

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ**

**Робоча програма
навчальної дисципліни
"ОРАТОРСЬКА МАЙСТЕРНІСТЬ"
для студентів спеціальності
8.03050101 "Економічна теорія"
денної форми навчання**

**Харків
ХНЕУ ім. С. Кузнеця
2016**

Затверджено на засіданні кафедри політичної економії.
Протокол № 1 від 31.08.2015 р.

Самостійне електронне текстове мережеве видання

Укладач В. П. Яхкінд

Робоча програма навчальної дисципліни "Ораторська майстерність" для студентів спеціальності 8.03050101 "Економічна теорія" денної форми навчання : [Електронне видання] / уклад. В. П. Яхкінд. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. – 47 с.

Подано тематичний план навчальної дисципліни та її зміст за модулями й темами. Вміщено плани лекцій, практичних та семінарських занять, матеріали для закріплення знань (завдання для самостійної роботи, контрольні запитання), критерії оцінювання знань студентів, професійні компетентності, якими повинен володіти студент після вивчення дисципліни.

Рекомендовано для студентів спеціальності 8.03050101 "Економічна теорія" денної форми навчання.

Вступ

Сучасні умови бізнес-середовища об'єктивно потребують оволодіння професійною ораторською майстерністю. Логічність, стислість відповіді та гідність людини, що відповідає в момент промови, підкреслює знання предмета, володіння ситуацією, знання основ теорії та практики заданого питання, навіть загальний світогляд мовця. У таких умовах набуває важливості досконале вміння говорити до групи людей у структурований, виважений спосіб із наміром надати інформацію, вплинути, чи розважити слухачів, що у широкому сенсі є розділом мистецтва.

Сучасне суспільство на перший план висуває формування суспільно-активної, творчої, компетентної особистості, яка самостійно генерує нові ідеї, приймає нестандартні рішення. У зв'язку з цим, все більшої ваги набуває культурологічний аспект підготовки фахівців до професійної діяльності, зокрема, формування їхнього просвітницько-педагогічного досвіду, що й визначає основний напрямок багатьох сучасних досліджень.

Якість підготовки майбутніх фахівців з різних дисциплін та становлення основ професіоналізму в спілкуванні суттєво зростає у зв'язку з процесом глобалізації в сучасній Україні. Для кожного фахівця своєї спеціальності необхідні знання та навички зразкового володіння літературно грамотною та красивою державною мовою.

Професійне володіння мовою було і є важливою складовою частиною успіху багатьох професійних теренів. Результативність комунікації багато в чому визначається тим, наскільки комунікатор володіє ораторським мистецтвом. Володіння мовою на сьогодні – найважливіша складова професіоналізму людини.

Навчальна дисципліна "Ораторська майстерність" є варіативною навчальною дисципліною та вивчається згідно з навчальним планом підготовки фахівців освітнього рівня "магістр" спеціальності 8.03050101 "Економічна теорія" денної форми навчання.

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спрямованість, освітній ступінь	Характеристика навчальної дисципліни (денна форма навчання)
Кількість кредитів – 4. Змістових модулів – 2	Галузь знань 0305 "Економіка та підприємництво"	За вибором. Рік підготовки: 2 м. Семестр: 3
Загальна кількість годин – 144	Спеціальність: 8.03050101 Економічна теорія	Лекції – 24 год. Практичні – 36 год. Самостійна робота – 84 год, у тому числі поточні консультації – 10 год
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 10; самостійної роботи студента – 10	Освітній ступінь: магістр	Вид контролю: диференційований залік

Примітка. Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної роботи становить 71 %.

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою викладання навчальної дисципліни "Ораторська майстерність" є формування у студентів необхідних знань, умінь та навичок зі збагачення мови й активного використання мовних засобів у різних сферах діяльності.

Основними **завданнями** вивчення навчальної дисципліни "Ораторська майстерність" є оволодіння нормами літературної мови в її усній та писемній формах (правилами вимови, наголосу, слововживання, граматики, стилістики); вміння обрати й організувати мовні засоби, які в певній ситуації спілкування сприяють досягненню поставлених завдань комунікації; нормалізувати процес мовленнєвої комунікації з метою вдосконалення мови (мовлення) як знаряддя підвищення рівня соціальної культури; дотримання етики спілкування; розвиток навичок роботи з інформаційними матеріалами при підготовці до мовленнєвої комунікації в різних сферах та ситуаціях.

Предметом навчальної дисципліни є мисленнєво-мовленнєва діяльність і закони, що її розкривають.

Необхідна навчальна база перед початком вивчення навчальної дисципліни включає такі дисципліни, як "Українська мова", "Іноземна мова", "Психологія" та ін., тому що вони тісно пов'язані з курсом "Ораторська майстерність" та отримані знання з цих дисциплін дозволяють студентові освоїти необхідні теоретичні знання та навички.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен:

знати:

- основи риторики;
- головні принципи ораторської майстерності;
- складові професійної майстерності керівника;
- закони логічної побудови тексту виступу та методики його виголошення;
- типи красномовства;
- проблеми культури оратора;

вміти:

- грамотно будувати свій виступ;
- володіти риторичною термінологією та навичками проголошування промов різних видів;
- аналізувати тексти різних видів промов;
- членувати їх і точно визначати тему;
- виголошувати промови згідно з нормами сучасної української літературної мови;
- постійно удосконалювати своє усне та писемне мовлення;
- орієнтуватися у проблематиці ораторського красномовства, основних його жанрах;
- управляти своїм голосом;
- володіти технікою використання різних питань.

Компетентність на рівні дисципліни – здатність до використання у практичній діяльності знань, вмінь та навичок з оволодіння методикою і технікою активного використання мовних засобів у різних сферах діяльності.

Сукупність навичок та вмінь, якими повинен оволодіти студент після вивчення навчальної дисципліни "Ораторська майстерність", а також напрями та види навчальної роботи, спрямовані на формування професійної компетентності фахівця під час вивчення дисципліни "Ораторська майстерність" наведені в табл. А.1 додатка А.

Вивчаючи дисципліну, студенти отримують знання під час лекційних занять та виконання ситуаційних завдань на практичних заняттях.

3. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1

Теоретичні основи побудови виступу оратора

Тема 1. Предмет, функції і закони ораторської майстерності

1.1. Предмет і функції ораторської майстерності.

Наука про ораторське мистецтво. Сучасна риторика як теорія та майстерність ефективного мовлення. Мета, об'єкт, предмет ораторського мистецтва.

1.2. Закони ораторської майстерності.

Витоки ораторської майстерності, шляхи формування та реалізація. Структура, елементи ораторської майстерності. Рівні оволодіння ораторською майстерністю.

1.3. Роль ораторського мистецтва у професійній діяльності економіста (самостійно).

1.4. Історія ораторського мистецтва (самостійно).

Тема 2. Взаємодія оратора та аудиторії

2.1. Майстерність взаємодії оратора та аудиторії.

Постановка проблеми. Заходи, що пропонуються для вирішення проблеми. Переваги, які публіка отримає від прийняття вашої точки зору. Основні помилки оратора.

2.2. Проблеми взаємодії оратора та аудиторії.

Вступ: види та функції. Виклад: моделі та методи. Аргументація: структура та види.

2.3. Ознаки аудиторії та їх урахування в організації взаємодії оратора та аудиторії.

Прямі способи мовленнєвого впливу. Непрямі способи мовленнєвого впливу.

2.4. Розробка стратегії виступу оратора в аудиторії (самостійно).

Логіка і паралогіка. Фігуративна практика. Фігури. Тропи: метафора, метонімія, іронія. Мовленнєвий закон. Комунікативні якості мовлення: правильність, виразність, багатство, ясність, точність, стислість, доцільність, художня образність. Техніка мовлення. Робота над готовим текстом. Репетиція промови. Співвідношення виступу та імпровізації.

Тема 3. Підготовка виступу оратора

3.1. Основні етапи підготовки тексту промови.

Поняття про увагу. Теорія уваги. Фізіологічні основи уваги. Властивості уваги. Види уваги. Увага й особистість. Розвиток уваги. Основні критерії вихованості уваги.

3.2. Форми текстового оформлення матеріалу.

Активізація мисленнєвої та почуттєво-емоційної діяльності аудиторії.

Аналіз якості та ефективності продукту мисленнєво-мовленнєвої діяльності. Самоаналіз (рефлексія), аналіз інших виступів. Планування і прогнозування ораторської діяльності. Ефективність і впливовість виступу оратора.

3.3. Види підготовки до виступу (самостійно).

Невербальні елементи передачі інформації: інтонація, паузи, вимова оратора, темп мовлення, жести. Формування навичок виразного висловлення.

Змістовий модуль 2

Методичне забезпечення техніки виступу оратора

Тема 4. Риторичні ефекти та ораторські прийоми

4.1. Спілкування та його компоненти.

Поняття педагогічної техніки. Педагогічна техніка як форма організації поведінки оратора.

4.2. Основні закони риторики.

Типи підготовки до промови, переваги і недоліки кожного з них.

4.3. Правила і помилки висунення тези, аргументації і демонстрації (самостійно).

Архітектоніка промови: вступ, нарація (виклад), розробка (аргументація), заключна частина.

4.4. Закони логічного мислення (самостійно).

Майстерність публічного виступу оратора. Композиція публічного виступу. Складові елементи композиції виступу. Методи викладення матеріалу. Прийоми залучення уваги слухачів. Урахування особливостей аудиторії. Закон моделювання аудиторії. Системна побудова оратором стратегії впливу на аудиторію.

Тема 5. Культура ораторської мови

5.1. Поняття та загальні ознаки мовної культури оратора.

Управління емоційним станом. Мімічні та пантомімічні засоби педагогічного впливу.

5.2. Образність мови: поняття, зміст, засоби створення образності.

Риторичні навички та вміння оратора. Особливості підготовки до публічного виступу.

5.3. Комунікативні елементи мовної культури.

Види підготовки. Встановлення контакту з аудиторією. Засоби підвищення ефективності взаємодії зі слухачами.

Тема 6. Техніка мовлення

6.1. Поняття й категорії техніки мовлення.

Форми та комунікативні якості мови. Функції мови.

6.2. Голос як дієвий компонент мовлення.

Виразність мови оратора. Шляхи вдосконалення мови оратора.

6.3. Дикційна чистота мовлення.

Специфіка ділового мовлення.

6.4. Володіння фонетичним диханням.

Компоненти поняття "культура ділового мовлення": культура писемного мовлення, культура публічного усного мовлення.

