|  |  |
| --- | --- |
| чиппкро  знак**Министерство образования и науки Челябинской области****Государственное бюджетное** **учреждение дополнительного профессионального образования****«Челябинский институт** **переподготовки и повышения квалификации работников образования»** **(ГБУ ДПО ЧИППКРО)** | лого**Приоритетный проект****«Доступное дополнительное** **образование для детей»****Педагогический франчайзинг развертывания сети дополнительных общеобразовательных программ на уровне муниципальных образований Челябинской области** |

Модельная дополнительная

общеразвивающая программа

«ШКОЛА ОРАТОРСКОГО МАСТЕРСТВА «ГЛАГОЛЬ»

(Программа разработана в соответствии с мероприятием «Субсидии (Грант) на реализацию пилотных проектов по обновлению содержания и технологий дополнительного образования по приоритетным направлениям» приоритетного проекта «Доступное дополнительное образование для детей» направления (подпрограммы) «Развитие дополнительного образования детей и реализация мероприятий молодежной политики» государственной программы Российской Федерации «Развитие образования»»)

Направленность программы: социально-педагогическая

Вид программы: специализированная

Возраст обучающихся: 14-17 лет

Срок реализации программы: 24 часа

Автор – составитель:

Мешков Александр Васильевич

**Пояснительная записка**

**Актуальность программы** обусловлена общественной потребностью в творчески активных и грамотных молодых людях, в практических риторических навыках эффективного выступления, в воспитании культуры жизненного и профессионального самоопределения.

Выступление на совещании, или удержание большого количества аудитории – все это требует красноречия. Ораторское искусство служит основой формирования имиджа личности, представляющего не только грамотность речи, но и является составляющей общей культуры человека и визитной карточкой самоопределения личности.

«Школа ораторского мастерства «Глаголь» – это потребность времени, так как все ученики в процессе обучения в различных образовательных учреждениях готовят сообщения, выступления, доклады и т.д., затем выступают с ними на ученических научно-практических конференциях самого разного уровня, но уровень выступлений очень разный. Ученик, подчас, менее успешен поскольку, он не умеет выступать перед большой аудиторией, ему не хватает элементарных знаний и навыков, необходимых для публичного выступления.

 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.

Программа «Школа ораторского мастерства «Глаголь» призвана подготовить теоретическую и методологическую базу для формирования умений и навыков создания и произнесения профессиональных публичных выступлений.

**Отличительные особенности программы**

В программе большая часть времени уделена практической составляющей. Именно на практике, обучающиеся смогут понять, что им интересно в ораторском мастерстве, как построить свое успешное выступление, что полезного и важного можно «взять» для себя, чтобы быть успешным на публике.

**Педагогическая целесообразность**

В современном мире, в связи с бурным развитием средств массовой информации и коммуникации, интерес к риторике резко возрос. Ей сейчас отводится особое место в сфере образования и социальной жизни.

Владение навыками ораторского искусства является важнейшим компонентом успеха личности в любой области его деятельности, а ораторское искусство представляет собой самый действенный инструмент государственной идеологии, манипуляции общественным мнением и настроением, а также процессом формирования мировоззрения каждой личности.

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.

**Цель и задачи программы**

Цель программы – ознакомить и создать условия для формирования у старшеклассников навыков создания текста выступления и его публичного произнесения, а также умений вести дискуссию и убеждать оппонента, овладение мастерством публичного выступления на начальном уровне.

Задачи программы

Когнитивные:

* изучить и освоить навыки работы изложения текста, умение использовать неречевые компоненты для успешного выступления, умение работы над собственной речью.

Мотивационно-ценностные:

* развитие ответственного отношения оратора за свое речевое поведение;
* развитие отношений товарищества, чувства личной ответственности.

Деятельностные:

* развитие коммуникативных навыков при работе в группе;
* развитие навыков достойно себя презентовать на публике, приобретение опыта составления выступления (речь, доклад);
* приобретение опыта публичных выступлений в разных формах: социальная сеть, выступление перед аудиторией, написание статьи.

**Адресат обучающихся**

Дополнительная общеразвивающая программа «Школа ораторского мастерства «Глаголь» ориентирована на обучающихся старшего школьного возраста от 14 до 17 лет.

