

**Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение  
Школа № 98  
городского округа город Уфа Республики Башкортостан**

Рассмотрено  
На заседании МО  
Приказ №1 от 31.08.2020г.

СОГЛАСОВАНО  
ЗДВР  
\_\_\_\_\_ Е. А. Шарафутдинова

УТВЕРЖДЕНО  
Директор МБОУ Школа №98  
\_\_\_\_\_ Т.Е. Харисова

***РАБОЧАЯ ПРОГРАММА***

внеурочной деятельности общекультурного направления

«Говори публично»

**на 2020 – 2021 учебный год**

КЛАСС: 10,11

АВТОР ПРОГРАММЫ: Ирина Юрьевна Рябова

КОЛИЧЕСТВО ЧАСОВ В ГОД: 34

В НЕДЕЛЮ: 1

Наше время – время деловых, активных и предприимчивых людей. В стране созданы условия для развития творческой инициативы, открыт широкий простор для выражения различных мнений, убеждений, оценок. Все это требует развития коммуникативных возможностей современного человека.

Важнейшим средством коммуникации является слово. «Словом можно убить – и оживить, ранить – и излечить, посеять смятение и безнадежность – и одухотворить», - писал талантливый педагог В.А. Сухомлинский.

Яркое и страстное слово во все времена, как известно из истории развития человечества, оказывало большое влияние на людей, их взгляды и убеждения, дела и поступки. Человек, произносящий речь, привлекает внимание окружающих. Высказывая то или иное суждение, оратор воздействует на публику. Дейл Карнеги, автор популярной в мире и в нашей стране книги «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей», писал: «Умение говорить – это кратчайший путь у известности. Почти любой может говорить так, что будет приятен и желанен в обществе, если он обладает верой в себя и людей, которая его воспламеняет». Человек, обладающий риторическими навыками и умениями, чувствует себя уверенно в самых различных ситуациях бытового, социального, делового и профессионального общения. Такому человеку намного легче установить контакт и найти взаимопонимание со знакомыми и незнакомыми людьми, с подчиненными и начальством. Только человек, владеющий словом и логикой, может добиться успехов в жизни. Но для того, чтобы овладеть логикой и речью, надо систематически работать, развивая необходимые навыки.

**Цель данного курса** – способствовать формированию навыков и умений рационального речевого поведения, обучению ораторскому искусству, искусству воздействия на собеседника-единомышленника и оппонента, а также научить готовить и произносить убедительные речи на доступные учащимся темы с учетом интересов аудитории, участвовать в дискуссиях, отстаивая свою точку зрения. В курсе представлены все разделы современной риторики: «Культура и этика общения», «Основы ораторского искусства», «Звучащая речь и ее особенности», «Мастерство полемики и дискуссии», а также включено занятие «Умение быть остроумным».

В каждой части излагается теоретический материал, даются практические советы и рекомендации, тексты для анализа, задания для самостоятельной работы, тренинги, ролевые и деловые игры.

Изучив курс, учащиеся смогут убедительно отстаивать свое мнение, выступать с подготовленными докладами, импровизировать на любую более или менее известную тему, активно включаться в деловую беседу, а также усовершенствуют свою речь, расширят кругозор, приобретут уверенность в себе и станут раскованными и общительными.

Предлагаемый курс «Говори публично» предназначен для учащихся 10,11 классов, а также для всех, кто желает научиться красиво и убедительно говорить и рассчитан на 34 часа.

В новый период развития нашего общества устное слово стало особенно весомым,

его роль расширилась: оно сделалось орудием поиска истины и средством выражения позиции человека.

Оратор пользуется оптимальной формой подготовленной речи, которая эффективно воздействует на аудиторию в соответствии с поставленной им задачей – убедить слушателей, обращаясь к разуму и эмоциям, и добиться нужной реакции.

Предполагается изучение ораторской речи на двух уровнях: на уровне *замысла и содержания*, т.е. определения темы, цели речи, отбора фактического материала; на уровне *композиции*, т.е. расположения и порядка следования частей. Все эти уровни связаны с *психологией воздействия на аудиторию*, с процессом общения с нею.

Программа включает в себя темы, которые необходимо изучить с целью овладения искусством публичного выступления.

После каждой темы дается перечень умений, которые должны быть сформированы при усвоении данной темы. Выработка этих умений базируется на умениях, которые сформировались в предыдущие годы на уроках литературы, русского языка и других предметов.

В курсе представлены все разделы современной риторики: «Культура и этика общения», «Основы ораторского искусства», «Звучащая речь и ее особенности», «Мастерство полемики и дискуссии», «Двойственные приемы в споре», а также включено занятие «Умение быть остроумным».

