

Горноуральский городской округ
Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение
средняя общеобразовательная школа № 7

622970 п. Висим, ул. Мамина – Сибиряка, д. 6, тел. (3435) 478755, тел/факс (3435) 917-191 E – mail: Visim7@yandex.ru

Принята на заседании педсовета
Протокол №1 от 29.08.2023

Утверждена
приказом № 78/1 от «29» 08. 2023
Директор МБОУ СОШ №7

В.П. Кондратьева



**ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРАТОРСКОЕ МАСТЕРСТВО И ИСКУССТВО ПУБЛИЧНЫХ ВЫСТУПЛЕНИЙ»**

Возраст детей – 11-16 лет

Срок реализации образовательной
программы – 2 года

Автор-составитель: учитель,
Гатилова Светлана Александровна

п. Висим
2023

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 среднего и старшего подросткового возраста (11-16 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.	6	6	12
2.	Из истории развития ораторского мастерства.	8	4	12
3.	Приемы убеждения и убеждающие воздействия.	12	24	36
4.	Невербальные средства оратора.	12	24	36
5.	Искусство спора.	12	24	36
6.	Ораторский турнир.	-	12	12
ВСЕГО		50	94	144

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ **144 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, прически, 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.

УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН второго года обучения

п/п №	Название разделов и тем	Количество часов		
		Теория	Практика	Всего
1.	Образ оратора.	6	6	12
2.	Подготовка и проведение деловых бесед.	12	24	36
3.	Публичная речь.	12	36	48
4.	Речевые средства оратора.	12	24	36
5.	Ораторский турнир.	-	12	12
ВСЕГО		42	102	144

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ 144 часа (второй год обучения)

Раздел 1. Образ оратора.

ТЕОРИЯ

Основные понятия и проблемы. Влияние впечатления на результат убеждения. Умение не только говорить, но и слушать оппонента. Эффективные приемы слушания. Скрытые комплименты. Интерес к собеседнику. Как часто следует обращаться по имени - отчеству. Приемы мгновенного запоминания имен. Искусство комплимента. Универсальность и сила воздействия этого приема. Определение комплимента, его отличие от похвалы и лести. Правила эффективного комплимента: фактическая основа, домысливание, краткость, недвусмысленность, комплимент собеседнику на фоне антикомплимента себе. Как часто следует говорить комплименты. Внешний вид делового человека. Одежда для успеха делового мужчины и деловой женщины.

ПРАКТИКА

Практическое применение эффективных приемов слушания и правил комплимента. Моделирование ситуации влияния внешнего облика собеседников на успешность диалога.

Раздел 2. Подготовка и проведение деловых бесед.

ТЕОРИЯ

Основные понятия и проблемы. Деловой разговор, переговоры. Значение и особенности делового общения. Роль подготовки. Повторные беседы. Правила подготовки и проведения разговора: сформулируйте конкретные цели; составьте план; выберите время и место; создайте атмосферу доверия; подчините тактику целям; фиксируйте полученную информацию. Типы деловых

бесед. Прием на работу. Поручение задания. Беседы при увольнении. Критика. Причины неудачной критики. Способы и правила созидательной критики. Как прекратить разговор, не обидев собеседника.

ПРАКТИКА

Практическое применение способов и правил эффективного ведения деловой беседы. Создание моделей различных типов деловых бесед.

Раздел 3. Публичная речь.

ТЕОРИЯ

Основные понятия и проблемы. Особенности публичного выступления. Подготовка выступления. Текст речи. Сокращенная фиксация будущей речи: конспект, тезисы, план. Репетиция. Стержневая идея. Объем выступления. Техника выступления. Вступление. Роль первых слов. Привлечение внимания и интереса. Пауза перед началом выступления. Основная часть выступления. Методы изложения материала. Цифровой материал. Речевой инструмент. Шутки. Наглядный материал. Поза. Руки. Одежда. Жесты. Дыхание. Визуальный контакт. Заключительное слово. Психологические факторы публичной речи. Привлечение и удержание внимания.

ПРАКТИКА

Определение стержневой идеи выступления, ее варьирование для повторения и лучшего усвоения слушателями. Подбор точного, выразительного, заинтересовывающего названия выступления. Выделение ключевых слов в готовом фрагменте выступления. Написание и исполнение текста небольшого выступления на основе цепочки ключевых слов. Редактирование плана выступления, содержащего логические ошибки. Сопоставление различных форм сокращенной записи одной и той же речи (плана, тезисов, конспекта). Свертывание предварительно подготовленного выступления с учетом изменения регламента. Использование в начале высказывания «зацепляющих крючков» - приемов привлечения внимания и интереса (начальной паузы, постановки вопросов, яркой иллюстрации, эпизода, юмористического замечания, цитирования и др.) Использование эффективных приемов построения заключительной части речи (резюмирования, показа перспектив, призыва к действию и др.). Озвучивание одной и той же фразы в различной тональности (мажорной или мрачной; просительной, предостерегающей или сердитой). Составление и произнесение микротекстов на предложенную тему с определенной эмоциональной интонацией.