Тема 7. Емоційна виразність мовлення

7.1. Засоби логіко-емоційної виразності мовлення.

Інформаційна мова як вплив у взаємодії: призначення, функції, основні елементи.

7.2. Інтенація, логічний наголос, паузи.

Прийоми впливу. Ключові операції впливу. Значення зворотного зв'язку у спілкуванні. Використання мовних засобів у налагодженні зворотного зв'язку.

7.3. Інтенаційна та образна виразність оратора.

Особливості візуального сканування. Поняття про активне слухання: прийоми та правила активного слухання.

Інструменти оратора. Ораторський шок. Стреси й стресори оратора. Система дій з метою встановлення і збереження контакту.

7.4. Логіко-інтонаційний аналіз промови.

Постановка голосу. Вправи з посилення голосу. Вправи з постановки дихання. Робота над довільним та не довільним диханням. Артикуляційні вправи.

Тема 8. Харизма та артистизм оратора

8.1. Настроювання на виступ.

Ораторська майстерність як характеристика професіоналізму.

8.2. Інструменти для залучення уваги аудиторії.

Прийоми професійного самовдосконалення і самовиховання оратора. Культура рефлексії професійної діяльності оратора.

8.3. Управління власним емоційним станом.

Морально-психологічні якості особистості оратора, що виступають передумовою тактичної поведінки.

8.4. Управління емоційним станом аудиторії.

Культура розв'язання конфліктів.

Тема 9. Засоби полемічного мистецтва

9.1. Полеміка як форма ораторської майстерності.

Заборонені прийоми в полеміці. Умови вибору мови і стилю полеміки у різних жанрах риторики.

9.2. Характеристика запитань і відповідей у полеміці.

Доцільність використання емоцій, іронії, сарказму в суперечці, полеміці, дискусії, диспуті тощо.

9.3. Види полемічних "хитрощів" у полеміці.

Конструктивізм полеміки, дискусії, диспуту.

4. Структура навчальної дисципліни

Із самого початку вивчення навчальної дисципліни кожен студент має бути ознайомлений як з робочою програмою навчальної дисципліни і формами організації навчання, так і зі структурою, змістом та обсягом кожного з її навчальних модулів, а також з усіма видами контролю та методикою оцінювання сформованих професійних компетентностей.

Вивчення студентом навчальної дисципліни відбувається шляхом послідовного і ґрунтовного опрацювання навчальних модулів. Навчальний модуль – це окремий, відносно самостійний блок дисципліни, який логічно об'єднує кілька навчальних елементів дисципліни за змістом та взаємозв'язками. Тематичний план дисципліни складається з двох змістових модулів (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

**Структура залікового кредиту навчальної дисципліни
"Ораторська майстерність"**

Тема	Кількість годин, відведених на:		
	лекції	практичні заняття	самостійну роботу
Змістовий модуль 1. Теоретичні основи побудови виступу оратора			
Тема 1. Предмет, функції і закони ораторської майстерності	2	2	7
Тема 2. Взаємодія оратора та аудиторії	2	4	7
Тема 3. Підготовка виступу оратора	2	2	7
<i>Усього годин за модулем 1</i>	6	8	21
Змістовий модуль 2. Методичне забезпечення техніки виступу оратора			
Тема 4. Риторичні ефекти та ораторські прийоми	2	4	7
Тема 5. Культура ораторської мови	2	2	7
Тема 6. Техніка мовлення	4	6	14
Тема 7. Емоційна виразність мовлення	4	6	14
Тема 8. Харизма та артистизм оратора	4	6	14
Тема 9. Засоби полемічного мистецтва	2	4	7
<i>Усього годин за модулем 2</i>	18	28	63
<i>Усього годин</i>	24	36	84*

Примітка: * у тому числі поточні консультації.

5. Теми практичних занять

Практичне заняття – форма навчального заняття, за якої викладач організовує детальний розгляд окремих теоретичних положень навчальної дисципліни і формує вміння та навички їх практичного застосування шляхом індивідуального виконання студентом сформульованих завдань. Проведення таких занять ґрунтується на попередньо підготовленому методичному матеріалі – тестах для виявлення ступеня оволодіння необхідними теоретичними положеннями, наборі завдань різного рівня складності для розв'язування їх на занятті. Воно включає проведення попереднього контролю знань, вмінь і навичок студентів, постановку загальної проблеми викладачем та її обговорення за участю студентів, розв'язування завдань із їх обговоренням, розв'язування контрольних завдань, їх перевірку, оцінювання (табл. 5.1). Практичні завдання передбачають створення умов для як найповнішої реалізації творчих можливостей студентів і мають на меті поглиблення, узагальнення та закріплення знань, які студенти одержують в процесі навчання, а також застосування цих знань на практиці.

Таблиця 5.1

Перелік тем практичних занять

Назва змістового модуля	Теми практичних занять (за модулями)	Кількість годин	Література
1	2	3	4
<i>Змістовий модуль 1.</i> Теоретичні основи побудови виступу оратора	<i>Завдання 1.</i> Особливості виступів великих ораторів різних країн світу	2	Основна: [1 – 2]. Додаткова: [3 – 9]
	<i>Завдання 2.</i> Етапи побудови стратегії і тактики виступу оратора	4	Основна: [1 – 2]. Додаткова: [3 – 9]
	<i>Завдання 3.</i> Підготовка виступу "Науково-технічний прогрес: благо чи зло?"	2	Основна: [1 – 2]. Додаткова: [3 – 9]
<i>Усього:</i>		<i>8</i>	
<i>Модульна контрольна робота за змістовим модулем 1 "Теоретичні основи побудови виступу оратора"</i>			

1	2	3	4
Змістовий модуль 2. Методичне забезпечення техніки виступу оратора	Завдання 4. Найчастіші помилки висунення тези, аргументації і демонстрації	4	Основна: [1 – 2]. Додаткова: [3 – 9]
	Завдання 5. Засоби створення образності мови	2	Основна: [1 – 2]. Додаткова: [3 – 9]
	Завдання 6. Володіння голосом та фонетичним диханням	6	Основна: [1 – 2]. Додаткова: [3 – 9]
	Завдання 7. Інструменти залучення уваги аудиторії	6	Основна: [1 – 2]. Додаткова: [3 – 9]
	Завдання 8. Управління власним емоційним станом та емоційним станом аудиторії	6	Основна: [1 – 2]. Додаткова: [3 – 9]
	Завдання 9. Полемічні хитрощі	4	Основна: [1 – 2]. Додаткова: [3 – 9]
<i>Усього:</i>		28	
<i>Модульна контрольна робота за змістовим модулем 2 "Методичне забезпечення техніки виступу оратора"</i>			

5.1. Приклади типових практичних завдань за темами

Змістовий модуль 1

Теоретичні основи побудови виступу оратора

Тема 1. Предмет, функції і закони ораторської майстерності

Завдання. Підготуйте аналітичну доповідь на тему "Античні риторики":

- а) Аристотель;
- б) Цицерон;
- в) Платон.

Тема 2. Взаємодія оратора та аудиторії

Завдання. Розкрийте зміст таких понять: стратегія і тактика виступу оратора; основна теза і аргументи в промові оратора; композиція виступу.

Тема 3. Підготовка виступу оратора

Завдання. Підготуйте доповідь на тему "Правила ділового спілкування менеджера" (по книзі Лі Якокка "Кар'єра менеджера").

Завдання. Підготуйте доповідь на тему:

- а) "Як знайти упевненість в собі і впливати на людей";
- б) "Як знайти спокій і жити повноцінним життям".

Тема 4. Риторичні ефекти та ораторські прийоми

Завдання. Підберіть і запишіть аргументи, що підтверджують істинність тези "**Необхідно займатися бігом вранці**".

Відповідь.

Аргумент – це посилення, яке використовується окремо або в сукупності з іншими з метою доведення істинності певного твердження, що називається тезою. Щоб тезу можна було вважати істинною, всі аргументи повинні містити в собі істинну інформацію, якої достатньо для доведення тези за допомогою правильних логічних умовисновків.

Необхідно бігати вранці, тому що це корисно для здоров'я.

Необхідно бігати вранці, тому що це покращує кровообіг.

Необхідно бігати вранці, тому що це зміцнює м'язи.

Необхідно бігати вранці, щоб дихати свіжим повітрям.

Необхідно бігати вранці, щоб стати спортсменом.

Необхідно бігати вранці, щоб покращити результати.

Необхідно бігати вранці, щоб підтримати форму.

Тема 5. Культура ораторської мови

Завдання. Познайомтеся з основними прийомами сприйняття інформації від співрозмовника, представленими в книзі *І. Аватера "Я Вас слухаю..."*.

Не сприймайте мовчання як увагу. Якщо співрозмовник мовчить, то це не означає, що він слухає. Можливо він просто задумався.

Будьте фізично уважними. Поверніться обличчям до співрозмовника. Підтримуйте з ним візуальний контакт. Переконайтеся, що ваша поза і жести говорять про те, що ви слухаєте.

Не робіть вигляд, що слухаєте. Це марно, як би ви не прикидалися, відсутність інтересу і нудьга неминуче з'явиться на обличчі або в жестах.

Дайте співрозмовнику час висловитися. Зосередьтеся на тому, що він говорить. Намагайтеся зрозуміти не тільки зміст слів, але і висновки співрозмовника.

Не перебивайте без потреби. Більшість з нас у соціальному спілкуванні перебивають один одного, роблячи це часом неусвідомлено.

Якщо вам необхідно перебити кого-небудь у серйозній розмові, допоможіть відновити перерваний вами хід думок співрозмовника.

Не робіть поспішних висновків. Це один із головних бар'єрів ефективного спілкування. Утримуйтеся від оцінок і постарайтеся зрозуміти точку зору співрозмовника або хід його думок до кінця.

Не будьте надмірно чутливими до емоційних слів. Слухаючи сильно схвильованого співрозмовника, будьте обережні і не піддавайтеся впливу його почуттів, інакше можна пропустити сенс повідомлення.

Якщо співрозмовник вже висловився, повторіть головні пункти його монологу своїми словами і поцікавтеся, чи це він мав на увазі. Це врятує вас від будь-яких неясностей і непорозумінь.

Не загострюйте уваги на розмовних особливостях співрозмовника.

Відповісти (письмово) на поставлені питання:

1. Як ви рекомендуєте вести себе під час розмови, тема якої вам нецікава (для вас неактуальна)?

2. Якими перерахованими вимогами до співрозмовника і в яких мовних ситуаціях можна знехтувати? Відповідь обґрунтуйте.