В каждой части излагается теоретический материал, даются практические советы и рекомендации, тексты для анализа, задания для самостоятельной работы, тренинги и ролевые и деловые игры.

Цель:

Способствовать формированию навыков и умений рационального речевого поведения, обучать ораторскому искусству, искусству воздействия на собеседника-единомышленника и оппонента. Формирование и развитие языковой личности, которая способна словесно воплотить мысль. Научить готовить и произносить убедительные речи на доступные учащимся темы с учетом интересов аудитории, участвовать в дискуссиях, отстаивая свою точку зрения.

**ЗАДАЧИ:**

1. Дать учащимся наиболее общее представление о сущности риторики; познакомить с этикой и культурой делового общения; показать возможности слова-действия.

2. Заложить основы знаний построения публичного высказывания, произнесения речи.

3. Выработать умения и навыки ораторского мастерства (владение речью и ее техникой, влияния на аудиторию и т.п.)

Научить анализировать и создавать собственную публичную речь с точки зрения ее целесообразности и эффективности.

1. Сформировать навыки культуры спора, дискуссии, полемики.

2. Развивать интерес к родному языку, литературе и культуре.

3. Сформировать потребность постоянного совершенствования своей речевой деятельности.

4. Воспитать морально-волевые качества личности (внимание, память, уверенность в себе, настойчивость, общительность, толерантность).
5. Расширить кругозор учащихся.

**ОСНОВНОЙ ПРИНЦИП:** обучение через действие и игру, понимание через познание.

**СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ** предполагает знакомство школьников с основами ораторского искусства, обучение их умению говорить по существу, аргументированно и убежденно излагать свои мысли, спорить, дискутировать, вести диалог с различными категориями собеседников на различные темы.

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ МАТЕРИАЛ** содержит сведения о различных формах делового общения, о композиции публичной речи, ее логическом построении, технике речи, межличностных отношениях в процессе коммуникации.

**ПРАКТИЧЕСКОЕ УСВОЕНИЕ** теоретических сведений по данному курсу предполагает формирование у учащихся следующих умений и навыков:

- Умение сознательно структурировать собственную мысль, опираясь на общие законы и правила монологической речи;
- понимание способов выражения замысла оратора в адекватной языковой форме с учетом поставленных целей;
- овладение техникой построения речи;
- выработка навыка структурирования замысла с учетом различных целевых установок и интерпретации информации в различных жанрах;
- овладение основными ресурсами аргументации;
- умение прогнозировать и устанавливать связи полученного и ожидаемыми результатами;
- умение находить и отбирать знания, материал для реализации частных тем;
- умение произносить свои сочинения, опираясь на знание аудитории;
- освоение основных способов эмоционального воздействия на аудиторию;
- умение корректно вести спор, дискуссию, полемику;
- умение распознавать и противостоять двойственным и нечестным приемам в споре;
- развитие коммуникативных умений и навыков культурного индивидуального и коллективного общения, выполнение правил речевого этикета в процессе публичной речи;
- выработка собственного стиля, определенной манеры общения с людьми, реализации своей индивидуальности в речи.

**ФОРМЫ КОНТРОЛЯ** могут быть различными: зачеты по технике речи; составление речи (части речи) на конкретную тему (с определенной целью) или составление устных высказываний в различных жанрах на предложенные темы (составление ответов на различных уроках); произнесение «чужой» речи (конкурсы монологов, деловые и ролевые игры, тренинги и т.п.); запись речи на диктофон, прослушивание и анализ произнесенной речи (анализ подготовленных прослушанных речей); импровизация и аргументация в процессе создания речи (просмотр видео- фильмов, оценка просмотренного, ответ на уроке); анализ речей с учетом этических норм, эмоционального

состояния человека, приемов и методов принесения речи и т.п.; письменный анализ структуры произнесенной (услышанной) речи; произнесение собственной речи; устное планирование замысла; подражание предложенному образцу (стилизация) и т.п.

## СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

### **1. Культура и этика общения.**

Общение и его слагаемые. Субъект, объект, язык, предмет. Виды общения (контактное, дистантное; деловое, неофициальное и т.п.)

Условия эффективного общения. Обоюдное желание, удачный выбор темы интересной для собеседников, умение найти общий язык, понятный собеседнику.

Деловое общение: регламентированность, деловой этикет, речевой этикет; виды и условия эффективного слушания.

Структура деловой беседы. Начало беседы, изложение позиции и ее обоснование; выяснение позиции собеседника; совместный анализ проблемы; принятие решений.

