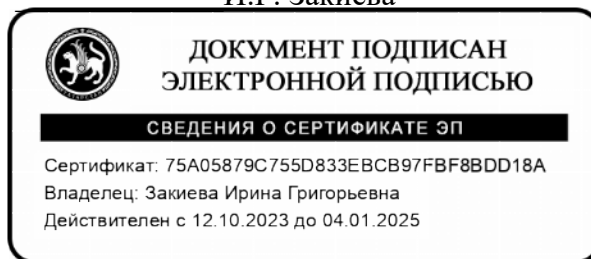


«Утверждаю»
Директор МАОУ «СОШ № 40 с уиоп»
И.Г. Закиева



Введено в действие
приказом директора школы
от «22» сентября 2023 г. № 328

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПО ПЛАТНЫМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ УСЛУГАМ
«Культура и искусство речи»
ДЛЯ 10 Б КЛАССА (2 часа в неделю, 60 часов в год)

Составитель: Цибульская Т.Г.
учитель русского языка и литературы
первой квалификационной категории

«Согласовано»

Заместитель директора _____
подпись

Ерёменко Н.А.
Ф.И.О.

г. Набережные Челны

Содержание учебного плана

1. Что такое культура и искусство речи

Теория. Соотношение речь-язык, речь-мышление, речь-действительность, речь-человек, её адресат, речь- условия общения. Законы языка.

Правильность речи: нормы ударения, нормы грамматики. Логичность речи. Чистота речи. Выразительность речи.

Богатство речи. Уместность речи.

Практика. Практическая работа «Нормы грамматики, норы ударения», Работа над словами - сорняками, словами-паразитами, канцеляризмами. Создание собственных высказываний в разных стилях.

2. Культура и этика общения

Теория .Общение и его слагаемые. Субъект, объект, язык, предмет. Виды общения (контактное, дискантное; 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.

Практика. Тестирование «Коммуникативная культура личности». Работа с книгой Д.Карнеги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей», А.Пиза «Язык телодвижений». Практикум «Что это означает?» (умение определять готовность к общению по жестам). Ролевые игры, тренинги.

3. Основы ораторского искусства

Теория. 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.

Практика. Доклады, сообщения учащихся об известных ораторах Древней Греции, Древнего Рима, ораторах современности, об истории русской школы риторики и ее мастерах. Упражнения для дыхания, дикции, голоса, интонации.

4. Композиция речи

Теория. 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 незнакомому.

Недостатки композиции и пути их преодоления.

Практика. Составление рабочего плана. Композиционное построение речи. Тренинг. Ролевые игры

5. Логические основы красноречия. Искусство быть убедительным

Теория. 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)

Практика. Беседа и сообщения учащихся по теме занятия. Ролевые игры. Тренинг. Составление памятки «Правила цитирования».

6. Владение аудиторией и способы влияния на нее

Теория. 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.

Практика. Импровизация на заданную тему с учетом особенностей аудитории. Тренинг. Ролевая игра.

7. Основы полемического мастерства

Теория. 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 неблагожелательные, острые). Виды ответов (краткие и развернутые).

Практика. Доклады и сообщения учащихся об истории искусства спора и полемики. Составление памятки и словаря полемиста. Ролевые игры. Тренинг. Организация полемики.

8. Двойственные приемы в споре

Теория. 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».

Практика. Распознавание двойственных и некорректных приемов в споре. Психологические приемы в споре. Тренинг Ролевая игра.

9. Умение прослыть остроумным

Теория. 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.

Практика. Импровизация. Использование способов создания юмористических ситуаций в собственной речи.

Календарно-тематическое планирование

№ п/п	Тема занятия	Кол- во часов	Дата проведения	
			по плану	фактически
РАЗДЕЛ 1. Композиция речи (5 часов)				
1.	Что такое композиция речи? Композиционное построение речи	1	03.10	03.10
2.	План – основа композиции. Составление учебного плана	1	03.10	03.10
3.	Вступление. Основная часть и методы изложения материала. Заключение.	1	10.10	10.10
4.	Недостатки композиции и пути их преодоления.	1	10.10	10.10
5.	Выступления. Анализ т оценка выступления.	1	17.10	17.10
РАЗДЕЛ 5. Логические основы красноречия. Искусство быть убедительным (8 часов)				
6.	Логическая связь фактов, мыслей, положений публичного выступления, его подчиненность доказательству главной идеи и реализации цели убедить слушателей.	1	17.10	17.10
7.	Требования диалектической логики, предъявляемые к публичному выступлению: всесторонне знание предмета, рассмотрение его в развитии, проверка утверждений практикой, конкретность истины.	1	24.10	21.10
8	Основные формально- логические законы: закон	1	24.10	21.10

	тождества, закон противоречия/непротиворечия, закон исключения третьего, закон достаточного основания.			
9.	Логические ошибки: потеря тезиса, подмена тезиса, антиномия, софизм.	1	31.10	09.01
10.	Доказательства (демонстрации): их структура и виды. Структура доказательств. Виды доказательств. Способы доказательств (прямое и обратное). Доказывание и убеждение.	1	31.10	09.01
11.	Требования, предъявляемые к аргументам: истинность, доказательность. Приемы аргументации (факты, цифры, статистические данные, ссылки на авторитеты).	1	07.11	16.01
12.	Фактический материал и средства наглядности: правила цитирования; средства наглядности (визуальные, аудиальные, аудиовизуальные, графические)	1	07.11	16.01
13.	Составление памятки «Правила цитирования».	1	14.11	19.01
РАЗДЕЛ 6. Владение аудиторией и способы влияния на нее (2 часа)				
14.	Контакт с аудиторией. Способы установления контакта со слушателями Форма преподнесения материала	1	14.11	19.01
15.	Импровизация на заданную тему с учетом особенностей аудитории. Поведение оратора (жесты, мимика). Типы	1	21.11	23.01

