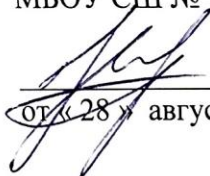


«Согласовано»

Руководитель ЦДО «Северный»
МБОУ СШ № 147



/С.В. Николаенко/
от « 28 » августа 2020 г.

«Принято»

На педагогическом совете
МБОУ СШ №147

Протокол № 11

от « 28 » августа 2020 г.

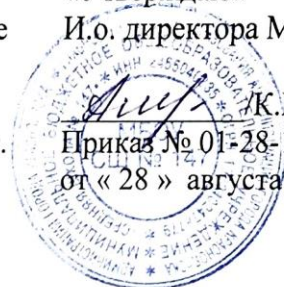
«Утверждаю»

И.о. директора МБОУ СШ № 147

К.В. Алексева/

Приказ № 01-28-186

от « 28 » августа 2020 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

*«Ораторское искусство»
на 2020- 2021 учебный год*

Разработала:

Золотухина С. А.



педагог дополнительного образования

г. Красноярск 2020

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Современный этап развития системы образования предусматривает формирование коммуникативно-развитой личности, которая осознанно и гибко владеет мастерством убеждения, способна создавать, публично произносить и оценивать выступления разных видов и жанров. Коммуникативная компетентность, целенаправленно совершенствуемая в процессе риторического образования, выступает в качестве важной составляющей предпрофессиональной компетентности выпускников школ.

Образовательная программа "Ораторское мастерство и искусство публичного выступления" призвана подготовить теоретическую и методологическую базу, которой обеспечивается формирование умений и навыков для создания и произнесения профессиональных публичных выступлений.

Целью образовательной программы является выработка у обучающихся умений создания текста выступления и его публичного произнесения, а также умений вести дискуссию и убеждать оппонента.

Основными **задачами** программы являются:

- раскрытие общественной значимости ораторской деятельности и ответственности оратора за свое речевое поведение;
- вооружение обучающегося рациональной и эффективной технологией подготовки публичного выступления и результативной техникой его произнесения;
- теоретическое и практическое ознакомление с видами, функциональными группами и жанрами красноречия (монологическими и диалогическими), которые наиболее полно соответствуют личностным запросам обучаемых.

В результате **ПЕРВОГО ГОДА** обучения учащиеся будут:

знать:

- основные риторические законы и важнейшие особенности публичной речи;
- главные тенденции развития ораторского мастерства в различные исторические эпохи;
- характерные черты дискуссионных жанров речи;
- основные невербальные средства усиления воздействия речи;

уметь:

- планировать последовательность и способы работы над устным выступлением;
- осуществлять коммуникативно-целесообразный выбор риторических приёмов;
- моделировать ход коммуникации в процессе монологического и дискуссионного высказывания.

В результате **ВТОРОГО ГОДА** обучения учащиеся будут:

знать:

- характерные черты высказываний, принадлежащих к различным видам красноречия;

- этапы и методику работы над публичным выступлением, приемы организации взаимодействия с аудиторией в процессе его произнесения;
- основные речевые средства усиления воздействия речи;
- характерные особенности влияния образа оратора на качество речи;

уметь:

- планировать последовательность и способы работы над устным выступлением;
- применять средства привлечения и удержания внимания аудитории, установления контакта со слушателями;
- анализировать, оценивать, корректировать чужое и собственное выступление в соответствии с поставленной целью и типом аудитории.

Программа "Ораторское мастерство и искусство публичных выступлений" предназначена для обучающихся старшего подросткового возраста (14-16 лет). Специальных требований при приеме в объединение нет. Программа рассчитана на 2 года обучения; занятия проводятся по утвержденному расписанию 2 раза в неделю по 2 академических часа с переменной 15 минут (144 часа в год).

УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН первого года обучения

п/п №	Название разделов и тем	Количество часов		
		Теория	Практика	Всего
1.	Ораторское мастерство как наука убеждать.	2	4	6
2.	Из истории развития ораторского мастерства.	2	4	6
3.	Приемы убеждения и убеждающие воздействия.	2	4	6
4.	Невербальные средства оратора.	2	4	6
5.	Искусство спора.	2	4	6
6.	Ораторский турнир.		2	2
ВСЕГО		10	22	32

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ 32 часа (первый год обучения)

Раздел 1. Ораторское мастерство как наука убеждать.

ТЕОРИЯ

Основные понятия и проблемы. Предмет риторики - речи, порожденные общественной потребностью. Роль риторики в системе знания. Риторика и логика, этика, философия, психология. Вклад величайших умов человечества в развитие риторики как науки и искусства. Умение убеждать - необходимое условие успешной деятельности.

ПРАКТИКА

Как научиться красноречию. Применение на практике основного риторического закона - соответствие типа речи типу ситуации. Классификация речей по целеполаганию (информационные, убеждающие, побуждающие к действию, воодушевляющие, развлекающие, сокровенные) и применение их на практике.

Раздел 2. Из истории развития ораторского мастерства.

ТЕОРИЯ

Основные понятия и проблемы. Античная риторика. Зарождение риторики в Древней Греции. Диалектика Сократа. «Риторика» Аристотеля: риторика как искусство убеждения; виды речей; учение о принципах построения содержания и формы речи; композиция речи. Демосфен - образец высокой нравственности. Риторика Древнего Рима. Трактаты Цицерона «Об ораторе». Риторика и политика, риторика и правосудие в античном мире. Риторика средних веков. Богословие как основное приложение риторики. Риторика Возрождения. Афоризм как риторическая структура. Первые русские риторики. «Краткое руководство к красноречию» М.В.Ломоносова. Расцвет судебного и академического красноречия во второй половине XIX века. Риторика в XX столетии.

ПРАКТИКА

Работа с фрагментами текстов выдающихся раторов всех времен.

Раздел 3. Приемы убеждения и убеждающие воздействия.

ТЕОРИЯ

Основные понятия и проблемы. Правила имиджа и статуса, приятного собеседника, эмпатии, хорошего слушателя, удовлетворения потребностей, соответствия слова и пантомимики. Активные и запрещающие правила. Необходимые и достаточные условия наибольшей убедительности. «Тонкости» процесса убеждения. Риторические вопросы. «Словесный динамит». Ключевые слова. Инсценировки. Противопоказания в применении правил. Примеры применения правил убеждения в практической деятельности: на работе, в семье, в учебе, с детьми, в сфере услуг, в молодежной среде, в общественном транспорте, при купле-продаже, в суде и в рекламе. Основные виды убеждения. Информирование, разъяснение, доказательство, опровержение. Схема убеждения. Внушение. Релаксация. Тактика убеждения в зависимости от типа собеседника. Тезис, аргумент, демонстрация. Ошибки в построении тезиса. Требования к аргументам. Ошибки демонстрации. Способы доказательства. Индукция, дедукция, смешанный метод. Рассуждение по аналогии. Риторические методы: фундаментальный; извлечения выводов; сравнения; «да, но...»; бумеранга; игнорирования; «выведения»; опроса; кажущейся поддержки; противоречия. Спекулятивные приемы: преувеличение; использование авторитета; дискредитация собеседника; введение в заблуждение; отсрочка; апелляция; искажение; вопросы-капканы. Демагогические уловки.

ПРАКТИКА

Использование приемов убеждения в практической деятельности. Отработка приемов формирования положительного впечатления о говорящем: привнесение в речь

благожелательных обращений; обнаружение среди комплиментарных высказываний не вполне удачных (двусмысленных, назидательных и т.п.); «конкурс комплиментов» (в том числе на фоне антикомплимента себе и с возможностью благоприятного домысливания); создание речевых фрагментов на заданную тему, учитывающих интересы и ценностные ориентации аудитории (возрастные, профессиональные и т.п.). Причинный анализ сюжетов, приведших к возникновению конфликта; проигрывание этих сюжетов с исключением конфликтогенов различных типов. Анализ действенности правил убеждения в разнообразных ситуациях делового и неформального общения. Самостоятельный подбор обучаемыми этих ситуаций.