Типичные ошибки: авторитарность; не учитывают мотивы поведения собеседника; не проявляют интереса к проблеме; не слушают собеседника; перебивают говорящих; говорят, не будучи уверенными, что их слушают; говорят долго; не используют всего банка идей.

Телефонный разговор – один из видов делового общения.

Невербальные средства общения. Мимика. Жестикуляция (виды жестов, национальные жесты). Поза.

*Выработка практических умений и навыков.* Формирование тактичного, делового, доброжелательного индивидуального и коллективного стиля общения, навыки и умения рационального речевого поведения, коммуникативной компетентности личности, развитие морально-волевых качеств личности (внимания, памяти, уверенности в себе, настойчивости, общительности, толерантности), умение вести содержательный разговор.

*Выработка практических умений и навыков.* Тест «Коммуникативная культура личности». Беседа «Общение и его слагаемые». Сообщение учителя по теме.

Сообщение учащегося по книге Д.Карнеги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей». Ролевые игры «Приветствие», «Просьба», «Выход из контакта», «Этика взаимоотношений», «Передача эмоций» (разыгрывание ситуаций, где отсутствует один из компонентов общения, умение найти выход из такой ситуации). Тренинг «Кавалер», «Комплимент».

Сообщение учащегося «Типы собеседников». Практикум. Составление таблицы «Как надо и не надо слушать». Деловая игра «Как мы слушаем?». Тест «Культура телефонного общения». Деловая игра «Разговор по телефону».

Сообщение учащегося по книге А. Пиза «Язык телодвижений». Практикум «Что это означает?» (умение определять готовность к общению по жестам).

Вопросы, задания и упражнения для самостоятельной работы.

### **2. Основы ораторского искусства.**

Риторика как наука об убеждениях, о формах и методах речевого воздействия на аудиторию. Искусство красноречия в Древней Греции, Древнем Риме,

России.

Риторические умения и навыки. Речевой аппарат, дыхание и его тренировка, голос, дикция и процесс их воспитания, интонация, паузация (тон, интенсивность звучания, темп, тембр, 7 интонационных конструкций, назначение интонации и пауз).

Индивидуальные особенности оратора.

Чувство неуверенности и страха перед выступлением.

^ *Выработка практических умений и навыков.* Подготовка школьников к психологическому контакту с аудиторией – преодоление страха, неуверенности, выработка умения свободно, раскованно держаться перед аудиторией, безошибочно реагировать на ее поведение; совершенствование речевого аппарата, дыхания, голоса, интонации; овладение техникой речи.

*Примерные виды деятельности учителя и учащихся.*

Доклады, сообщения учащихся об известных ораторах Древней Греции, Древнего Рима. Доклады, сообщения учащихся из истории русской школы риторики и ее мастерах. Упражнения для дыхания, дикции, голоса, интонации. Тренинг («Литературный пересказ», «Придумай рассказ», «Дополни пословицу», «Угадай пословицу»). Вопросы и задания для самостоятельной работы по теме.

### **3. Звучащая речь и её особенности.**

Композиция речи. План – основа композиции: предварительный план, рабочий план, основной план, простой и сложный план.

Составные части композиции. Вступление. Основная часть и методы изложения материала. Заключение. Типы композиционного построения речи: дедуктивное и индуктивное рассуждение, движение от проблемы к ее решению, опора на причинно-следственные связи, изложение от простого к сложному, от знакомого к неизвестному.

Недостатки композиции и пути их преодоления.

Анализ и оценка выступления.

^ *Выработка практических умений и навыков.* Овладение учащимися навыками построения устной речи; произнесение речи по подготовленному заранее плану-конспекту, сочетание естественности и живости спонтанной речи; развитие умения оценивать, анализировать и создавать собственную публичную речь с точки зрения ее целесообразности и эффективности; умение находить и отбирать знания, материал для реализации частных тем; наблюдений и интеграции; выработка навыка структурирования замысла с учетом различных целевых установок и интерпретации информации в различных жанрах; овладение техникой построения речи.

^ *Примерные виды деятельности учителя и учащихся.* Беседа и сообщения учащихся по теме занятия. Беседа по теме занятия. Тренинг («Придумай рассказ», «Литературный пересказ»). Ролевые игры («Информация»). Вопросы и задания для самостоятельной работы.

### **4. Логические основы красноречия. Искусство быть убедительным.**

Логическая связь фактов, мыслей, положений публичного выступления, его подчиненность доказательству главной идеи и реализации цели убедить слушателей. Требования диалектической логики, предъявляемые к публичному выступлению:

всесторонне знание предмета, рассмотрение его в развитии, проверка утверждений практикой, конкретность истины.