3. Чому поспішні висновки названо "одним із головних бар'єрів ефективного спілкування"? У чому небезпека такого роду висновків для результату бесіди?

Тема 6. Техніка мовлення

Завдання. Потренуйтеся у вимові слів з дотриманням правильності розстановки знаків наголосу:

договір, господарі, процент, портфель, долар, інструмент, кварт, кілометр, кошти, клопотання, потужність, забезпечення, комп'ютер, агент, валовий, вибори, дозвілля, звонити.

Завдання. Потренуйтеся у вимові скоромовок:

"Рапортовал да не дорапортовал, дорапортовал да зарапортовался";

"Осип охрип, Архип осип";

"Ткет ткач ткани на платок Тане";

"Ловко лавируя в ларингологии, лікар-ларинголог легко излечивал ларингиты".

Завдання. *Познайомтеся з класифікацією основних типів співрозмовників, яка подана в книзі П. П. Мицича "Как проводить деловые беседы".*

Складіть короткий конспект основних якостей кожного типу співрозмовника, які, в першу чергу, необхідно врахувати при організації бесіди.

Сварлива людина, "нігіліст"

Такий співрозмовник часто виходить за професійні рамки бесіди. Під час бесіди він нетерплячий, нестриманий і збуджений. Своєю позицією і підходом він бентежить співрозмовників і несвідомо підштовхує їх на те, щоб вони не погодилися з його тезами та твердженнями. Стосовно нього слід вести себе таким чином:

обговорити з ним й обґрунтувати спірні моменти, якщо вони відомі, до початку загальної бесіди;

завжди залишатися холоднокривим і компетентним;

неухильно стежити за тим, щоб за можливістю рішення формулювалися його словами;

перетягти його на свій бік, спробувати зробити з нього позитивного учасника бесіди;

розмовляти з ним віч-на-віч на перервах і паузах переговорів та нарад, щоб дізнатися справжні причини його негативної позиції;

в екстремальних випадках наполягти на тому, щоб ділова бесіда була припинена, а пізніше, коли найбільш гарячі голови... охолонуть, продовжити її;

за столом в залі засідань помістити його в "мертвий кут".

"Позитивна" людина

Це, звичайно, найбільш приємний тип співрозмовника, добродушний і працелюбний, він дозволяє разом підбити підсумки бесіди і спокійно та обґрунтовано провести дискусію. Стосовно нього потрібно зайняти таку позицію:

разом з'ясувати і завершити розгляд окремих випадків;

стежити за тим, щоб всі інші співрозмовники були згодні з позитивним підходом у цій діловій бесіді;

у важких і спірних питаннях і ситуаціях шукати допомогу та підтримку у співрозмовника цього типу;

у групі співрозмовників посадити його там, де є вільне місце.

"Всезнайко"

Він думає, що знає все найкращим чином. Про все в нього своя думка, він завжди вимагає слова.

У спілкуванні з ним слід дотримуватися наступних правил:

посадити його поруч з ведучим бесіду;

час від часу нагадувати йому, що інші теж хочуть висловитися;

попросити його, аби він дав і іншим співрозмовникам трішки попрацювати над вирішенням;

дати йому можливість вивести і сформулювати проміжні висновки;

при сміливих і ризикованих твердженнях дати можливість іншим співрозмовникам виробити і висловити свою точку зору;

іноді задавати йому складні спеціальні питання, на які у разі потреби може відповісти той, хто веде бесіду.

"Базіка"

Такий співрозмовник часто безтактно й без усякої причини перериває хід бесіди. Не звертає уваги на час, який витрачає на свої випадки. Щоб його нейтралізувати, треба:

як і "всезнайку", посадити ближче до ведучого бесіду або до іншої авторитетної особистості;

коли він почне відхилятися убік, його потрібно тактовно зупинити;

коли він відійде від теми бесіди, запитати його, в чому він бачить зв'язок між щойно сказаним і предметом обговорення;

запитати поіменно учасників бесіди, яка їх думка;

у разі необхідності обмежити час окремих виступів і всієї бесіди;

стежити, щоб "базіка" не перевертав проблеми "з ніг на голову" тільки потім, щоб подивитися на них під новим кутом зору.

"Боягуз"

Цей тип співрозмовника відрізняється нестачею впевненості в собі під час публічних виступів. Він охоче промовчить, боячись сказати щонебудь таке, що, на його думку, буде нерозумно або навіть смішно. З таким співрозмовником потрібно обходитися дуже делікатно, з почуттям міри:

задавати йому легкі інформативні питання;

похвалити його, щоб він розвинув своє зауваження або вставлене слово у ряд пропозицій;

допомагати йому формулювати думки;

рішуче припиняти будь-які спроби глузування над ним або над його висловлюваннями;

застосовувати підбадьорливі формулювання типу "всі хотіли б почути вашу думку";

спеціально дякувати його за будь-який внесок у бесіду або зауваження, але не робити цього зверхньо.

Холоднокровний, неприступний співрозмовник

Така людина замкнута, часто почуває себе поза часом і простором, а також поза темою і ситуацією конкретної ділової бесіди, так як все це йому здається негідним його уваги і розумових зусиль. Що робити в такому випадку?

Будь-яким способом необхідно:

зацікавити його в обміні досвідом;

запитати його: "Здається, ви не зовсім згодні з тим, що було сказано. Звичайно, нам всім було б дуже цікаво дізнатися, чому?";

у перервах і паузах бесіди спробувати з'ясувати причини такої його поведінки.

Незацікавлений співрозмовник

Тема бесіди його взагалі не цікавить. Він би охоче "проспав" усю розмову. Тому потрібно:

ставити йому запитання інформативного характеру;

надавати темі бесіди цікаву і привабливу форму;

задавати йому стимулюючі питання;

спробувати з'ясувати, що цікавить особисто його.

"Поважна пташка"

Такий співрозмовник не виносить критики – ні прямої, ні опосередкованої. Він почуває і веде себе як особистість, що стоїть вище за інших співрозмовників. Істотним елементом нашої позиції стосовно такого співрозмовника є тактика, згідно з якою:

не можна дозволяти йому розігрувати в ході бесіди роль гостя;

потрібно непомітно запропонувати йому і дати можливість зайняти рівноправне з іншими учасниками бесіди положення;

не допускати ніякої критики на адресу присутніх або відсутніх керівників або інших осіб;

завжди чітко розуміти, що мова йде тільки про одну ділову бесіду, і пам'ятати, хто є ініціатором цієї бесіди;

дуже корисно в діалозі з такою людиною користуватися методом "так – але".

"Чомучка"

Здається, цей співрозмовник тільки для того і створений, щоб складати і ставити запитання незалежно від того, мають вони реальну основу, чи надумані. Він просто згорає від бажання запитувати все і всіх. Як бути з таким співрозмовником? Тут може допомогти таке:

завжди всі запитання, що належать до теми бесіди, одразу ж направляти на всіх співрозмовників, а якщо він один, то переадресувати питання йому самому;

на запитання інформативного характеру відповідати відразу;

відразу визнати його правоту, якщо немає можливості дати йому потрібну відповідь.

Питання:

1. *Визначте для себе, до якого типу співрозмовників належите ви самі. Які позитивні та негативні риси у вас як у співрозмовника ви можете відзначити? Співвіднесіть свою думку з думкою оточуючих про вас.*

2. *З яким типом співрозмовників вам доводиться мати справу найчастіше? Чи використовували ви при цьому прийоми ведення бесіди, що рекомендовані автором цитованого джерела?*

3. *Які прийоми бесіди, на вашу думку, є найбільш ефективними для кожного типу співрозмовників? Які менш актуальні? Чому?*

4. *Який тип співрозмовника, виходячи з ваших особистих якостей, для вас найбільш незручний? Вибір обґрунтуйте.*

5. *Дайте характеристику партнера нещодавньої ділової бесіди. Оцініть свою поведінку, вашого партнера. До якого результату призвела розмова? Чи були можливі інші способи ведення бесіди; до якого результату вони могли б привести? Відповіді мотивуйте.*

6. *Які особливості ведення бесіди з тим чи іншим типом співрозмовника ви могли б рекомендувати додатково?*

Тема 7. Емоційна виразність мовлення

Тема 8. Харизма та артистизм оратора

Тема 9. Засоби полемічного мистецтва

Завдання. Проаналізуйте тактику П. І. Чичикова під час переговорів про продаж мертвих душ. Відповісти (письмово) на поставлені запитання.

Плюшкін – найбільш жадібний з-поміж поміщиків – віддає Чичикову мертві душі безкоштовно. Згадаємо:

Плюшкін: 120 селян померли з тих пір, такі збитки!

Чичиков: зітхнув і сказав, що співчуває.

Плюшкін: Так адже ваше співчуття в кишеню не покладеш.

Чичиков: заявив, що співчуття він готовий довести справою і виявив готовність прийняти на себе обов'язки сплачувати податки за всіх померлих селян.

Плюшкін: (вирячивши очі) Так як же ж? Адже це вам самим в збиток!

Чичиков: Для вашого задоволення готовий на збиток.

Плюшкін: Ох, батюшка, ох, мій благодійник! Ось втішили старого!.. Як же, з дозволу вашого, щоб не розсердити вас, ви кожний рік беретеся платити за них податки? і гроші будете видавати мені чи в казну?

Чичиков: Так ми ось як зробимо: ми зробимо на них купчу, начебто вони ще живі і ви мені їх продали.

Запитання:

*Чи можна вважати Чичикова майстром ведення переговорів?
Відповідь мотивуйте.*

Визначте, до чого (до почуття, до вигоди, до волі, до "палиці") апелює Чичиков у розмові з Плюшкіним?

У кого при торгівлі більш сильна позиція?

Чому жадібного Плюшкіна вдалося обдурити легше, ніж добродушного Манілова, азартного Ноздрева, грубого Собакевича?

Чому Плюшкін вважає Чичикова дурнем, хвальком і марнотратником?

Тест "ВИЗНАЧТЕ, ДО ЯКОГО ТИПУ ОРАТОРА ВИ СЕБЕ ВІДНОСИТЕ"

Якщо ви (як оратор) прагнете розвинути у себе позитивні якості і подолати недоліки, то для вас становить інтерес тест, який дозволить визначити, до якого типу оратора ви відноситеся. Особливість пропонованого тесту полягає в тому, що на основі самоаналізу і самооцінки своїх дій у найбільш характерних ситуаціях, самооцінки особистісних якостей, а також їх подальшого рівняння набирається інформація, яка дозволяє визначити, до якого типу оратора ви належите.

