)
10. Аудитория как слагаемое успехов и неудач публичной дискуссии.
11. Массовые настроения как среда и особенности развертывания политической дискуссии.
12. Психологическая компетентность полемиста.
13. Способы развития коммуникативной компетентности оратора.
14. Использование местоимений "Я" и "Мы" в публичной дискуссии политика.
15. Невербальные каналы общения: поза, жесты, мимика, движение.
16. Аргументация в публичных дискуссиях.
17. Использование техник НЛП в публичных дискуссиях.
18. Ответы на вопросы в публичных дискуссиях как показатель профессионализма полемиста.
19. Прямой свободный диалог с аудиторией.
20. "Меморандум Дитриха" как искусство дипломатического ответа.
21. Стратегия и тактики убеждающего воздействия в споре.
22. Полемические приемы опровержения.
23. Манипулирование и внушение в политическом споре.
24. Использование психологических состояний человека в целях обмана.
25. Применение техник нейро-лингвистического программирования как средства манипуляции.
26. Демагогия и популизм в публичной дискуссии.
27. Корректные приемы спора.
28. Некорректные приемы спора.
29. "Полемический кодекс чести".
30. Психологические уловки в публичных дискуссиях.
31. Виды предвыборных политических выступлений.
32. Особенности предвыборных политических дискуссий.
33. Искусство социально-политического диалога в массовой аудитории.
34. Юмор в полемике.
35. Функционально-позитивная направленность использования юмора политическими лидерами.
36. Значение дискуссии в демократизации политической жизни общества.
37. Практика политических дискуссий в советский период.
38. Дискуссия в политической жизни современной России

39. "Полемический бумеранг", подхват реплики, ироническое замечание, анекдот как юмористические средства в дискуссии.

40. Развитие личностного потенциала полемиста.

7.1. Основная литература:

1. Андреев В.И. Деловая риторика. - Казань: Изд-ва Казан. ун-та, 1993.
2. Бландел Р. Эффективные бизнес-коммуникации. Принципы и практика в эпоху информации. - СПб.: Питер, 2000.
3. Бредемайер К. Искусство словесной атаки: практическое руководство. Пер.с нем. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
4. Девидсон Д. Полное руководство по ораторскому искусству. Пер.с англ. - М.: Изд-во Эксмо, 2005.
5. Литвак М.Е. Принцип сперматозоида: учебное пособие. - Ростов-н/Д: Феникс, 2009.
6. Паршина О.Н. Российская политическая речь: Теория и практика. - М.: Издательство ЛКИ, 2007.
7. Поварнин С.И. Спор. О теории и практике спора. - СПб.: Лань, 1996.
8. Хазагеров Г.Г. Политическая риторика. - М.: Николо-Медиа, 2002.
9. Черепанова И.Ю. Заговор народа. Как создать сильный политический текст. - М.: "КСП +", 2002.
10. Шипунов С.А. Харизматичный оратор. М.: Аспект Пресс, 2010.

7.2. Дополнительная литература:

1. Баранов АН., Казакевич Е.Г. Парламентские дебаты: Традиции и новации.- М., 1991.
2. Бернацкий Г.Т. Культура политической дискуссии. - Л., 1991.
3. Дилтс Р. Изменение убеждений с помощью НЛП (Перев.с англ.) М.- 1997.
4. Ковалев В.Н. Диалог на площади: (Искусство социально-политического общения в массовой аудитории). - М., 1990.
5. Козаржевский А.И. Искусство полемики. - М.: Знание, 1972.
6. Колтунова М.В. Деловое общение: Нормы, риторика, этикет: Учеб.пособие. - М.: Логос, 2005.
7. Культура парламентской речи. - М., 1994.
8. Леммерман Х. Уроки риторики и дебатов. - М.: Уникум Пресс, 2002.
9. Литвак М.Е. Командовать или подчиняться. - Ростов-н/Д: Феникс, 2004.
10. Лук А. Юмор, остроумие, творчество. М., 1997.
11. Павловка К.Г. Искусство спора: логико-психологические аспекты. М., 1988.
12. Панасюк А.Ю. Как убеждать в своей правоте: современные психотехнологии убеждающего воздействия. - М.: Дело, 2002.
13. Ушакова Т.Н. и др. Ведение политических дискуссий. Психологический анализ конфликтных выступлений. - М., 1995.
14. Родос В.Б. Теория и практика полемики. Томск, 1989.
15. Язык и моделирование социального взаимодействия. - М., 1987.

7.3. Интернет-ресурсы:

- Винокур В. А. Уловки в споре - http://www.koob.ru/vinokur/tricks_in_dispute
Винокур В. А. Уловки в споре - http://www.koob.ru/vinokur/tricks_in_dispute
Как вести дискуссию - <http://cito-web.yspu.org/cito/>
Как вести дискуссию - <http://festival.1september.ru/articles/582172/>

Организация и ведение дискуссии - cfk.iatp.by/society/infarmacya/rabota

Пряхин М.Н. ?ТЕЛЕВИЗИОННАЯ ДИСКУССИЯ? (практикум для студентов-журналистов) -
http://rudn.monplezir.ru/televizionnaya_diskussiya.htm#_Toc130876349

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины/модуля согласно утвержденному учебному плану

Освоение дисциплины "Язык политических теорий и дискуссий" предполагает использование следующего материально-технического обеспечения:

Мультимедийная аудитория, вместимостью более 60 человек. Мультимедийная аудитория состоит из интегрированных инженерных систем с единой системой управления, оснащенная современными средствами воспроизведения и визуализации любой видео и аудио информации, получения и передачи электронных документов. Типовая комплектация мультимедийной аудитории состоит из: мультимедийного проектора, автоматизированного проекционного экрана, акустической системы, а также интерактивной трибуны преподавателя, включающей тач-скрин монитор с диагональю не менее 22 дюймов, персональный компьютер (с техническими характеристиками не ниже Intel Core i3-2100, DDR3 4096Mb, 500Gb), конференц-микрофон, беспроводной микрофон, блок управления оборудованием, интерфейсы подключения: USB, audio, HDMI. Интерактивная трибуна преподавателя является ключевым элементом управления, объединяющим все устройства в единую систему, и служит полноценным рабочим местом преподавателя. Преподаватель имеет возможность легко управлять всей системой, не отходя от трибуны, что позволяет проводить лекции, практические занятия, презентации, вебинары, конференции и другие виды аудиторной нагрузки обучающихся в удобной и доступной для них форме с применением современных интерактивных средств обучения, в том числе с использованием в процессе обучения всех корпоративных ресурсов. Мультимедийная аудитория также оснащена широкополосным доступом в сеть интернет. Компьютерное оборудование имеет соответствующее лицензионное программное обеспечение.

Учебно-методическая литература для данной дисциплины имеется в наличии в электронно-библиотечной системе "КнигаФонд", доступ к которой предоставлен студентам. Электронно-библиотечная система "КнигаФонд" реализует легальное хранение, распространение и защиту цифрового контента учебно-методической литературы для вузов с условием обязательного соблюдения авторских и смежных прав. КнигаФонд обеспечивает широкий законный доступ к необходимым для образовательного процесса изданиям с использованием инновационных технологий и соответствует всем требованиям новых ФГОС ВПО.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВПО и учебным планом по направлению 031300.68 "Журналистика" и магистерской программе Политическая проблематика .

Автор(ы):

Сидельникова Т.Т. _____

"__" _____ 201__ г.

Рецензент(ы):

Бурганова Л.А. _____

Тузиков А.Р. _____

"__" _____ 201__ г.