

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
Московский государственный институт культуры**

УТВЕРЖДЕНО
Председатель УМС
театрально-режиссерского факультета

Королев В.В.

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

МЕТОДОЛОГИЯ ОРАТОРСКОГО ИСКУССТВА

НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ
52.04.03 ТЕАТРАЛЬНОЕ ИСКУССТВО

ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ
РЕЖИССУРА ТЕАТРАЛИЗОВАННЫХ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ И ПРАЗДНИКОВ

КВАЛИФИКАЦИЯ (СТЕПЕНЬ) ВЫПУСКНИКА
МАГИСТР

ФОРМА ОБУЧЕНИЯ
ОЧНАЯ

*(РПД адаптирована для лиц
с ограниченными возможностями
здоровья и инвалидов)*

Необходимо выделить два этапа работы:

1) процесс исследования с **фиксацией** полученных результатов, наблюдений, выводов и описание исследования **ДЛЯ ДРУГИХ**, т.е. для людей, которые являются специалистами в той же области знания, но могут быть не знакомы с тонкостями, подробностями Вашей узкой проблемы. Это тот читатель, на восприятие которого должен быть ориентирован текст работы. Вы описываете результаты и итоги уже завершенного Вами исследования, поэтому основная задача на данном этапе – организовать подачу материала для человека, не знакомого с Вашей «кухней».

2) Полезно выделить для себя наиболее **важное** и второстепенное в материале, удачно расположить информацию, чтобы ИЗ ТЕКСТА была ясна логика доказательства проблемы, последовательность раскрытия цели и задач работы. Наиболее **простой путь** – организация материала от общего к частному. Сначала общая классификация материала с указанием критериев деления его на группы и подгруппы. Если членение получается слишком дробным, то Вы должны решить на каких явлениях остановиться в данной работе подробно и почему? Ваш выбор и определит первоначальное разделение главы на параграфы, части и т.п. Проще всего выглядит план, где каждой группе фактов (или аспекту описания) соответствует отдельная часть текста. Таким образом, исходя из особенностей материала и аспектов его анализа, Вы определите структуру текста. Структура основной части работы согласуется с научным руководителем. Затем полезно отделить ту часть фактов, которую Вы можете объяснить с помощью имеющихся в литературе сведений. Опишите указанные факты, объясните их. Если Вы с чем-то не согласны, видите противоречия или иное решение проблемы, то аргументировано изложите это. Обратите внимание: есть ли иные трактовки подобных фактов? Что конкретно Вы можете уточнить или опровергнуть? Почему? Чем полезно Ваше решение? Группы фактов, которые не описаны в имеющихся публикациях или не упомянуты вообще, попытайтесь истолковать сами, опираясь на известные Вам теоретические представления. В качестве способов обоснования можно привлечь качественно-количественные экспериментальные данные, как свои, так и полученные другими исследователями.

Для серьезного изучения и запоминания большого объема информации необходимо научиться рациональным приемам **работы с текстом**. Умения работать с текстом книги не только помогут надолго запомнить прочитанный текст, но и научат кратко формулировать и излагать основные мысли.

Предлагаем разбить все способы чтения на группы. Каждый раз, прежде чем начать чтение, надо выбрать определенный режим в соответствии с целями, задачами и бюджетом времени.

Основные способы чтения:

1. *углубленное чтение;*
2. *выборочное чтение;*
3. *чтение-просмотр;*
4. *чтение-сканирование.*

Рассмотрим каждый из этих способов отдельно.

Углубленное чтение. При таком чтении обращается внимание на детали, производится их анализ и оценка. Некоторые педагоги высшей школы называют углубленное чтение аналитическим, критическим, творческим. Этот способ чтения считается лучшим при изучении учебных дисциплин. При таком чтении школьник или студент не просто читает текст и выясняет непонятные места, а, основываясь на своих знаниях, опыте, рассматривает вопрос критически, творчески, находит сильные и слабые стороны в объяснениях, дает самостоятельное толкование положениям и выводам. Свое толкование, свой взгляд позволяют легче запомнить прочитанный материал, повышают активность студента на занятиях. Таким способом читается обычно материал по новой, незнакомой теме, таблицы.

Выборочное чтение — разновидность быстрого чтения, при котором читаются избирательно отдельные разделы текста. В этом случае читатель как бы видит все и ничего при этом не пропускает, но фиксирует свое внимание только на тех аспектах текста, которые ему необходимы. Этот метод очень часто используется при вторичном чтении книги, после ее предварительного просмотра. Естественно, что скорость такого чтения значительно выше скорости обычного чтения, поскольку страницы книги в этом случае листают до тех пор, пока не отыщется нужный раздел. Его читают углубленно.

Чтение-просмотр используется для предварительного ознакомления с книгой. Это исключительно важный способ чтения, которым несмотря на его простоту владеют немногие. В совершенстве им владел замечательный русский ученый Н. А. Рубакин. Вот как описывает технику чтения Н. А. Рубакина его сын, проф. А. Н. Рубакин: «Читал он поразительно быстро, вернее, определял книгу, ее ценность. Брал книгу в руки, пробежал предисловие, по оглавлению выискивал наиболее важные положения автора, по которым можно было судить о его взглядах, просматривал заключение — и диагноз книги и ее содержания был поставлен»¹.