Спробуйте відповісти на поставлені запитання, використовуючи дев'ятибальну оцінну шкалу. Ваші якості, найбільш характерні дії, ваша позиція будуть оцінюватись таким чином: 1 – дуже низький рівень, 2 – низький, 3 – нижче середнього, 4 – трохи нижче середнього, 5 – середній, 6 – трохи вище середнього, 7 – вище середнього, 8 – високий, 9 – дуже високий рівень. При відповіді на запитання потрібну цифру обведіть кружечком (табл. 5.1).

Тест "Визначте, до якого типу оратора ви себе відносите"

Питання	Відповідь
1. Чи здатні ви у процесі публічного виступу до імпровізації, до гнучкої перебудови плану свого виступу з урахуванням настрою і особливостей слухача?	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
2. Чи характерно для вас прагнення обґрунтувати і побудувати якусь теоретичну концепцію за рішенням обговорюваної проблеми в процесі публічного виступу?	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
3. Чи характерно для вас, що на вас (як на оратора) працює ваш колишній авторитет?	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
4. Чи завжди ви інтелегентно ведете дискусію, спір?	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
5. Чи завжди ваші публічні виступи носять новаторський характер?	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
6. Як часто в процесі ваших публічних виступів чути сміх? Як часто ваші публічні виступи закінчуються на оптимістичній ноті?	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
7. Чи завжди ваші взаємини з аудиторією в процесі публічного виступу носять доброзичливий характер?	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
8. Чи здатні ви в процесі публічного виступу показати високий рівень ерудиції та компетентності з обговорюваних питань? І як часто вам це вдається?	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
9. Якою мірою для ваших публічних виступів характерні логічність, обґрунтованість, доказовість того, що ви відстоюєте?	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
10. Чи характерно для вас у процесі публічного виступу спиратися на практичні приклади, досвід?	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
11. Чи характерно для вас у процесі публічного виступу триматися перед аудиторією незалежно і навіть самовпевнено?	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
12. Як часто в процесі публічного виступу ви допускаєте фамільярність у діалозі з окремими слухачами?	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
13. Якою мірою характерно дня вашого публічного виступу те, що ви дотримуєтеся з обговорюваного питання загальноприйнятої і навіть консервативної точки зору?	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
14. Як часто в процесі публічного виступу або дискусії ваш висновок носить песимістичний характер?	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
15. Як часто в процесі публічного виступу або дискусії у вас виникає спір, який непомітно і навіть всупереч вашим намірам переходить у конфлікт?	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
16. Як часто в процесі публічного виступу ви помічаєте за собою, що говорите не по суті, а при відповідях на запитання відповідаєте загальними фразами?	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9

6. Самостійна робота

Самостійна робота студента (СРС) – це форма організації навчального процесу, за якої заплановані завдання виконуються студентом самостійно під методичним керівництвом викладача.

Мета СРС – засвоєння в повному обсязі навчальної програми та формування у студентів загальних і професійних компетентностей, які відіграють суттєву роль у становленні майбутнього фахівця вищого рівня кваліфікації.

Навчальний час, відведений для самостійної роботи студентів денної форми навчання, визначається навчальним планом і становить 84 години від загального обсягу навчального часу на вивчення дисципліни (144 години). У ході самостійної роботи студент має перетворитися на активного учасника навчального процесу, навчитися свідомо ставитися до оволодіння теоретичними і практичними знаннями, вільно орієнтуватися в інформаційному просторі, нести індивідуальну відповідальність за якість власної професійної підготовки. СРС включає: опрацювання лекційного матеріалу; опрацювання та вивчення рекомендованої літератури, основних термінів та понять за темами дисципліни; підготовку до практичних занять; поглиблене опрацювання окремих лекційних тем або питань; виконання індивідуальних завдань за вивченою темою; написання есе за заданою проблематикою; пошук (підбір) та огляд літературних джерел за заданою проблематикою дисципліни; аналітичний розгляд наукової публікації; контрольну перевірку студентами особистих знань за запитаннями для самодіагностики; підготовку до контрольних робіт та інших форм поточного контролю; підготовку до модульного контролю; систематизацію вивченого матеріалу з метою підготовки до диференційованого заліку.

Необхідним елементом успішного засвоєння матеріалу навчальної дисципліни є самостійна робота студентів з вітчизняною та закордонною спеціальною економічною літературою, нормативними актами з питань державного регулювання економіки, статистичними матеріалами. Основні види самостійної роботи, які запропоновані студентам для засвоєння теоретичних знань з навчальної дисципліни, наведені в табл. 6.1.

Завдання для самостійної роботи студентів та форми її контролю

Назва теми	Зміст самостійної роботи студентів	Кількість годин	Форми контролю СРС	Література
1	2	3	4	5
Змістовий модуль 1				
Теоретичні основи побудови виступу оратора				
<i>Тема 1.</i> Предмет, функції і закони ораторської майстерності	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття, огляд теоретичного матеріалу з питань "Роль ораторського мистецтва у професійній діяльності економіста" та "Історія ораторського мистецтва"	7	Презентація результатів	Основна: [1 – 2]. Додаткова: [3 – 11]
<i>Тема 2.</i> Взаємодія оратора та аудиторії	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття, огляд теоретичного матеріалу з питань "Розробка стратегії виступу оратора в аудиторії"	7	Презентація результатів	Основна: [1 – 2]. Додаткова: [3 – 11]
<i>Тема 3.</i> Підготовка виступу оратора	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття, огляд теоретичного матеріалу з питань "Види підготовки до виступу"	7	Презентація результатів	Основна: [1 – 2]. Додаткова: [3 – 11]
Усього за змістовим модулем 1		21		
Змістовий модуль 2				
Методичне забезпечення техніки виступу оратора				
<i>Тема 4.</i> Риторичні ефекти та ораторські прийоми	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття, огляд теоретичного матеріалу з теми "Правила і помилки висунення тези, аргументації і демонстрації" та "Закони логічного мислення"	7	Презентація результатів	Основна: [1 – 2]. Додаткова: [3 – 11]
<i>Тема 5.</i> Культура ораторської мови	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття, огляд теоретичного матеріалу з теми "Комунікативні елементи мовної культури"	7	Презентація результатів	Основна: [1 – 2]. Додаткова: [3 – 11]

1	2	3	4	5
Тема 6. Техніка мовлення	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття, огляд теоретичного матеріалу з теми "Голос як дієвий компонент мовлення"	14	Презентація результатів	Основна: [1 – 2]. Додаткова: [3 – 11]
Тема 7. Емоційна виразність мовлення	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до <i>семінарського заняття</i> , огляд теоретичного матеріалу з теми "Інтонія, логічний наголос, паузи"	14	Презентація результатів	Основна: [1 – 2]. Додаткова: [3 – 11]
Тема 8. Харизма та артистизм оратора	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття, огляд теоретичного матеріалу з теми "Управління емоційним станом аудиторії"	14	Презентація результатів	Основна: [1 – 2]. Додаткова: [3 – 11]
Тема 9. Засоби полемічного мистецтва	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття, огляд теоретичного матеріалу з теми "Види полемічних хитрощів"	7	Презентація результатів	Основна: [1 – 2]. Додаткова: [3 – 11]
Усього за змістовим модулем 2		63		
Усього		84		

6.1. Контрольні запитання для самодіагностики

1. Чому красномовство виникає, формується і набуває найвищого розвитку саме у Стародавній Греції?
2. Чому саме софістика стає річищем давньогрецького красномовства?
3. Хто такі логографи? Назвіть найбільш відомих логографів та охарактеризуйте їх доробки.
4. Які засоби впливу на слухача розробив Георгій?
5. Які інновації ввів Ісократ у своїй риторичній школі?
6. Чому Платон боровся проти софістики і риторики, як проти недостойних занять, і виводив їх представників як негативних персонажів своїх діалогів, не завжди зумівши спростувати їхню зброєю критики?
7. Значення сократівського методу і діалогів Платона.
8. Внесок Аристотеля в розробку наукових основ красномовства в трактаті "Риторика" і "Поетика".

9. Чи дійсно Аристотель створив своє логічне вчення для того, щоб дати чесним громадянам зброю проти софістів?
10. Особливості римського красномовства.
11. Внесок у розробку теорії та практики риторики трактатів і промов М. Т. Цицерона.
12. У чому значення і який вплив на розвиток європейської риторики здійснив компендіум М. Ф. Квінтіліана?
13. Чому риторика була основою освіти і найважливішим компонентом культури античного світу?
14. Що означає латинський вираз "rhetor roxolanum" і про який статус українського красномовства в європейському масштабі він свідчить?
15. Що зробили для української риторики І. Галятовський, Ф. Прокопович? Назвіть основні положення їх риторичних теорій та твори, в яких ці положення було викладено.

6.2. Контрольні тести для самодіагностики

Тест 1

1. *Хто із знаменитих ораторів Стародавньої Греції мав мовленнєві вади, але завдяки наполегливій праці досяг великого успіху:*
- а) Аристотель;
 - б) Цицерон;
 - в) Демосфен?
2. *Хто перший представив давнім грекам риторику як науку та мистецтво:*
- а) Платон;
 - б) Аристотель;
 - в) Сократ?
3. *Хто був майстром закличних промов:*
- а) Ісократ;
 - б) Тіртей;
 - в) Тісій?
4. *Духовно-виховне і філософське вчення у Греції V – IV ст. до н. е., що базувалась на суб'єктивізмі і запереченні об'єктивної істини, – це:*
- а) еристика;
 - б) діалектика;
 - в) софістика.

5. Збірник "загальних місць" – хрестоматія готових прикладів для вивчення, щоб вставляти їх у виголошувану промову, написав:

- а) Корак(с);
- б) Тісій;
- в) Критій.

6. Кому приписує антична традиція винайдення таких словесних фігур: антитези, рівночленності, співзвучності закінчень:

- а) Горгію;
- б) Протагору;
- в) Продіку.

7. Поняття "думка більшості" виникає у вченні і школі:

- а) Тісія;
- б) Горгія;
- в) Ісократ.

8. Хто встановив вид промови, який виходить із особливої попередньої домовленості – разом і незалежно шукати істину; критерієм успіху якої є не перемога одного із мовців, котра може бути власне корисною, а знаходження істини про природу предмета:

- а) Сократ;
- б) Платон;
- в) Ісократ?

9. Кому з античних ораторів належить розробка діалектичного методу "запитання – відповідь", необхідного для встановлення об'єктивної істини:

- а) Платону;
- б) Сократу;
- в) Ісократу?