Основные формально-логические законы: закон тождества, закон противоречия/непротиворечия, закон исключения третьего, закон достаточного основания.

Логические ошибки: потеря тезиса, подмена тезиса, антиномия, софизм.

Доказательства (демонстрации): их структура и виды. Структура доказательств. Виды доказательств. Способы доказательств (прямое и обратное). Доказывание и убеждение.

Требования, предъявляемые к аргументам: истинность, доказательность. Приемы аргументации (факты, цифры, статистические данные, ссылки на авторитеты).

Фактический материал и средства наглядности: правила цитирования; средства наглядности (визуальные, аудиальные, аудиовизуальные, графические)

*^ Выработка практических умений и навыков.*

Умение пользоваться логическими приемами, законами, умозаключениями; умение применять различные виды и способы доказательств, соблюдая требования, предъявляемые к фактическому материалу и средствам наглядности; умение сознательно структурировать собственную мысль, опираясь на общие законы и правила монологической речи; понимать способы выражения замысла оратора в адекватной языковой форме с учетом поставленных целей; овладение основными ресурсами аргументации.

*^ Примерные виды деятельности учителя и учащихся.* Беседа и сообщения учащихся по теме занятия. Ролевые игры. («Прорыв», «Метафора», «Точка зрения»). Тренинг. («Буриме», «Гайд-парк», «Психотренинг»). Практикум. Составление памятки «Правила цитирования». Вопросы, упражнения и задания для самостоятельной работы.

## **5. Владение аудиторией и способы влияния на нее.**

Контакт с аудиторией. Способы установления контакта со слушателями: начальная пауза, «ораторская лихорадка», жесты и мимика, техника речи. Педагогические приемы, используемые при выступлении: прием новизны, учет интересов слушателей, создание проблемной ситуации, прием соучастия и сопереживания. Учет особенностей аудитории и психологии слушателей. (Возраст, род занятий, интересы и т.п.)

Форма преподнесения материала.

Поведение оратора (жесты, мимика). Типы ораторов.

*^ Выработка практических умений и навыков.* Умения и навыки ораторского мастерства (владение способами установления контакта с аудиторией, влияния на слушателей, и т.п.); освоение основных способов эмоционального воздействия на аудиторию; умение произносить свои сочинения, опираясь на знание аудитории; умение прогнозировать и устанавливать связи полученного и ожидаемыми результатами;

*^ Примерные виды деятельности учителя и учащихся.* Беседы и выступления учащихся. Сообщения учащихся по книге А. Пиза «Язык телодвижений», по книгам

Д.Карнеги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей», «Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично», В.Шапарь «Мастерство общения в любой ситуации». Ролевые игры («Убеждение», «Побуждение», «Горячий стул», «Всеобщее внимание».) Тренинг («Опоздавший», «Психотренинг», «Гайд-парк»). Вопросы, упражнения и задания по теме.

## **6. Основы полемического мастерства.**

Спор. Классификация: цель, социальная значимость проблемы, количество участников и слушателей, форма проведения, организованные и неорганизованные споры; предмет (предмет отсутствует, умение выделить и не потерять предмет спора; культура спора (определенность позиций, употребление понятий). Из истории искусства спора.

Полемика. Поведение полемистов (не оспаривай глупца, наличие свидетелей, индивидуальные особенности участников). Уважительное отношение к оппонентам. Выдержка и самообладание.

Доводы в споре и полемические приемы. Доводы и их особенности (сильные и слабые; адресат; воздействие на чувства слушателей). Полемические приемы (опровержение ложного тезиса фактам; критика доводов оппонента; опровержение демонстрации; юмор, ирония, сарказм; «сведение к абсурду»; прием бумеранга; атака вопросами; «довод к человеку»).

Вопросы и ответы. Классификация вопросов (уточняющие и восполняющие, простые и сложные, корректные и некорректные, благожелательные и неблагоприятные, острые). Виды ответов (краткие и развернутые).

^ *Выработка практических умений и навыков.* Сформировать знания, умения и навыки культуры спора, дискуссии и полемики, формирование культуры несогласия в процессе проведения споров, диспутов, полемик, спонтанных и подготовленных дискуссий; умение пользоваться в речи элементами адресации, авторизации и этикетными речевыми формулами; умение корректно вести спор, дискуссию, полемику.