Раздел 4. Речевые средства оратора.

ТЕОРИЯ

Основные понятия и проблемы. Что мешает восприятию речи. Словесные штампы, шаблонность, канцеляризмы, вульгаризмы, жаргоны, многословие, слова-паразиты, неправильное произношение, злоупотребление иностранными словами. Плохая дикция. Что способствует убедительности речи. Богатство словаря. Литературный язык. Образность речи. Четкая дикция. Средства словесной образности (тропы) и фигуры речи. Искусство задавать вопросы. Развитие возможностей речи. Характеристики и свойства голоса. Работа над дикцией. Гимнастика голоса.

ПРАКТИКА

Подбор альтернативных слов и выражений для замены стилистически неуместных. Упрощение высказываний, перенасыщенных терминологией. Подбор вводных слов и выражений — расширение их запаса для предупреждения речевого однообразия. Сокращение выступления без ущерба для полноты изложения. Разграничение функционально оправданных и немотивированных повторов. Устранение повторов, свидетельствующих о бедности словарного запаса говорящего, путем нахождения синонимов (в том числе с использованием словарей). Подбор к одному и тому же предмету речи максимального числа эпитетов. Домысливание образов сравнения к заданным объектам. Поиск конкретных словесных образов для иллюстрации отвлеченных идей. Отработка тактик парирования наиболее распространенных видов реплик и замечаний. Упражнения для постановки правильного дыхания, развития речевого дыхания. Выполнение упражнений для постановки голоса. Работа над дикцией. Артикуляционная гимнастика. Тренировочные упражнения на произнесение скороговорок, насыщенных звуками с различными артикуляционными характеристиками.

Раздел 5. Ораторский турнир.

Деловая игра «Ритор». Создание речевых произведений в одном из ораторских жанров и его публичное исполнение. Анализ чужого и собственного выступления. Корректировка материалов выступления на этапе посткоммуникативного анализа текста с учетом реакции аудитории.

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 текстобразцы	Тестовая работа
2.	Из истории развития ораторского мастерства.	Комбинированное занятие в коллективной форме	Лекция, практикум	Видео- и аудиоматериалы, печатные текстобразцы	Самостоятельная работа
3.	Приемы убеждения и убеждающие воздействия.	Комбинированное занятие в коллективной форме	Риторический тренинг	Видео- и аудиоматериалы, печатные текстобразцы	Проверочная работа по индивидуальным заданиям
4.	Невербальные средства оратора.	Комбинированное занятие в коллективной форме	Лекция, беседа, круглый стол	Видео- и аудиоматериалы, печатные текстобразцы	Тестовая работа
5.	Искусство спора.	Коллективно-групповое занятие	Риторический тренинг	Видео- и аудиоматериалы, печатные текстобразцы	Творческая презентация
6.	Образ оратора.	Комбинированное занятие в коллективной форме	Лекция, беседа, круглый стол	Видео- и аудиоматериалы, печатные текстобразцы	Творческая презентация
7.	Подготовка и проведение деловых бесед.	Комбинированное занятие в коллективной форме	Риторический тренинг	Видео- и аудиоматериалы, печатные текстобразцы	Творческая презентация
8.	Публичная речь.	Индивидуально-фронтальное занятие	Риторический тренинг	Видео- и аудиоматериалы, печатные текстобразцы	Творческая презентация
9.	Речевые средства оратора.	Комбинированное занятие в коллективной форме	Лекция, беседа, круглый стол	Видео- и аудиоматериалы, печатные текстобразцы	Тестовая работа
10	Ораторский турнир.	Работа в группах и парах, деловая игра	Решение проблемных ситуаций в игре	Видео- и аудиоматериалы, печатные текстобразцы	Творческая презентация

Помещение для занятий: классная комната.

Техническое оснащение: видеопроектор, мультимедийная доска.

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.

**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

СВЕДЕНИЯ О СЕРТИФИКАТЕ ЭП

Сертификат 603332450510203670830559428146817986133868575897

Владелец Кондратьева Вера Прокопьевна

Действителен с 26.04.2021 по 26.04.2022