Раздел 4. Невербальные средства оратора.

ТЕОРИЯ

Основные понятия и проблемы. Пантомимика - язык мимики, жестов и поз. Знание пантомимики как средство усиления воздействия речи и как способ узнать о состоянии слушателей. Значение наиболее употребительных жестов, поз и мимических реакций. Классификация риторических жестов: ритмические, эмоциональные, указательные, изобразительные, символические. Вербальные и невербальные средства. Сила улыбки. Как «сделать» хорошую улыбку и узнать, искренна ли она. Визуальный контакт. Позы и жесты. Взаимное расположение в пространстве. Межличностное расстояние. Внешний вид. Паузы. Пунктуальность. Первое впечатление — из чего оно складывается. Ошибки первого впечатления под влиянием внешности, телосложения, взгляда, позы, голоса и речи, одежды, причёски, очков, косметики, порядка поступления информации, дистанции между оратором и слушателями, окружающей обстановки, социального фона.

ПРАКТИКА

Интерпретация значений («чтение») наиболее распространенных и информативных жестов и поз, характеристик взглядов и мимических проявлений (состояний открытости и скрытности, неискренности; спокойствия и волнения; превосходства и подчинения; защиты и обороны; заинтересованности и скуки; раздумья и сомнения, несогласия и т.д.). Упражнения для выработки спокойного и доброжелательного взгляда. Произнесение речи с условием максимального зрительного контакта со слушателями. Отработка активной позы при слушании. Произнесение фрагмента выступления с правильной «организацией мизансцены» - выбором расположения в аудитории. Демонстрация ритмических, эмоциональных, указательных, изобразительных, символических жестов, соответствующих содержанию фразового материала. Составление партитуры произнесения речи с расстановкой наиболее значимых пауз, логических и психологических ударений, определением уместных жестов и мимических проявлений; озвучивание речи в соответствии с подготовленной партитурой. Выбор цветового решения одежды для выступлений различного характера и продолжительности.

Раздел 5. Ораторский турнир.

Деловая игра «Дискуссия». Организация дискуссии по следующим фазам: постановка проблемы, аргументация, опровержение и контраргументация (серия монологов и реплик-утверждений и монологов и реплик-отрицаний, а также вопросов обеих сторон); подведение итогов, выработка решения. Анализ хода дискуссии с

логической, этической и психологической точек зрения, выявление сознательных и невольных отступлений от принципов и правил ведения спора.

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

№	Раздел программы	Формы организации и проведения занятий	Методы и приемы организации учебно-воспитательного процесса	Дидактический материал, техническое оснащение занятий	Вид и форма контроля, форма предъявления результата
1.	Ораторское мастерство как наука убеждать.	Комбинированное занятие в коллективной форме	Лекция, беседа, круглый стол	Видео- и аудиоматериалы, печатные тексты-образцы	Тестовая работа
2.	Из истории развития ораторского мастерства.	Комбинированное занятие в коллективной форме	Лекция, практикум	Видео- и аудиоматериалы, печатные тексты-образцы	Самостоятельная работа
3.	Приемы убеждения и убеждающие воздействия.	Комбинированное занятие в коллективной форме	Риторический тренинг	Видео- и аудиоматериалы, печатные тексты-образцы	Проверочная работа по индивидуальным заданиям
4.	Невербальные средства оратора.	Комбинированное занятие в коллективной форме	Лекция, беседа, круглый стол	Видео- и аудиоматериалы, печатные тексты-образцы	Тестовая работа
5.	Искусство спора.	Коллективно-групповое занятие	Риторический тренинг	Видео- и аудиоматериалы, печатные тексты-образцы	Творческая презентация

Помещение для занятий: классная комната.