^ *Примерные виды деятельности учителя и учащихся.* Беседы и выступления учащихся. Доклады и сообщения учащихся из истории искусства спора и полемики. Практикум. Составление «Памятки полемиста», «Словаря полемиста», «Памятки «Как вести дискуссию»». Ролевые игры. («Принятие решений», «Вопросы», «Политбой»). Тренинг («Считалка», «Диспут», «Импровизация», «Критики», «Диалог»). Вопросы, задания для самостоятельной работы и упражнения по теме.

## **7. Двойственные приемы в споре.**

Двойственные и некорректные приемы и уловки в споре.

Двойственные приемы («ошибка многих вопросов», «ответ вопросом на вопрос», «ответ в кредит», «оттянуть возражение»). Психологические приемы («ставка на ложный стыд»; «подмазывание аргумента»; ссылка на возраст, образование, положение; перевод разговора на другую тему («увести разговор в сторону»); «противоречие между словом и делом»).

Некорректные приемы («перевод вопроса на точку зрения пользы или вреда», «смещение времени действия»; самоуверенный тон; «чтение в сердцах», обсуждение, «обструкция»).

Нечестные приемы («софизм», «подмена тезиса», «фигура умолчания»);



«использование ложных или недоказанных аргументов», «аксиоматическое доказательство»; «наклеивание ярлыков»; «огульное несогласие»; «высокомерный ответ»; «игра на самолюбии»).

Умение нейтрализовать двойственные приемы: опровержение ложного тезиса фактами; «бить врага его оружием»; «сведение к абсурду»; «довод к человеку»; «возвратный удар»; «подхват реплики»; «апелляция к публике или чувству юмора».

^ *Выработка практических умений и навыков.* Выработать умения и навыки распознавать и нейтрализовать некорректные и двойственные приемы в споре, дискуссии и полемике.

^ *Примерные виды деятельности учителя и учащихся.* Тренинг («Гайд-парк», «Психотренинг». «Волшебный сон», «Ответы на вопросы»). Ролевая игра «Обвинители и защитники». Вопросы, упражнения и задания по теме.

### **8. Умение прослыть остроумным.**

Остроумие, юмор, ирония, сарказм.

Способы создания юмористических ситуаций: глубокомысленная пауза; ложное противопоставление; ложное усиление; доведение до абсурда; остроумие нелепости; смешение стилей, или совмещение планов; псевдоглубокомыслие; намек; блатной стиль; ирония; сравнение по неявному признаку (сравнение по различию, а не по сходству); повторение как прием остроумия; перечисление разнородных предметов; парадокс и парадоксальная ситуация; эпиграмма, каламбур, двойное истолкование слов и выражений (т.е. использование многозначности и двусмысленности, обратная («перевернутая») метафора); «перевернутые» сравнения и ситуации с переменной мест; соединение двух несовместимых высказываний; неправомерный вывод и нарушение логической последовательности; бессмысленная детализация и др.

^ *Выработка практических умений и навыков.* Формирование знаний, навыков и умений коммуникативной компетентности личности, формирование и развитие языковой личности, которая способна словесно воплотить мысль, умения быть остроумным; понимать способы выражения замысла оратора в адекватной языковой форме с учетом поставленных целей.

^ *Примерные виды деятельности учителя и учащихся.* Сообщения учащихся «Что такое юмор, ирония, сатира, сарказм?». Беседа «Что вызывает улыбку и смех: взгляд в прошлое и настоящее?». Тренинг («Кавалер». «Комплимент», «Доверчивость», «Расскажи анекдот», «Я остроумный»). Ролевая игра «Шутка». Упражнения и задания по теме.

### **Учебно - тематическое планирование курса**

(34 ч.)

#### **« Говори публично»**

№ п/	Тема	Кол- во часо в	Основные вопросы.	Виды учебной деятельности
---------	------	-------------------------	-------------------	------------------------------