10. Основними передумовами розвитку ораторського мистецтва у Стародавній Греції були (продовжіть речення)...

11. Аристотель розрізняв аудиторію:

- а) за віком, достатком, емоційним станом;
- б) за зосередженістю, однорідністю, підготовленістю;
- в) за розміром, віком, професійною спрямованістю.

12. Категорії риторики Аристотеля побудовані, виходячи з позиції:

- а) слухача;
- б) оратора;
- в) слухача і оратора.

13. *Корені насолоди красномовства, на думку Аристотеля:*

а) у чуттєвому задоволенні, які отримують слухачі від словесної гри оратора;

б) у задоволенні пізнавальних та інтелектуальних потреб слухачів.

14. *Хто з ораторів Стародавнього Риму виступав за практичну освіту на форумі, де оратор-початківець прислуховувався до промов сучасників, вчився сам і не переставав вчитися все життя:*

а) Цицерон;

б) Аристотель;

в) Квінтіліан?

15. *Для кого з ораторів Стародавнього Риму саме риторична школа має стояти у центрі всієї освітньої системи, а після її закінчення юнаки-учні повинні переходити зі школи на форум:*

а) Цицерона;

б) Квінтіліана;

в) Платона?

16. *Хто написав трактат "Ораторські настанови" у 12 книгах:*

а) Ісократ;

б) Платон;

в) Квінтіліан?

Тест 2

1. *У риториці Київської Русі виокремлюють два основних види:*

а) філософський та історичний;

б) повчальний та урочистий;

в) панегіричний і монологічний;

г) академічний і політичний.

2. *Першим видатним християнським проповідником Київської Русі був:*

а) Іоанн Златоуст;

б) Іларіон;

в) Кирило Туровський;

г) Іван Вишенський.

3. *"Слово про Закон і Благодать" написав:*

а) Іларіон;

б) Кирило Туровський;

в) Г. Сковорода;

г) Лазар Баранович.

4. "Слово в новий тиждень після Пасхи" написав:

- а) Інокентій Гізель;
- б) Стефан Яворський;
- в) Кирило Туровський;
- г) Іван Вишенський.

5. Автором полемічних послань був:

- а) Григорій Сковорода;
- б) Володимир Мономах;
- в) Анатолій Радивилівський;
- г) Іван Вишенський.

6. Викладачами риторики в Києво-Могилянській академії були:

- а) Стефан Яворський, Феофан Прокопович, Лазар Баранович;
- б) Григорій Сковорода, Іван Вишенський, Дмитро Ростовський;
- в) Володимир Мономах, Іларіон, Кирило Туровський.

7. Підручник з риторики "Риторична рука" написав:

- а) Стефан Яворський;
- б) Феофан Прокопович;
- в) Антоній Радивилівський.

8. Збірку проповідей "Ключ розуміння" з теоретичною частиною "Наука, або Спосіб складання проповідей" підготував:

- а) Стефан Яворський;
- б) Лазар Баранович;
- в) Іоанікій Галятовський;
- г) Інокентій Гізель.

9. Рукопис "Оратор могилянський" написав:

- а) Йосиф Кононович-Горбацький;
- б) Феофан Прокопович;
- в) Інокентій Гізель.

7. Індивідуально-консультативна робота

Індивідуально-консультативна робота як форма організації навчальної роботи викладача зі студентами, що орієнтована на розвиток індивідуальних здібностей студента та розкриття його пізнавального і творчого потенціалу, здійснюється за графіком індивідуально-консультативної роботи, затвердженим на засіданні кафедри політичної економії.

Індивідуально-консультативна робота проводиться у формі індивідуальних занять, консультацій, перевірки виконання індивідуальних і самостійних завдань, що винесені на поточний контроль тощо.

Формами організації індивідуально-консультативної роботи є:

1) індивідуальні заняття, які проводяться з окремими студентами з метою підвищення рівня їхньої підготовки та розвитку індивідуальних творчих здібностей. Вони передбачають:

виконання завдань базового рівня тими студентами, які мали пропуски або низький рівень знань з певних тем;

виконання завдань підвищеної складності тими студентами, що мають високий рівень знань та більш глибоко вивчають тему;

евристичні бесіди тощо;

2) консультації, під час яких студент отримує відповіді від викладача на конкретні запитання або пояснення певних теоретичних положень чи аспектів їх практичного застосування (проводяться протягом семестру – поточні консультації, семестрові та перед контрольним заходом – екзаменаційні).

Консультації проводяться за окремими темами дисципліни, за блоками навчального матеріалу, стосовно окремого індивідуального завдання навчального чи наукового характеру, при підготовці до підсумкового контролю та екзамену тощо.

У процесі консультацій (особливо поточного консультування) проводиться діагностичне тестування знань студентів для виявлення ступеня засвоєння окремих теоретичних положень, рівня сформованості практичних умінь і навичок та перевірки ефективності прийомів і методів навчання, використовуваних під час аудиторних занять.

Індивідуально-консультативна робота виконує роз'яснювальну, контролюючу та стимулюючу роль.

Кінцевою метою індивідуально-консультативної роботи є досягнення майбутніми фахівцями компетентностей, адаптованих до вимог сучасного ринку праці.

8. Методи навчання

У процесі викладання навчальної дисципліни "Ораторська майстерність" для активізації навчально-пізнавальної діяльності студентів застосовуються форми та методи інноваційного навчання, спрямованих на якісне

засвоєння знань студентами, розвиток їх розумової діяльності, виявлення вмінь та навичок критичного осмислення проблем, набуття досвіду самостійного опрацювання навчального матеріалу, пошукової роботи, набуття якостей, які стануть у нагоді в подальшому розвитку самоосвіти і самореалізації.

Передбачено застосування таких навчальних технологій, як: проблемні лекції; робота в малих групах; семінари-дискусії; мозкові атаки; кейс-метод; ділові та рольові ігри; презентації; банки візуального супроводження (табл. 8.1).

Таблиця 8.1

Розподіл форм та методів активізації процесу навчання за темами навчальної дисципліни

Методики активізації процесу навчання	Практичне застосування навчальних технологій
1	2
Проблемні лекції направлені на розвиток логічного мислення студентів і характеризуються тим, що коло питань обмежується двома-трьома ключовими моментами. Увага студентів концентрується на матеріалі, що не знайшов відображення в підручниках. Використовується досвід закордонних навчальних закладів з роздаванням студентам під час лекції друкованого матеріалу та виділенням головних висновків з питань, що розглядаються. При читанні лекцій студентам даються питання для самостійного розмірковування, на які лектор відповідає сам, не чекаючи відповідей студентів	Проблемна лекція з питання: "Функції ораторської майстерності" (за темою 1)
	Проблемна лекція з питання: "Проблеми взаємодії оратора та аудиторії" (за темою 2)
	Проблемна лекція з питання: "Володіння фонетичним диханням" (за темою 6)
	Проблемна лекція з питання: "Інтонаційна та образна виразність оратора" (за темою 7)
	Проблемна лекція з питання: "Управління власним емоційним станом оратора" (за темою 8)
	Проблемна лекція з питання: "Управління емоційним станом аудиторії" (за темою 8)
Робота в малих групах створює можливості для участі кожного студента в роботі за темою заняття, забезпечує формування особистісних якостей та досвіду соціального спілкування	Робота в малих групах при визначенні інструментів образності мови (практичне заняття за темою 5)
	Робота в малих групах при визначенні дикційної чистоти мовлення (практичне заняття за темою 6)
	Робота в малих групах при визначенні засобів логіко-емоційної виразності мовлення (практичне заняття за темою 7)

Продовження табл. 8.1

1	2
	Робота в малих групах при визначенні інструментів для залучення уваги аудиторії (практичне заняття за темою 8)
Семінари-дискусії – обмін думками та поглядами учасників з приводу конкретної теми, що дають можливість активізувати розумову діяльність студентів, вміння висловлювати власні думки, використовувати набуті знання, допомагають формувати погляди і переконання, вчать оцінювати пропозиції інших людей, критично підходити до власних поглядів	Проблемне повідомлення та дискусія з питання: "Інструменти для залучення уваги аудиторії" (семінарське заняття за темою 8) Проблемне повідомлення та дискусія з питання: "Види полемічних "хитрощів"" (семінарське заняття за темою 9)
Мозкові атаки – форма навчання із застосуванням колективного методу пошуку нових ідей і рішень. Учасникам пропонується висловлювати якомога більшу кількість різних варіантів вирішення проблеми, в тому числі найбільш фантастичних і нереальних. Потім із загального числа ідей вибираються найкращі і аналізуються	Мозкова атака щодо визначення проблем взаємодії оратора та аудиторії (практичне заняття за темою 2) Мозкова атака щодо визначення форм текстового оформлення матеріалу (практичне заняття за темою 3)
Кейс-метод – метод аналізу конкретних ситуацій, який дає змогу наблизити процес навчання до реальної практичної діяльності спеціалістів і передбачає розгляд економічних ситуацій, складних конфліктних випадків тощо	Виробнича ситуація "Помилки висунення тези, аргументації і демонстрації" (практичне заняття за темою 4) Проблемна ситуація "Комунікативні ляпи" (практичне заняття за темою 5) Управлінська ситуація "Інструменти для залучення уваги аудиторії" (практичне заняття за темою 8) Проблемна ситуація "Види полемічних "хитрощів"" (практичне заняття за темою 9)
Рольові ігри – це заздалегідь заплановані ролі студентів у вирішенні проблемної роботи, яка пов'язана з проблемою економічного вибору	Практичне заняття щодо володіння фонетичним диханням
Презентації – це виступи перед аудиторією представників групи студентів, які поділяються досягненнями в застосуванні передових методів складання карток аналітичного обліку касових видатків бюджетної установи	Презентація малими групами (за результатами практичного заняття)

1	2
Банки візуального супроводження сприяють активізації творчого сприйняття змісту дисципліни за допомогою наочності	Історія ораторського мистецтва (лекція за темою 1); Стратегії виступу оратора в аудиторії (лекція за темою 2)
	Правила і помилки висунення тези, аргументації і демонстрації (лекція за темою 4)

Презентації: тематика та порядок оформлення

Презентація як комп'ютерний документ – послідовність слайдів, що змінюють один одного, тобто електронних сторінок. Демонстрація такого документа може відбуватися на екрані монітору комп'ютера чи на великому екрані за допомогою спеціальних пристроїв – мультимедійного проектора.