Техническое оснащение: видеопроектор, экран или мультимедийная доска, музыкальный центр.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Для педагога

1. *Андреев, В. И.* Конфликтология: искусство спора, ведения переговоров, разрешения конфликтов / В. И. Андреев. – Казань, 1992.
2. *Апресян, Г. З.* Ораторское мастерство / Г. З. Апресян. – М., 1978.
3. *Баева, О. А.* Ораторское искусство и деловое общение / О. А. Баева. – Мн., 2000.
4. *Безменова, Н. А.* Очерки по теории и истории риторики / Н. А. Безменова. – М., 1991.
5. *Берков, В. Ф.* Полемика: как ее вести / В. Ф. Берков, В. А. Михайлов. – Мн., 1975.
6. *Гурвич, С. С.* Основы риторики: учеб. пособие для вузов / С. С. Гурвич,

- В. Ф. Погорелко, М. А. Герман. – Киев, 1988.
7. *Иванова, С. Ф.* Искусство диалога, или беседы о риторике / С. Ф. Иванова. – Пермь, 1992.
8. *Кохтев, Н. Н.* Риторика / Н. Н. Кохтев. – М., 1993.
9. *Мальханова, И. А.* Деловое общение: учебное пособие / И. А. Мальханова. – М., 2002.
10. *Минеева, С. А.* Полемика – диспут – дискуссия / С. А. Минеева. – М., 1990.
11. *Михайличенко, Н. А.* Риторика / Н. А. Михайличенко. – М., 1993.
12. *Мурина, Л. А.* Риторика: учебник / Л. А. Мурина. – Мн., 1994.
13. *Подобед, А. С.* Практическая риторика: учебное пособие / А. С. Подобед. – Мн., 2001.
14. Практикум по истории риторики: учеб.-метод. пособие для студентов филол. спец. / Л. А. Мурина [и др.]. – Мн., 2000.
15. Риторика: курс лекций / Л. А. Мурина [и др.]. – Мн., 2002.
16. *Сопер, П.* Основы искусства речи / П. Сопер. – М., 1992.
17. *Шейнов, В. П.* Риторика / В. П. Шейнов. – Мн., 2000.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ Для учащихся

1. *Адамов, Е. А.* Выдающиеся ораторы древнего мира и средневековья / Е. А. Адамов. – М., 1961.
2. *Адамов, Е. А.* Выдающиеся русские ораторы / Е. А. Адамов. – М., 1961.
3. Дискуссионная речь и полилог: метод. рекоменд. О. Дзюбенко. – Киев, 1989.
4. *Карнеги, Д.* Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей... / Д. Карнеги. – Мн., 1991.
5. *Кузнецова, Т. И.* Ораторское искусство в Древнем Риме / Т. И. Кузнецова, И. П. Стрельникова. – М., 1976.
6. Логика и риторика: хрестоматия. – Мн., 1997.
7. *Михневич, А. Е.* Ораторское искусство лектора: учеб. пособие / А. Е. Михневич. – М., 1984.
8. *Панасюк, А. Ю.* Как победить в споре, или Искусство убеждать / А. Ю. Панасюк. – М., 1998.
9. *Панкратов, В. Н.* Уловки в спорах и их нейтрализация: практ. рук. для деловых людей / В. Н. Панкратов. – М., 1996.
10. *Пиз, А.* Говорите точно... Как соединить радость общения и пользу убеждения / А. Пиз, А. Гарнер. – М., 2003.
11. Ораторы Греции / Сост. М. Гаспаров. – М., 1985.
12. *Ханин, М. И.* Практикум по культуре речи, или Как научиться красиво и убедительно говорить / М. И. Ханин. – СПб., 2000.