n				
1.	Культура и этика общения	4 часа	<p>1. Общение и его слагаемые.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Субъект, объект, язык, предмет.</li> <li>• Виды общения (контактное, дискантное; деловое, неофициальное и т.п.)</li> </ul> <p>2. Условия эффективного общения</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Обоюдное желание,</li> <li>• Удачный выбор темы интересной для собеседников,</li> <li>• Умение найти общий язык, понятный собеседнику.</li> </ul> <p>3. Деловое общение.</p> <p>1) регламентированность, деловой этикет, речевой этикет;</p> <p>2) виды и условия эффективного слушания</p> <p>3) Структура деловой беседы.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Начало беседы,</li> <li>• Изложение позиции и ее обоснование,</li> <li>• Выяснение позиции собеседника,</li> <li>• Совместный анализ проблемы</li> <li>• Принятие решений.</li> </ul> <p>4) Типичные ошибки</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Авторитарность,</li> <li>• Не учитывают мотивы поведения собеседника,</li> <li>• Не проявляют интереса к проблеме,</li> <li>• Не слушают собеседника,</li> <li>• Перебивают говорящих,</li> <li>• Говорят, не будучи уверенными, что их слушают</li> <li>• Говорят долго,</li> </ul>	<p>1.1. Тест «Коммуникативная культура личности»</p> <p>1.2. Беседа «Общение и его слагаемые».</p> <p>1.3. Сообщение учащегося по книге Д.Карнеги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей».</p> <p>1.4. Ролевые игры «Приветствие», «Просьба», «Выход из контакта», «Этика взаимоотношений», «Передача эмоций» (разыгрывание ситуаций, где отсутствует один из компонентов общения, умение найти выход из такой ситуации)</p> <p>1.5.Тренинг «Кавалер», «Комплимент»</p> <p>1.6. Сообщение учителя по теме.</p> <p>1.7. Сообщение учащегося «Типы собеседников».</p> <p>1.8. Практикум. Составление таблицы «Как надо и не надо слушать».</p> <p>1.9. Деловая игра «Как мы слушаем?»</p> <p>1.10. Ролевая игра «Считалка».</p>

			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Не используют всего банка идей.</li> </ul> <p>4. Телефонный разговор – один из видов делового общения.</p> <p>5. Невербальные средства общения.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Мимика,</li> <li>• Жестикуляция (виды жестов, национальные жесты)</li> <li>• Поза</li> </ul>	<p>1.11. Тест «Культура телефонного общения».</p> <p>1.12. Деловая игра «Разговор по телефону».</p> <p>1.13. Сообщение учащегося по книге А.Пиза «Язык телодвижений».</p> <p>1.14. Практикум «Что это означает?» (умение определять готовность к общению по жестам)</p> <p>1.15. Вопросы, задания и упражнения для самостоятельной работы.</p>
2.	Основы ораторского искусства.	4 часа	<p>1. Из истории риторики.</p> <p>2. Риторические навыки и умения.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Речевой аппарат,</li> <li>• Дыхание и его тренировка,</li> <li>• Голос, дикция и процесс их воспитания,</li> </ul> <p>Интонация, паузация (тон, интенсивность звучания, темп, тембр, 7 интонационных конструкций, назначение интонации и пауз).</p> <p>3. Индивидуальные особенности оратора.</p> <p>4. Чувство неуверенности и страха перед выступлением.</p>	<p>2.1. Доклады, сообщения учащихся об известных ораторах Древней Греции, Древнего Рима.</p> <p>2.2. Доклады, сообщения учащихся из истории русской школы риторики и ее мастерах.</p> <p>2.3. Упражнения для дыхания, дикции, голоса, интонации.</p> <p>2.4. Тренинг («Литературный пересказ», «Придумай рассказ», «Дополни пословицу», «Угадай пословицу»).</p>

				5. Вопросы и задания для самостоятельной работы по теме.
3.	Как построить свою речь?	4 часа	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Что такое композиция речи?</li> <li>2. План – основа композиции: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Предварительный план,</li> <li>○ Рабочий план,</li> <li>○ Основной план,</li> <li>○ Простой и сложный план.</li> </ul> </li> <li>3. Составные части композиции <ul style="list-style-type: none"> <li>• Вступление,</li> <li>• Основная часть и методы изложения материала,</li> <li>• Заключение.</li> </ul> </li> <li>4. Недостатки композиции и пути их преодоления.</li> <li>5. Анализ и оценка выступления.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>3.1. Беседа и сообщения учащихся по теме занятия.</li> <li>3.2. Тренинг. («Придумай рассказ», «Литературный пересказ»).</li> <li>3.3. Ролевые игры («Информация»).</li> <li>3.4. Вопросы и задания для самостоятельной работы.</li> </ol>
4.	Искусство быть убедительным.	4 часа	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Требования диалектической логики, предъявляемые к публичному выступлению: <ul style="list-style-type: none"> <li>• всесторонне знание предмета,</li> <li>• рассмотрение его в развитии,</li> <li>• проверка утверждений практикой,</li> <li>• конкретность истины.</li> </ul> </li> <li>2. Основные формально-логические законы <ul style="list-style-type: none"> <li>• закон тождества,</li> <li>• закон противоречия/непротиворечия,</li> <li>• закон исключения третьего,</li> <li>• закон достаточного основания.</li> </ul> </li> <li>3. Логические ошибки.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>4.1. Беседа и сообщения учащихся по теме занятия.</li> <li>4.2. Ролевые игры. («Прорыв», «Метафора», «Точка зрения»).</li> <li>4.3. Тренинг. («Буриме», «Гайд-парк», «Психотренинг»).</li> <li>4.4. Практикум. Составление памятки «Правила цитирования».</li> <li>4.5. Вопросы, упражнения и</li> </ol>