	ораторов.			
РАЗДЕЛ 7. Основы полемического мастерства (3 часа)				
16.	Спор. Полемика. Поведение полемистов (не оспаривай глупца, наличие свидетелей, индивидуальные особенности участников). Уважительное отношение к оппонентам. Выдержка и самообладание.	1	21.11	23.01
17.	Доводы в споре и полемические приемы. Доводы и их особенности (сильные и слабые; адресат; воздействие на чувства слушателей). Полемические приемы	1	28.11	30.01
18.	Вопросы и ответы. Классификация вопросов (уточняющие и восполняющие, простые и сложные, корректные и некорректные, благожелательные и неблагожелательные, острые). Виды ответов (краткие и развернутые).	1	28.11	30.01
РАЗДЕЛ 8. Двойственные приемы в споре (1 час)				
19.	Двойственные приемы. Психологические приемы Некорректные приемы. Нечестные приемы Умение нейтрализовать двойственные приемы	1	05.12	06.02
РАЗДЕЛ 9. Умение прослыть остроумным (5 часов)				
20.	Остроумие, юмор, ирония, сарказм	1	05.12	06.02
21.	Способы создания юмористических ситуаций	1	12.12	06.02
22.	Использование способов создания юмористических	1	12.12	13.02

	ситуаций в собственной речи.			
23.	Импровизация.	1	19.12	13.02
24.	. Деловая игра («Детектив», «прием на работу», «Обвинители и защитники»)	1	19.12	20.02

РАЗДЕЛ 4. Что такое культура и искусство речи (18 часов)

25	Соотношение речь-язык, речь-мышление, речь-действительность, речь-человек, её адресат, речь- условия общения.	1	26.02	20.02
26	Законы языка.	1	26.12	20.02
27	Правильность речи: нормы ударения.	1	09.01	27.02
28	Практическая работа « Нормы ударения»	1	09.01	27.02
29	Практическая работа « Нормы ударения»	1	16.01	12.03
30	Правильность речи: нормы грамматики	1	16.01	12.03
31	Практическая работа « Нормы грамматики»	1	23.01	
32	Практическая работа « Нормы грамматики»	1	23.01	
33	Точность речи	1	30.01	
34	Логичность речи	1	30.01	
35	Чистота речи	1	06.02	
36	Работа над словами -сорняками, словами-паразитами, канцеляризмами	1	06.02	
37	Выразительность речи	1	13.02	
38	Выразительность речи.	1	13.02	

39	Богатство речи.	1	20.02	
40	Богатство речи.	1	20.02	
41	Уместность речи.	1	27.02	
42	Создание собственных высказываний в разных стилях	1	27.02	
РАЗДЕЛ 2. Культура и этика общения (12часов)				
43	Общение и его слагаемые. Субъект, объект, язык, предмет.	1	05.03	
44	Виды общения (контактное, дистантное; деловое, неофициальное и т.п.)	1	05.03	
45	Условия эффективного общения.	1	12.03	
46	Обоюдное желание, удачный выбор темы интересной для собеседников, умение найти общий язык, понятный собеседнику	1	12.03	
47	Деловое общение: регламентированность, деловой этикет, речевой этикет; виды и условия эффективного слушания.	1	19.03	
48	Тестирование «Коммуникативная культура личности».	1	19.03	
49	Структура деловой беседы. Начало беседы, изложение позиции и ее обоснование; выяснение позиции собеседника; совместный анализ проблемы; принятие решений.	1	02.04	
50	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	1	02.04	

	всего банка идей.			
51	Телефонный разговор – один из видов делового общения.	1	09.04	
52	Невербальные средства общения. Мимика. Жестикуляция (виды жестов, национальные жесты). Поза.	1	09.04	
53	Работа с книгой Д.Карнеги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей», А.Пиза «Язык телодвижений».	1	16.04	
54	Практикум «Что это означает?» (умение определять готовность к общению по жестам).	1	16.04	
РАЗДЕЛ 3. Основы ораторского искусства (6 часов)				
55	Риторика как наука об убеждениях, о формах и методах речевого воздействия на аудиторию.	1	23.04	
56	Искусство красноречия в Древней Греции, Древнем Риме, России.	1	23.04	
57	Риторические умения и навыки.	1	30.04	
58	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).	1	30.04	
59	Индивидуальные особенности оратора.	1	06.05	
60	Чувство неуверенности и страха перед выступлением	1	06.05	


РАЗДЕЛ Обобщение

61	Практикум Выступление перед аудиторией	1	13.05	
62	Практикум Выступление перед аудиторией	1	13.05	
63	Итоговое занятие. Деловая игра		20.05	
64	Итоговое занятие. Деловая игра		20.05	

Лист согласования к документу № 232 от 22.09.2023
Инициатор согласования: Закиева И.Г. Директор
Согласование инициировано: 13.03.2024 16:34

Лист согласования

Тип согласования: **последовательное**

№	ФИО	Срок согласования	Результат согласования	Замечания
1	Закиева И.Г.		 Подписано 13.03.2024 - 16:34	-