Під час демонстрації об'єкти можуть відразу відображатися на слайдах, а можуть з'являтися на них поступово, в певний час, визначений викладачем для підсилення наочності доповіді та акцентування на особливо важливих моментах їх змісту. За потреб доповідач може порушити визначену заздалегідь послідовність демонстрації слайдів і перейти до будь-якого з них у довільному порядку.

Презентації виконуються за допомогою програми *PowerPoint*, що входить до пакету *Microsoft Office*.

Вимоги до структури та змісту презентації:

- кожен слайд має відображати одну думку;
- текст має складатися з коротких слів та простих речень;
- рядок має містити 6 – 8 слів;
- усього на слайді має бути 6 – 8 рядків;
- загальна кількість слів не повинна перевищувати 50;
- дієслова мають бути в одній часовій формі;
- заголовки мають привертати увагу аудиторії та узагальнювати основні положення слайду;
- у заголовках мають бути і великі, і малі літери;
- слайди мають бути не надто яскравими – зайві прикраси лише створюють бар'єр на шляху ефективної передачі інформації;
- кількість блоків інформації під час відображення статистичних даних на одному слайді має бути не більше чотирьох;
- підписи до ілюстрації розміщуються під нею, а не над нею;
- усі слайди презентації мають бути витримані в одному стилі;
- кольорова схема має бути однаковою для всіх слайдів.

9. Методи контролю

Система оцінювання сформованих компетентностей у студентів враховує види занять, які згідно з програмою навчальної дисципліни передбачають лекційні, практичні заняття, а також виконання самостійної роботи. Оцінювання сформованих компетентностей у студентів здійснюється за накопичувальною 100-бальною системою. Відповідно до Тимчасового положення "Про порядок оцінювання результатів навчання студентів за накопичувальною бально-рейтинговою системою" ХНЕУ ім. С. Кузнеця, контрольні заходи включають:

поточний контроль, що здійснюється протягом семестру під час проведення лекційних, практичних занять і оцінюється сумою набраних балів (максимальна сума – 100 балів; мінімальна сума – 60 балів, що дозволяє студентам отримати залік);

модульний контроль, що проводиться з урахуванням поточного контролю за відповідний змістовий модуль і має на меті *інтегровану* оцінку результатів навчання студента після вивчення матеріалу з логічно завершеної частини дисципліни – змістового модуля;

підсумковий/семестровий контроль, що проводиться у формі диференційованого заліку, відповідно до графіку навчального процесу.

Поточний контроль з даної навчальної дисципліни проводиться в таких формах:

- активна робота на лекційних заняттях;
- активна участь у виконанні практичних завдань;
- активна участь у дискусії та презентації матеріалу на семінарських заняттях;
- проведення поточного тестування;
- проведення письмової контрольної роботи;
- експрес-опитування.

Модульний контроль з даної навчальної дисципліни проводиться у формі письмової роботи.

Підсумковий/семестровий контроль проводиться у формі письмової роботи.

Порядок проведення поточного оцінювання знань студентів. Оцінювання знань студента під час практичних занять та виконання індивідуальних завдань проводиться за накопичувальною системою за такими критеріями:

- розуміння, ступінь засвоєння теорії та методології проблем, що розглядаються;

ступінь засвоєння фактичного матеріалу навчальної дисципліни;
ознайомлення з рекомендованою літературою, а також із сучасною літературою з питань, що розглядаються;

вміння поєднувати теорію з практикою при розгляді ситуацій, розв'язанні завдань, винесених на розгляд в аудиторії;

логіка, структура, стиль викладу матеріалу в письмових роботах і при виступах в аудиторії, вміння обґрунтовувати свою позицію, здійснювати узагальнення інформації та робити висновки.

Максимально можливий бал за конкретним завданням ставиться за умови відповідності індивідуального завдання студента або його усної відповіді всім зазначеним критеріям. Відсутність тієї або іншої складової знижує кількість балів. При оцінюванні індивідуальних завдань увага також приділяється якості, самостійності та своєчасності здачі виконаних завдань викладачу, згідно з графіком навчального процесу. Якщо якась із вимог не буде виконана, то бали будуть знижені.

Поточний тестовий контроль проводиться декілька разів за семестр. Тест включає запитання одиничного і множинного вибору щодо перевірки знань основних категорій навчальної дисципліни.

Письмова контрольна робота проводиться декілька разів за семестр та включає практичні завдання різного рівня складності відповідно до тем змістового модуля.

Критерії оцінювання позааудиторної самостійної роботи студентів.

Загальними критеріями, за якими здійснюється оцінювання позааудиторної самостійної роботи студентів, є: глибина і міцність знань, рівень мислення, вміння систематизувати знання за окремими темами, вміння робити обґрунтовані висновки, володіння категорійним апаратом, навички і прийоми виконання практичних завдань, вміння знаходити необхідну інформацію, здійснювати її систематизацію та обробку, самореалізація на практичних та семінарських заняттях.

Порядок підсумкового контролю з навчальної дисципліни. Підсумковий контроль знань та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі проведення письмової роботи, яка є перевіркою розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності творчого використання накопичених знань, вміння формулювати своє ставлення до певної проблеми навчальної дисципліни тощо. В умовах реалізації компетентнісного підходу письмова робота оцінює рівень засвоєння студентом компетентностей, що передбачені кваліфікаційними вимогами.

Зразок

Модульна контрольна робота за змістовим модулем 1 "Теоретичні основи побудови виступу оратора".

Проаналізуйте два запропонованих тексту, надайте відповідь (письмово) на поставлені питання, відповідь мотивуйте.

Текст 1. *Виступ авантюриста Остапа Бендера в шаховому клубі міста Васюки (Роман І. Ільфа і Є. Петрова "Дванадцять стільців").*

– Товариші! – сказав він прекрасним голосом. – Товариші й брати з шахів, предметом моєї сьогоднішньої лекції служить те, про що я читав і, мушу зізнатися, не без успіху, у Нижньому Новгороді тиждень тому. Предмет моєї лекції – плідна дебютна ідея. Що таке, товариші, дебют і що таке, товариші, ідея? Дебют, товариші, це "*quasi una fantasia*". А що таке, товариші, ідея? Ідея, товариші, це людська думка, зодягнена в логічну шахову форму. Навіть з незначними силами можна оволодіти всією дошкою. Все залежить від кожного індивідуума окремо. Наприклад, он той блондинчик в третьому ряду. Припустимо, він грає добре...

Блондин у третьому ряду зашарівся.

– А он той чорнявий, припустимо, гірше.

Усі повернулися й оглянули ще й брюнета.

– Що ж ми бачимо, товариші? Ми бачимо, що блондин грає добре, а брюнет грає погано. І ніякі лекції не змінять цього співвідношення сил, якщо кожний індивідуум окремо не буде постійно тренуватися в шашк... тобто я хотів сказати – в шахах... А тепер, товариші, я розповім вам кілька повчальних історій з практики наших шановних гіпермодерністів Капабланки, Ласкера і доктора Григор'єва.

Остап розповів аудиторії кілька старозавітних анекдотів, взятих ще в дитинстві з "Синього журналу", і цим закінчив.

Питання:

1. *Визначте тип початку (природна, ораторська, раптова, інтригуюча...) мови Остапа Бендера.*

2. *Укажіть, яким чином Бендер, який практично не вмів грати в шахи, прагне підвищити свій статус в очах слухачів.*

3. *Чи зрозуміли слухачі "іноземну фразу"? Якщо ні, то чому не попросили роз'яснити?*

4. *Виділіть в лекції випадки невмотивованого повторення думок і інші способи заповнення часу.*

5. Виділіть в лекції тривіальні (очевидні) судження. Чому слухачі задовольнялися по суті беззмістовною лекцією? Як вдалося авантюристові уникнути викриття під час лекції?

Текст 2. Ромен Роллан про майстерність знаменитого французького політичного оратора Бріссо.

Як всякий умілий оратор, Бріссо далеко не відразу показує всю силу свого мистецтва. Він налаштовує інструмент. І говорить спокійно, просто, напівголосно. Він знає, що для справжнього віртуоза один із засобів заспокоїти вируючий зал – це грати піано. Інший раз артист відразу виступає в усій красі своєї майстерності і починає з потужних акордів, але підніматися йому вже нікуди, і увага публіки розсівається: безперервний блиск втомлює її. Бріссо підходить до вас, душа нарозхрист, на зразок вас, на зразок мене, як ваш старий знайомий: ви протягуєте йому руку, і коли він вами заволодів, ось тоді ви побачите!

У нього була звичка під час лекції відшукувати в залі одного або двох слухачів, які служили для нього дзеркалом його красномовства. В них він слухав себе. Він оцінював дію своїх слів, їх резонанс. Швидко, схоплюючи на льоту ці вказівки, він будував відповідно до них свою промову, яку звичайно імпровізував за заздалегідь складеним планом, за винятком декількох великих шматків, свого роду каденцій, що нагадують гуркіт оркестру на концертах...

Питання:

1. Якому типу початку (інтригуючий, ораторський, раптовий, природний) віддавав перевагу Бріссо? Як пояснюється особлива ефективність такого початку?

2. Що ви розумієте під зворотним зв'язком з аудиторією? Який спосіб зворотного зв'язку обрав для себе цей оратор? Чи виправданий цей спосіб?

3. Проаналізуйте, як Бріссо готувався до виступу. Чи можна вважати його промови експромтами? Чому він не вважав за потрібне заздалегідь записувати весь текст промови?

4. Яку розгорнуту метафору використовує Ромен Роллан для опису процесу виступу оратора? Наскільки виправдано це порівняння? Виділіть лексичні засоби підтримки метафори Романа Роллана.

Бали за модульну контрольну роботу 1 складаються із суми балів за надання всіх відповідей, що округлені до цілого числа за правилами математики.

Завдання 1 (5 балів):

- 1 бал – за правильне визначення типу промови;
- 1 бал – за надання повної та обґрунтованої відповіді;
- 1 бал – за наявність і ґрунтовність висновку;
- 1 бал – за повноту аналізу виступу;
- 1 бал – за наявність пояснень щодо виступу.

Завдання 2 (4 бали):

- 1 бал – за правильне визначення типу промови та надання обґрунтованої відповіді;
- 1 бал – за наявність і ґрунтовність висновку;
- 1 бал – за повноту аналізу виступу;
- 1 бал – за наявність пояснень щодо виступу.