			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Потеря тезиса,</li> <li>• Подмена тезиса,</li> <li>• Антиномия</li> </ul> <p>4. Доказательства (демонстрации): их структура и виды.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Структура доказательств,</li> <li>• Виды доказательств,</li> <li>• Доказывание и убеждение.</li> </ul> <p>5. Фактический материал и средства наглядности:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Правила цитирования;</li> <li>• Средства наглядности (визуальные, аудиальные, аудиовизуальные, графические)</li> </ul>	<p>задания для самостоятельной работы.</p>
5.	Как владеть аудиторией и влиять на нее?	5 часов	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Контакт с аудиторией. Что это такое?</li> <li>2. Способы установления контакта со слушателями. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Начальная пауза,</li> <li>• «Ораторская лихорадка»,</li> <li>• Жесты и мимика,</li> <li>• Техника речи.</li> </ul> </li> <li>3. Учет особенностей аудитории и психологии слушателей. (Возраст, род занятий, интересы и т.п.)</li> <li>4. Форма преподнесения материала</li> <li>5. Поведение оратора (жесты, мимика)</li> </ol>	<p>5.1. Беседа и выступления учащихся.</p> <p>5.2. Сообщения учащихся по книгам А.Пиза «Язык телодвижений», Д.Карнеги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей», «Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично».</p> <p>5.3. Ролевые игры («Убеждение», «Побуждение», «Горячий стул», «Всеобщее внимание»).</p> <p>5.4. Тренинг. («Опоздавший»,</p>

				<p>«Психотренинг», «Гайд-парк»).</p> <p>Вопросы, упражнения и задания по теме.</p>
6.	<p>Основы полемического мастерства.</p>	<p>4 часа</p>	<p>1. Спор</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Классификация (Цель, социальная значимость проблемы, количество участников и слушателей, форма проведения, организованные и неорганизованные споры),</li> <li>• Предмет (предмет отсутствует, умение выделить и не потерять предмет спора),</li> <li>• Культура спора (определенность позиций, употребление понятий)</li> <li>• Из истории искусства спора.</li> </ul> <p>2. Полемика:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Поведение полемистов (не оспаривай глупца, наличие свидетелей, индивидуальные особенности участников),</li> <li>• Уважительное отношение к оппонентам,</li> <li>• Выдержка и самообладание.</li> </ul>	<p>6.1. Беседа и выступления учащихся.</p> <p>6.2. Доклады и сообщения учащихся из истории искусства спора и полемики.</p> <p>6.3. Практикум. Составление «Памятки полемиста», «Словаря полемиста», «Памятки «Как вести дискуссию»».</p> <p>6.4. Ролевые игры. («Принятие решений», «Вопросы», «Политбой»).</p> <p>6.5. Тренинг («Считалка», «Диспут», «Импровизация»,</p>

			<p>3. Доводы в споре и полемические приемы.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Доводы и их особенности (сильные и слабые; адресат; воздействие на чувства слушателей),</li> <li>• Полемические приемы (опровержение ложного тезиса фактам; критика доводов оппонента; опровержение демонстрации; юмор, ирония, сарказм; «сведение к абсурду»; прием бумеранга; атака вопросами; «довод к человеку»)</li> </ul> <p>4. Вопросы и ответы (Искусство отвечать на вопросы, виды ответов).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Классификация вопросов (уточняющие и восполняющие, простые и сложные, корректные и некорректные, благожелательные и неблагожелательные, острые).</li> <li>• Виды ответов(краткие и развернутые)</li> </ul>	<p>«Критики», «Диалог»).</p> <p>6.6. Вопросы, задания для самостоятельной работы и упражнения по теме.</p>
7.	Двойственные приемы в споре.	4 часа	<p>1. Двойственные и некорректные приемы и уловки в споре:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Двойственные приемы («ошибка многих вопросов», «ответ вопросом на вопрос», «ответ в кредит», «оттянуть возражение»)</li> <li>• Психологические приемы («ставка на ложный стыд»; «подмазывание аргумента»; ссылка на возраст, образование, положение; перевод разговора на другую тему («увести разговор в сторону»); «противоречие между словом и делом»);</li> <li>• Некорректные приемы («перевод вопроса на точку зрения пользы или вреда», «»смещение времени действия»; самоуверенный тон; «чтение в сердцах», обсуждение,</li> </ul>	<p>7.1. Тренинг. («Гайд-парк», «Психотренинг». «Волшебный сон», «Ответы на вопросы»)</p> <p>7.2. Вопросы, упражнения и задания по теме.</p> <p>7.3. Ролевая игра «Обвинители и защитники».</p>