**Логика построения программы**

Программа складывается из различных форм проведенияучебных занятий, которые подбираются с учетом познавательных интересов и индивидуальных возможностей учащихся, специфики содержания данной образовательной программы и возраста. Базой по реализации программы является МКУ ДО ДЮЦ г. Аши, школы района, а так же в социальной сети [YouTube](https://play.google.com/store/apps/details?id=com.google.android.youtube&hl=en_US), канал «ЗаКулисье» [<https://www.youtube.com/channel/UC5umhfnhl7MFBotsYiN8UoQ?view_as=subscriber>]. Отработка всех приобретенных теоретических знаний и навыков на практических занятиях, запись видео с показом и разбором, динамическое обучение в специально подобранных упражнениях направлена на социальную адаптацию, повышение уровня готовности обучающихся к взаимодействию с различными социальными институтами. А также на формирование знаний об основных сферах современной социальной жизни, устройстве общества, создание условий для развития коммуникативной, социально успешной личности, расширение «социальной практики», воспитание социальной компетентности (сфера деятельности «человек–общество», «человек–человек»), формирование педагогических навыков.

**Сроки и объем**

Программа рассчитана на 1 месяц обучения. На освоение программы предусматривается 24 часа (из расчета 2 часа – очных занятий, 4 часа – заочных). Занятия проходят по утвержденному расписанию*.*

**Планируемые результаты**

Результат освоения: развитие коммуникативных навыков и умений составлять тексты для грамотного публичного выступления и эффективно выступать перед аудиторией.

Когнитивные:

* изучить основы технологии подготовки публичного выступления и его проведения;
* изучить характерные черты дискуссионных жанров речи;
* освоить основные невербальные средства усиления воздействия речи.

Мотивационно-ценностные:

* развитие чувства товарищества, чувства личной ответственности;
* развитие умений выстраивать коммуникации в группе;
* проявление самостоятельности в своих действиях.

Деятельностные:

* планировать последовательность и способы работы над устным выступлением;
* осуществлять коммуникативно-целесообразный выбор риторических приёмов;
* 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.

**Система оценки достижения планируемых результатов освоения программы**

Формы выявления результатов: беседа, наблюдение, посещение курсов, итоговые занятия, практические занятия, взаимное оценивание.

Формы фиксации результатов: контрольные работы на знание теоретического материала, фото- и видеозаписи личных выступлений, а также тех, на которых присутствовали. Отчеты о проведенных занятиях.

Формы предъявления результатов: отчеты, доклады, защита собственного выступления, дебаты.

Предъявление результатов: по завершению программы состоится конференция, где каждый участник представляет защиту своего собственного выступления.

 **Учебный план**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№****п/п** | **Название разделов и тем** | **Общее кол-во часов** | **Из них:** | **Форма****аттестации,** **контроля** |
| **теория** | **практика** |
| 1 | Ораторское мастерство-как наука убеждать | 2 | 2 | – | Тестовая работа |
| 2 | Из истории развития ораторского мастерства | 2 | 2 | – | Самостоятельная работа |
| 3 | Приемы убеждения и убеждающие воздействия | 2 | 1 | 1 | Проверочная работа по индивидуальным заданиям |
| 4 | Невербальные средства оратора | 2 | 1 | 1 | Тестовая работа |
| 5 | Образ оратора | 2 | 1 | 1 | Творческая презентация |
| 6 | Подготовка и проведение деловых бесед | 4 | 2 | 2 | Творческая презентация |
| 7 | Публичная речь | 4 | 2 | 2 | Творческая презентация |
| 8 | Речевые средства оратора | 2 | 1 | 1 | Тестовая работа |
| 9 | Ораторский турнир | 4 | 2 | 2 | Творческая презентация |

**Содержание программы**

**Раздел 1.** Ораторское мастерство как наука убеждать (2 ч.)

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 (2 ч.)

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. Трактат 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 XIХ века. Риторика в XX столетии.

Практика. Работа с фрагментами текстов выдающихся риторов всех времен.

**Раздел 3.** Приемы убеждения и убеждающие воздействия (2 ч.)

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 этих ситуаций.

**Раздел 4.** Невербальные средства оратора (2 ч.)

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.** Образ оратора (2 ч.)

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 и 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 6.** Подготовка и проведение деловых бесед (4 ч.)

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 7.** Публичная речь (4 ч.)

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 (резюмирование, показ перспектив, призыв 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 8.** Речевые средства оратора (2 ч.)

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 9.** Ораторский турнир (4 ч.)

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.

**Календарный учебный график (примерный)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Дата проведения занятия | Форма занятия | Кол-во часов | Тема занятия | Место проведения | Форма контроля |
|  |  |  |  |  |  |  |

Календарный учебный график составляется на учебный год или период (месяц, четверть, полугодие и т.д.) для каждой учебной группы, обучающейся по программам.

**Требования к материально-техническим условиям**

Компьютерные и информационные средства: презентации; мультимедийные программы.