Модульна контрольна робота за змістовим модулем 2 "Методичне забезпечення техніки виступу оратора"

Завдання. *Дане завдання є заключним у контрольній роботі і покликане продемонструвати вміння студентів не тільки критично ставитися до виступу оратора, але і застосовувати всі теоретичні відомості та практичні навички, отримані в ході вивчення курсу.*

При комплексному аналізі тексту доречно опиратися на типову схему, яка допоможе оволодіти методикою комплексного риторичного аналізу. Дана схема може змінюватись залежно від жанру, конкретних особливостей тексту, поставленого завдання.

I. Загальна характеристика тексту. Жанр, тема. Автор, характер його підготовки до виступу. Комунікативна ситуація, мета, партнери з комунікативної діяльності (слухачі, опоненти, аудиторія).

II. Композиція.

1. Вступна частина. Початок: природний, раптовий, ораторський, інтригуючий. Формулювання теми і завдань виступу.
2. Основна частина. Структура: ланцюгова, паралельна, змішана. Відступи. Ілюстрації.

3. Заключна частина: резюмування, заклик до дії, висновок. Риторичні прийоми кінцівки: комплімент слухачам, побажання слухачам, цитування, жарт та ін.

4. Співмірність частин, зв'язок між ними.

III. Аргументація.

▪ Основна теза. Додаткові тези (при їх наявності). Як висуваються тези. Стратегія і тактика ратора.

▪ Логічна аргументація:

1. Аргументи на захист власної тези, порядок їх висунення і захисту.

2. Теза опонента і його спростування.

3. Аргументи опонента та їх спростування.

4. Прийоми логічної аргументації: підміна тези, посилення тези, послаблення тези, зміна позиції, вимога нових аргументів та ін.

5. Відбір ілюстративного матеріалу (факти, статистика тощо).

▪ Парааргументація (аргументи до особистості опонента й учнів): аргументи до вигоди ("до кишені", "до інтересів", "на користь"); "кийові" аргументи (залякування); аргументи до почуттів (до співчуття, до марнославства, гордості тощо); аргументи до волі, аргументи до авторитету (посилання на авторитетних справжніх і уявних однодумців), аргументи до досвіду, аргументи до особистості (дискредитація опонента і підвищення власного статусу). Загальнодемагогічні аргументи.

▪ Прийоми непрямого впливу: приватизація знань, імпліцитна інформація, маніпуляція діалектичними протиріччями, лексична інтерпретація та ін.

IV. Правильність і виразність промови.

1. Нормативність, точність, чистота, доречність.

2. Виразність: ясність, стислість, багатство, логічність. емоційність, індивідуальність.

3. Співмірність, риторичний смак.

V. Мовні засоби риторики.

1. Фігури повтору: звуковий, словесний, синонімічний, морфологічний і синтаксичний повтор. Повтор з висхідною і спадною градацією, повтор з варіюванням форми і змісту.

2. Фігури розташування: інверсія, парцеляція, сегментація, номіна- тивний (або інший) ланцюжок, антитеза.

3. Фігура повтору і розташування: анафора, епіфора, кільце та ін.

4. Фігури імітації: алегорія, алюзія, замовчування, поправка, риторичне запитання, риторичний вигук, риторичний діалог та ін.

5. Стежки: метафора (одиначна – розгорнута – наскрізна; регулярна – нерегулярна; жива – стерта), метонімія (регулярна – нерегулярна; жива – стерта); символ, гіпербола, порівняння, епітет, перифраза, іронія та ін.

Текст для риторичного аналізу

Промова Брута після вбивства Гая Юлія Цезаря

Римляни, співгромадяни і друзі! Судіть мене по своєму розумінню і пробудіть свої почуття, щоб ви змогли судити краще. Якщо на цьому зібранні є хоч одна людина, яка щиро любила Цезаря, то я кажу йому: любов Брута до Цезаря була не меншою. І якщо цей друг запитає, чому Брут повстав проти Цезаря, то ось моя відповідь: не тому, що я любив Цезаря менше, але тому, що я любив Рим більше. Чому ви віддали б перевагу: щоб Цезар був живий, а ви померли рабами, або щоб Цезар був мертвий і ви всі жили вільними людьми? Цезар любив мене, і я оплакую його, він був щасливий, і я радів цьому, за доблесті я шанував його, але він був властолюбний, і я убив його. За любов – сльози, за його доблесті – шана, за його владолюбство – смерть. Хто тут настільки низький, щоб бажати стати рабом? Хто тут настільки здичавів, що не хоче бути римлянином? Хто тут настільки мерзотний, що не хоче любити свою вітчизну? Я чекаю відповіді. Я вчинив з Цезарем так, як ви вчинили б з Брутом. Причина його смерті записана у сувоях Капітолію, слава його не зменшена в тому, в чому він був гідний, і вина його не применшена в тому, за що він поплатився смертю.

Бали за модульну контрольну роботу 2 складаються із суми балів за надання всіх відповідей, що округлені до цілого числа за правилами математики.

Завдання 1 (9 балів):

5 балів – за повноту аналізу виступу;

2 бали – за надання обґрунтованої відповіді;

2 бали – за наявність пояснень щодо виступу.

Студент, який із поважних причин, підтверджених документально, не мав можливості брати участь у формах модульного контролю, тобто не склав змістовий модуль, має право на його відпрацювання у двотижневий термін після повернення до навчання.

10. Розподіл балів, які отримують студенти

Система оцінювання рівня сформованості професійних компетентностей студентів денної форми навчання наведена в табл. 10.1.

Таблиця 10.1

Система оцінювання рівня сформованості професійних компетентностей

Професійні компетентності	Навчальний тиждень	Години	Форми навчання		Рівень сформованості компетентностей			
					Форми контролю	Макс. бал		
Змістовий модуль 1. Теоретичні основи побудови виступу оратора						40		
1	2	3	4		5	6		
Шифр	Здатність до розуміння взаємозв'язку риторики з суспільними явищами, формування композиції промови	1	Ауд.	2	Лекція	Тема 1. Предмет, функції і закони ораторської майстерності	Робота на лекції	1
				2	Практичне заняття	Слухаємо викладача про практичні ситуації необхідності правильного планування публічного виступу. Про великих ораторів, про їх успіхи та поразки	Активна участь на занятті, дискусіях	1
			СРС	7	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою. Виконання ситуативних завдань		
		2	Ауд.	2	Лекція	Тема 2. Взаємодія оратора та аудиторії	Робота на лекції	1
				2	Практичне заняття	Дискусія у групі з приводу ролі ораторського мистецтва у професійній діяльності економіста	Активна участь на занятті, дискусіях	1
			2	Практичне заняття	Слухаємо доповіді студентів з історії ораторського мистецтва	Активна участь на занятті, дискусіях	2+1	
	СРС	7	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою. Виконання ситуативних завдань				
	3	Ауд.	2	Лекція	Тема 3. Підготовка виступу оратора	Робота на лекції	1	
			2	Практичне заняття	Слухаємо 2-3 доповіді на тему, які бувають стратегії виступу оратора. Аналізуємо та записуємо етапи побудови стратегії і тактики виступу оратора	Активна участь на занятті, дискусіях	4+1	
	СРС	7	Підготовка до занять	Підготовка до підсумкової контрольної роботи за змістовним модулем 1				
Змістовий модуль 2. Методичне забезпечення техніки виступу оратора								
Здатність до визначення тез, аргументів, засобів доведення в мовленні	4	Ауд.	2	Лекція	Тема 4. Риторичні ефекти та ораторські прийоми	Робота на лекції	1	
			2	Практичне заняття	<i>Підсумкова контрольна робота за змістовним модулем 1</i>		9+1	
		СРС	2	Практичне заняття	Ігрові вправи	Активна участь на занятті, дискусіях	1	
			7	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою. Виконання ситуативних завдань			
Здатність застосування технічних прийомів словесної дії	5	Ауд.	2	Лекція	Тема 5. Культура ораторської мови	Робота на лекції	1	
			2	Практичне заняття	Ігрові вправи	Активна участь на занятті, дискусіях	4+1	
		СРС	7	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою. Виконання ситуативних завдань			

Продовження табл. 10.1

1	2	3	4		5	6	
Здатність застосування технічних прийомів словесної дії	5	Ауд.	2	Лекція	Тема 5. Культура ораторської мови	Робота на лекції	1
			2	Практичне заняття	Ігрові вправи	Активна участь на занятті, дискусіях	4+1
		СРС	7	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою. Виконання ситуативних завдань		
Здатність обговорювати проблеми на будь-яку тему	6	Ауд.	2	Лекція	Тема 6. Техніка мовлення	Робота на лекції	1
			2	Практичне заняття	<i>Поточна контрольна робота за темою 4.</i> Робота у групі		6 1
			2	Практичне заняття	Ігрові вправи	Активна участь на занятті, дискусіях	1
		СРС	7	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою. Виконання ситуативних завдань		
Здатність зробити власну презентацію	7	Ауд.	2	Лекція	Тема 6. Техніка мовлення (продовження)	Робота на лекції	1
			2	Практичне заняття	Ігрові вправи	Активна участь на занятті, дискусіях	4+1
		СРС	7	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою. Виконання ситуативних завдань		
Здатність застосування прийомів логіко-емоційної виразності мовлення	8	Ауд.	2	Лекція	Тема 7. Емоційна виразність мовлення	Робота на лекції	1
			2	Практичне заняття	Поточна контрольна робота за темою 5-6. Ігрові вправи		6 1
			2	Практичне заняття	Ігрові вправи	Активна участь на занятті, дискусіях	1
	СРС	7	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою. Виконання ситуативних завдань			
	9	Ауд.	2	Лекція	Тема 7. Емоційна виразність мовлення (продовження)	Робота на лекції	1
			2	Практичне заняття	Ігрові вправи	Активна участь на занятті, дискусіях	4+1
СРС		7	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою. Виконання ситуативних завдань			
Здатність аналізувати інші виступи та вбирати нові прийоми	10	Ауд.	2	Лекція	Тема 8. Харизма та артистизм оратора	Робота на лекції	1
			2	Практичне заняття	Поточна контрольна робота за темою 7. Ігрові вправи		6 1
			2	Практичне заняття	Ігрові вправи	Активна участь на занятті, дискусіях	1
	СРС	7	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою. Виконання ситуативних завдань			
	11	Ауд.	2	Лекція	Тема 8. Харизма та артистизм оратора (продовження)	Робота на лекції	1
			2	Практичне заняття	Ігрові вправи	Активна участь на занятті, дискусіях	4+1
СРС		7	Підготовка до занять	Підготовка до підсумкової контрольної роботи за змістовним модулем 2			

Закінчення табл. 10.1

1	2	3	4		5	6	
	12	Ауд.	2	Лекція	Тема 9. Засоби полемічного мистецтва	Робота на лекції	1
			2	Практичне заняття	<i>Підсумкова контрольна робота за змістовним модулем 2</i>		9+1
			2	Практичне заняття	Виступ оратора		12+1
		СРС	7	Підготовка до занять	Підготовка до заліку		
УСЬОГО годин		144	Загальна максимальна кількість балів із дисципліни			100	
						з них	
						поточний контроль:	82
						підсумковий контроль:	18

Розподіл балів у межах тем змістових модулів наведено в табл. 10.2.