«обструкция»);

- Нечестные приемы ((«софизм», «подмена тезиса», «фигура умолчания»; «использование ложных или недоказанных аргументов», «аксиоматическое доказательство»; «наклеивание ярлыков»; «огульное несогласие»; «высокомерный ответ»; «игра на самолюбии»).

2. Умение нейтрализовать двойственные приемы:

- опровержение ложного тезиса фактами;
- «бить врага его оружием»;
- «сведение к абсурду»; «довод к человеку»;
- «возвратный удар»;
- «подхват реплики»;
- «апелляция к публике или чувству юмора»



8.	Как прослыть остроумным?	3 часа	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Остроумие, юмор, ирония, сарказм.</li> <li>2. Способы создания юмористических ситуаций: <ul style="list-style-type: none"> <li>• глубокомысленная пауза,</li> <li>• ложное противопоставление,</li> <li>• ложное усиление,</li> <li>• доведение до абсурда,</li> <li>• остроумие нелепости,</li> <li>• смешение стилей,</li> <li>• псевдоглубокомыслие,</li> <li>• намек,</li> <li>• блатной стиль,</li> <li>• ирония,</li> <li>• сравнение по неявному признаку,</li> <li>• повторение как прием остроумия,</li> <li>• перечисление разнородных предметов,</li> <li>• двойное истолкование,</li> <li>• парадокс и парадоксальная ситуация,</li> <li>• эпиграмма и др</li> </ul> </li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>8.1. Сообщения учащихся «Что такое юмор, ирония, сатира, сарказм?»</li> <li>8.2. Беседа «Что вызывает улыбку и смех: взгляд в прошлого и настоящее?»</li> <li>8.3. Тренинг. («Кавалер». «Комплимент», «Доверчивость», «Расскажи анекдот», «Я остроумный».)</li> <li>8.4. Ролевая игра «Шутка».</li> <li>8.5. Упражнения и задания по теме.</li> </ol>
9.	Итоговое занятие.	2 часа.	Деловая игра. («Детектив», «Прием на работу», «Обвинители и защитники».)	Деловая игра. («Детектив», «Прием на работу», «Обвинители и защитники».)

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Ампресян Г.З. Ораторское искусство.-М.,2008.
2. Аристотель.Риторика.//Античные риторика/Сост.А.А.Тахо-Годи.-М.,2008.
3. Бирюкова Т.Г. Речевые возможности старшеклассников. РЯШ, №1,2007.
4. Введенская М.А., Павлова Л.Г. Культура и искусство речи. Современная риторика. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2008.
- 5.Граулина Л.К.,Миськевич Г.И. Теория и практика русского красноречия.-М.,2009.
6. Головин Б.Н. Основы культуры речи.-М.,2008.
7. Иванова С.Ф.Специфика публичной речи.-М.,2008.
8. Ивин А.А. Искусство правильно мыслить.-М.,2007.
- 9.КапиносВ.И.Культура речи: Задачи обучения.-РЯШ №4,2007.
- 10.Ладыженская Т.А. Школьная риторика. 9 класс.-М.:Дрофа,2010.
11. Лихачёв Д.С. Письма о добром и прекрасном.-М., »Детская литература»,2009.

12. Мучник Б.С. Культура письменной речи: Формирование стилистического мышления: Пособие для учащихся 10-11 классов средних школ, гимназий. – 4-е изд., исправленное и дополненное. – М.: Аспект Пресс, 2008.
13. Новиков Л.А. Искусство слова. – М.: Просвещение, 2009.
14. Ножкин Е.А. Мастерство устного выступления. -М., 2008.
15. Павлова Л. Г. Психология спора. — Владивосток, 2008.
16. Павлова Л.Г. Спор, дискуссия, полемика: Книга для учащихся старших классов средней школы. – М.: Просвещение, 2007.
17. Соколова В.В. Культура речи и культура общения. – М.: Просвещение, 2008.
18. Фроянова Т.И. Культура русской речи. Практикум. -Санкт-Петербург, «Паритет», 2008.
19. Ханин М.И. Практикум по культуре речи, или Как научиться красиво и убедительно говорить: учеб. пособие. – СПб.: Паритет, 2009.