Технические средства обучения: мультимедийная установка; музыкальный центр (звук), радиомикрофон, стойка для микрофона.

Организация образовательного пространства: учебный кабинет или актовый зал.

**Требования к кадровому составу**

Организатором образовательного процесса по данной программе является педагог дополнительного образования, имеющий высшее или среднее специальное образование, систематически повышающий свою профессиональную квалификацию, владеющий методиками преподавания предметной деятельности данного курса.

**Требования к программно-методическим условиям**

Образовательный процесс строится на основе технологий сотрудничества, коллективно-творческой деятельности, технологии педагогической поддержки ребенка. Также в ходе обучения применяются технологии «мозгового штурма», поведенческий и социально-психологический тренинги.

Формы деятельности определяются теоретическим и практическим содержанием программы. Наиболее часто занятия организуются в следующих формах.

Групповая работа – форма организации обучающей деятельности с коллективом из 15–20 участников. Групповая работа позволяет эффективно решать задачи для большинства участников коллектива одновременно.

Беседа – форма организации диалогического взаимодействия между обучающим и обучающимся, в ходе которого учащимся передается определенный объем информации и представляется возможным отследить уровень ее усвоения учащимися.

Дискуссия – интерактивная форма работы с группой, позволяющая учащимся сопоставлять и анализировать различные стороны явлений, с целью выяснения их значимости для объекта изучения. В ходе подготовки к дискуссии появляется возможность проявлять активность в поиске материала и его обработке, что является важным условием для развития аналитических и рефлексивных умений.

Лекция – форма преимущественно монологического изложения материала по определенному вопросу. Может быть использована в работе над сложными вопросами, но в связи с малой включенностью учащихся может иметь недостаточную эффективность.

Интерактивные методы – методы, предполагающие диалогическое взаимодействие педагога с обучающимися, наиболее эффективны, поскольку позволяют учащимся проявлять самостоятельность и активность в мыслительной деятельности.

Методы активного социально-психологического обучения – предполагают активное взаимодействие педагога с обучающимися с целью приобретения учащимися позитивного опыта социального взаимодействия.

Проблемный метод – способ организации обучающего процесса посредство постановки проблемных задач и совместного поиска их решения. Эффективность метода определяется возможностью учащихся самостоятельно искать варианты решений, проявлять активность, инициативу.

Практический метод – способ организации образовательного процесса, направленный на реализацию принципа взаимосвязи теории с практической деятельностью.

Также в реализации программы целесообразно использовать исследовательский, поисковый метод и методы стимулирования и поощрения обучающихся.

Для реализации данной программы могут быть привлечены педагог-организатор, педагог-психолог, педагоги дополнительного образования.

Успешность реализации программы и качество освоения материала учащимися во многом зависят от создания необходимых морально-психологических условий. Среди них можно выделить: создание благоприятного психологического климата, творческой обстановки в коллективе, обеспечение положительных эмоций на занятиях; построение взаимоотношений между воспитанниками и педагогами на основе диалогического взаимодействия и творческого партнерства.

**Информационные ресурсы**

1. Волков А.А. «Основы русской риторики». – 1996.
2. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. «Речевая коммуникация». – 2008.
3. Гуськова С. В. Культура речи журналиста. Практикум для студентов вузов: учебно-методическое пособие. – 2-е изд., стер. – М. : ФЛИНТА, 2013. – 97с.
4. Зарва М. В. Слово в эфире: О языке и стиле радиопередач: Произношение в радио- и телевизионной речи: справочное пособие. – М. : ФЛИНТА : Наука, 2011. – 376с.
5. Зарецкая Е.Н. «Теория и практика речевой коммуникации». – 1998.
6. Кохтев Н. Н. Основы ораторской речи: учеб. пособие. – 2-е изд., стер. – М. : ФЛИНТА, 2012. – 328с.
7. Кузин Ф.А. «Культура делового общения. – 2005.
8. Сара Ллойд-Хьюз «Как стать блестящим оратором. Любая аудитория, любая ситуация». – 2015.
9. Хазагеров Г.Г. Убеждающая речь: Учебное пособие. – Ростов-на-Дону: Издательство ЮФУ, 2010.

**Электронный ресурс**

1. Видео-образцы публичных выступлений знаменитых ораторов: Энтонни Роббинса, Стива Джобса, В.И.Ленина и др.
2. Зверева Н. Я говорю - меня слушают: Уроки практической риторики / Зверева Н., - 5-е изд. - М.:Альпина Пабл., 2016. - 234 с. [<http://znanium.com/bookread2.php?book=926990>]