Таблиця 10.2

Розподіл балів за темами

Можлива кількість балів за темами									Сума
Змістовий модуль 1			Змістовий модуль 2						100
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	
2	5	6	3	6	15	15	15	15	
Контрольна робота 1			Контрольна робота 2						
9			9						

Примітка: T1, T2 ... T12 – теми змістових модулів.

Максимальну кількість балів, яку може накопичити студент протягом тижня за формами та методами навчання, наведено в табл. 10.3.

Таблиця 10.3

Розподіл балів за тижнями

Теми змістового модуля		Лекційні заняття	Практичні заняття	Ігрові вправи	Презентація	Поточна контрольна робота	Підсумкова контрольна робота	Усього
Здатність до формування композиції промови	Тема 1	1 тиждень	1	1				2
	Тема 2	2 тиждень	1	2		2		5
	Тема 3	3 тиждень	1	1		4		6
Здатність застосовувати прийоми виразності мови	Тема 4	4 тиждень	1	1	1		9	12
	Тема 5	5 тиждень	1	1	4			6
		6 тиждень	1	1	1		6	9
	Тема 6	7 тиждень	1	1	4			6
		8 тиждень	1	1	1		6	9
	Тема 7	9 тиждень	1	1	4			6
		10 тиждень	1	1	1		6	9
	Тема 8	11 тиждень	1	1	4			6
		12 тиждень	1	2		12		9
Усього			12	14	20	18	18	100

Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни визначається відповідно до Тимчасового положення "Про порядок оцінювання результатів навчання студентів за накопичувальною бально-рейтинговою системою" ХНЕУ ім. С. Кузнеця (табл. 10.4).

Оцінки за цією шкалою заносяться до відомостей обліку успішності, індивідуального навчального плану студента та іншої академічної документації.

Таблиця 10.4

Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
82 – 89	B	добре	
74 – 81	C		
64 – 73	D	задовільно	
60 – 63	E		
35 – 59	FX	незадовільно	не зараховано
1 – 34	F		

11. Рекомендована література

11.1. Основна

1. Ораторське мистецтво : навч. посіб. для студентів вищ. навч. закл. юрид. спец. / Н. П. Осипова, В. Д. Воднік, Г. П. Клімова та ін. – Харків : Одіссей, 2006. – 144 с.

2. Требін М. П. Ораторське мистецтво : підручник / М. П. Требін, Г. П. Клімова. – Харків : Право, 2013. – 208 с.

11.2. Додаткова

3. Бруссер А. М. Правильная речь – путь к успеху. 104 упражнения для самостоятельной работы / А. М. Бруссер, М. П. Оссовская. – Москва : АртХаус медиа, 2009. – 144 с.

4. Непряхин Н. Как выступать публично / Н. Непряхин. – Москва : Альпина Паблишер, 2012. – 248 с.

5. Зверева Н. Я говорю – меня слушают: Уроки практической риторики / Н. Зверева. – Москва : Альпина Паблишер, 2012. – 234 с.

6. Филиппова О. А. Обучение эмоциональному речевому воздействию : учеб. пособ. / О. А. Филиппова. – Москва : Флинта, 2012. – 144 с.

7. Ковалев А. Арсенал оратора. Полный боекомплект / Александр Ковалев, Борис Морев. – Москва : Альпина Паблишер, 2012. – 197 с.

8. Мэдсен Пири. Железные аргументы. Победа, даже если ты не прав / Пири Мэдсен. – СПб. : Питер, 2013. – 100 с.

9. Полито Рейналдо. Как завладеть аудиторией от собеседника до зала. Супер-советы / Рейналдо Полито. – СПб. : Весь, 2014. – 208 с.

11.3. Інформаційні ресурси

10. Хьюмс Джеймс. Секреты великих ораторов. Говори как Черчилль, держись как Линкольн [Электронный ресурс] / Джеймс Хьюмс. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2012. – Режим доступа : <http://fanread.ru/book/download/9206730/>

11. Гандапас Радислав. Камасутра для оратора [Электронный ресурс]. / Радислав Гандапас. – Режим доступа : http://vegas2011.at.ua/kamasutra_dlja_oratora.pdf

Додатки

Додаток А
Таблиця А.1

Структура складових професійних компетентностей з навчальної дисципліни "Ораторська майстерність" за Національною рамкою кваліфікацій України

44

Складові компетентності, яка формується в рамках теми	Мінімальний досвід	Знання	Вміння	Комунікації	Автономність і відповідальність
1	2	3	4	5	6
Тема 1. Предмет, функції і закони ораторської майстерності					
Здатність виявлення проблематики оволодіння ораторською майстерністю	Знання проблем ефективного мовлення	Знання ораторської майстерності як науки; знання мети, об'єкта, предмету ораторського мистецтва	Застосування методики й техніки ораторської майстерності у всіх сферах життєдіяльності	Формування комунікаційної стратегії та встановлення комплексного підходу до розуміння необхідності оволодіння ораторською майстерністю	Самостійно систематизувати мету, об'єкт, предмет ораторської майстерності; нести відповідальність за точне визначення необхідності оволодіння ОМ
Тема 2. Взаємодія оратора та аудиторії					
Здатність до правильної постановки голосу та дихання	Знання фізіологічних особливостей появи голосу та роботи дихання	Знання вправ з посилення голосу та вправ з постановки дихання	Вміння працювати над довільним та не довільним диханням	Презентувати результати вмінь з управління голосом та диханням	Подавати результати виконаних самостійно або у складі колективу вправ щодо управління голосом та диханням
Тема 3. Підготовка виступу оратора					
Здатність до виразного висловлення через можливості голосу, інтонації, пауз тощо	Знання невербальних елементів передачі інформації	Знання умов вибору мови і стилю полеміки у різних жанрах риторики. Доцільність використання емоцій, іронії, сарказму в суперечці, полеміці, дискусії, диспуті тощо. Конструктивізм полеміки, дискусії, диспуту	Формування навичок виразного висловлення	Презентувати можливості голосу у будь-яких ситуаціях	Самостійно досліджувати тенденції розвитку шляхів посилення голосу

Закінчення додатка А
Закінчення табл. А.1

1	2	3	4	5	6
Тема 4. Риторичні ефекти та ораторські прийоми					
Здатність до побудови виступу та архітекtonіки промови	Завдання педагогічної техніки як форми організації поведінки оратора	Знання типів підготовки до промови, переваги і недоліки кожного з них; складових елементів композиції виступу	Майстерність публічного виступу оратора з урахуванням особливостей аудиторії	Професійно підготувати промову згідно з правилами побудови виступу	Самостійно досліджувати мотиви і стимули впливу на аудиторію
Тема 5. Культура ораторської мови					
Здатність до управління емоційним станом	Знання правил встановлення контакту з аудиторією	Знання мімічних та пантомімічних засобів ораторського впливу	Застосовувати прийоми професійного самовдосконалення і самовиховання оратора	Презентувати шляхи і способи розвитку харизми оратора	Відповідальність за розвиток харизматичних властивостей
Тема 6. Техніка мовлення					
Здатність до ділового мовлення	Знання основних функцій мови	Знання форм та комунікативних якостей мови; культури писемного мовлення, культури публічного усного мовлення	Вміння ділового спілкування	Професійно представляти в усному та письмовому вигляді промову	Самостійно досліджувати фактори сегментації аудиторії та розробляти методи впливу на аудиторію
Тема 7. Емоційна виразність мовлення					
Здатність до впливу на будь-яку аудиторію	Знання законів комунікації	Знання призначення, функцій та основних елементів інформаційної мови; прийомів впливу, ключових операцій впливу	Використання мовних засобів у налагодженні зворотного зв'язку у спілкуванні	Презентувати основні інструменти оратора	Відповідальність за правильне тлумачення інструментів оратора
Тема 8. Харизма та артистизм оратора					
Здатність до спонукання до визначених заздалегідь дій	Знання структури агітаційної промови	Знання прямих та непрямих способів мовленнєвого впливу.	Вміння виступати з агітаційною промовою та імпровізувати	Презентувати агітаційну промову згідно зі знаннями мовленнєвого та інших видів впливу на аудиторію	Відповідальність за дотримання етики спілкування
Тема 9. Засоби полемічного мистецтва					
Здатність до прилучення та утримання уваги	Знання фізіологічних основ уваги	Знання властивостей та видів уваги, шляхів активізації мисленнєвої та почуттєво-емоційної діяльності аудиторії	Планувати і прогнозувати ораторську діяльність; аналізувати ефективність і впливовість виступу оратора	Презентувати різні техніки прилучення та утримання уваги	Самостійно досліджувати техніки утримання уваги аудиторії

Зміст

Вступ.....	3
1. Опис навчальної дисципліни	4
2. Мета та завдання навчальної дисципліни	4
3. Програма навчальної дисципліни	6
4. Структура навчальної дисципліни.....	9
5. Теми практичних занять	11
5.1. Приклади типових практичних завдань за темами.....	12
6. Самостійна робота.....	21
6.1. Контрольні запитання для самодіагностики	23
6.2. Контрольні тести для самодіагностики	24
7. Індивідуально-консультативна робота	27
8. Методи навчання	28
9. Методи контролю	32
10. Розподіл балів, які отримують студенти	39
11. Рекомендована література.....	42
11.1. Основна	42
11.2. Додаткова	42
11.3. Інформаційні ресурси.....	43
Додатки.....	44

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Робоча програма
навчальної дисципліни
"ОРАТОРСЬКА МАЙСТЕРНІСТЬ"
для студентів спеціальності
8.03050101 "Економічна теорія"
денної форми навчання

Укладач **Яхкінд** Вікторія Павлівна

Відповідальний за видання *О. Є. Попов*

Редактор *О. Г. Лященко*

Коректор *Т. А. Маркова*

План 2016 р. Поз. № 234 ЕВ. Обсяг 47 с.

Видавець і виготовлювач – ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 61166, м. Харків, просп. Науки, 9-А

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру
ДК № 4853 від 20.02.2015 р.