

Кузнецов М. Н.

Современная риторика: Учебное пособие. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2003. — 480 с.

В пособии рассматриваются различные проблемы делового общения, ораторского искусства, полемического мастерства. Особое внимание уделяется речевой культуре, методам подготовки различных видов публичных выступлений, умению вести конструктивный диалог в ходе деловых бесед и переговоров.

Представлены основные разделы современной риторики, базирующиеся на материалах ведущих специалистов в этой области.

В каждом разделе излагается теоретический материал, даются практические советы и рекомендации по содержанию выступления, его форме, учету аудитории, постановке голоса, внешнему виду, по совершенствованию речи любого человека, независимо от рода его деятельности.

Для студентов вузов, а также учащихся техникумов, школ, лицеев, гимназий. Может быть рекомендовано слушателям курсов повышения квалификации.

Представляет интерес для широкого круга читателей, всех, кто желает самостоятельно научиться говорить правильно и убедительно.

СОДЕРЖАНИЕ

ЧАСТЬ I ИСКУССТВО РЕЧИ

<i>Глава 1. Основы ораторского искусства</i>	6
1.1. Содержание ораторского искусства	6
1.2. Культура речи	16
<i>Глава 2. Публичная речь</i>	48
2.1. Содержание публичной речи	48
2.2. Средства публичной речи	53
2.3. Невербальные средства общения	62
2.4. Методика подготовки речи.....	67
2.5 Структура речи	83
<i>Глава 3. Подготовка оратора</i>	93
3.1. Внешний облик оратора	93
3.2. Голос	104
3.3. Вспомогательный материал	121
<i>Глава 4. Техника речи</i>	140
4.1 Виды и техника слушания	140
4.2. Эффективная подготовка речи	148
4.3. Успешное выступление	166
Тесты к части I (Проверьте себя сами)	175

ЧАСТЬ II ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ

<i>Глава 5. Психология общения</i>	194
5.1. Коммуникационный процесс	194
5.2. Экспрессивное поведение в общении	199
5.3. Вербальные и невербальные средства общения	209
5.4. Методика установления контактов	215
<i>Глава 6. Полемическое мастерство</i>	234
6.1. Содержание спора	234
6.2. Полемические приемы	241
6.3. Виды спора	245
6.4. Убеждение собеседника	259
<i>Глава 7. Деловые беседы</i>	267
7.1. Структура беседы	267
7.2. Подготовка беседы	277
7.3. Практические рекомендации по ведению беседы	302
<i>Глава 8. Переговоры</i>	328
8.1. Ведение переговоров	328
8.2. Содержание переговоров	341
8.3. Коммерческие переговоры	355
8.4. Подведение итогов	364
Тесты к части II (Проверьте себя сами).....	377
Словарь основных терминов	407
Литература	433
Приложение	437