Сканирование. Уже само название говорит о характере такого чтения: это быстрый просмотр с целью поиска фамилии, слова, факта. Если целенаправленно развивать и тренировать зрительный аппарат и особенно периферическое зрение, удастся при взгляде на страницу текста мгновенно

увидеть искомую фамилию, название, нужную цитату.

Основные виды записей при работе с научным текстом

Работа над компрессией начинается с внимательного чтения текста и выделения **КЛЮЧЕВЫХ** слов и предложений. Ключевые слова и предложения несут основную смысловую нагрузку в тексте. На основе выделения ключевых слов и предложений составляют *план* текста.

План— это путеводитель по тексту, перечень основных мыслей текста. Хороший план четко отражает основное содержание текста и делает его удобным для хранения в памяти. Это самая краткая запись текста.

План может быть:

- *назывной и тезисный*
- *простой и сложный*

План имеет ряд достоинств. Он отражает логику изложения текста, а хорошо составленный план раскрывает содержание текста. С помощью плана можно восстановить в памяти содержание источника. На основе плана делают дальнейшие записи: тезисы и конспект текста.

Алгоритм составления сложного плана

- Внимательно прочитать текст.
- Сформулировать главную мысль текста.
- Выделить основные мысли текста (подтемы).
- Сгруппировать текст вокруг основных мыслей текста, разбивая его на части.
- Озаглавить каждую часть. Заголовок должен быть кратким и отвечать на вопрос: «О чем говорится в этой части текста?»
- Заголовки последовательно пронумеровать римскими цифрами.
- Большие части текста разбить на более мелкие и озаглавить. Выделить подпункты плана в основной части и пронумеровать их арабскими цифрами.

Самое сложное в работе над планом — четко сформулировать заголовки. Грамотно составленный план — это пятьдесят процентов успеха всей работы над текстом. Это основа для составления *тезисов* и *конспекта*.

Основные ошибки при составлении плана:

1. Неточность формулировок пунктов плана: не ясно о чем идет речь в данной части, чрезмерная краткость или расплывчатость.
2. Пункты планы не связаны между собой, отсутствие логической связи между пунктами и подпунктами.
3. Текст разбивается на части не зависимо от выделенных мыслей.
4. Чрезмерное дробление текста, много мелких подпунктов, которые являются простым перечислением фактов.

Составление тезисов

Для составления тезисов по каждому пункту плана необходимо кратко записать основную мысль, выделенной части текста. Тезисы - это золотая середина между заголовками пунктов плана и письменным пересказом текста.

Тезисы – краткое, последовательное изложение основных мыслей текста.

Конспектирование может осуществляться тремя способами:

- *цитирование (полное или частичное) основных положений текста;*
- *передача основных мыслей текста «своими словами»;*
- *смешанный вариант.*

Все варианты предполагают использование сокращений.

При написании конспекта рекомендуется следующая последовательность:

1. проанализировать содержание каждого фрагмента текста, выделяя относительно самостоятельные по смыслу;
2. выделить из каждой части основную информацию, убрав избыточную;
3. записать всю важную для последующего восстановления информацию своими словами или цитируя, используя сокращения.

Самостоятельная работа студентов является важным дополнением аудиторных занятий и служит индивидуальному закреплению содержания курса. Особое значение имеет приобретение навыков самостоятельного анализа.

Учебным планом для студентов предусмотрена самостоятельная работа, необходимая для углубления и расширения их теоретических знаний, формирования умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию и специальную литературу, развития познавательных способностей и активности студентов, формирования самостоятельного мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации.

Формы самостоятельной работы студентов, выполняемые в рамках данного курса:

1. индивидуальное занятия (домашние занятия) – важный элемент в работе студента по расширению и закреплению знаний;
2. конспектирование лекций;
3. получение консультаций для разъяснения по вопросам изучаемой дисциплины;
4. самостоятельная подготовка студентами докладов к семинарским занятиям;
5. подготовка к занятиям, проводимым с использованием инновационных технологий преподавания;
6. анализ деловых ситуаций, решение задач и упражнений по образцу, вариативных задач и упражнений;

7. чтение и составление плана текста литературы по изучаемому вопросу (учебника, первоисточника, дополнительной литературы);
8. работа со словарями и справочниками;
9. ознакомление с нормативными документами;
10. просмотр видеозаписей по дисциплине;
11. посещение Интернет-сайтов, посвященных вопросам изучаемой дисциплины.

Организация самостоятельной работы включает в себя следующие этапы:

1. составление плана самостоятельной работы студента по дисциплине;
2. разработка и выдача заданий для самостоятельной работы;
3. организация консультаций по выполнению заданий (устный инструктаж, письменная инструкция);
4. контроль за ходом выполнения и результатов самостоятельной работы студента.

Контроль самостоятельной работы студентов осуществляется через различные формы контроля и обучения:

- консультации (установочные, тематические), в ходе которых студенты должны осмысливать полученную информацию, а преподаватель определить степень понимания темы и оказать необходимую помощь;
- следящий контроль осуществляется на лекциях, семинарских, практических занятиях. Он проводится в форме собеседования, устных ответов студентов, контрольных работ, тестов, организации дискуссий и диспутов, фронтальных опросов. Преподаватель фронтально просматривает наличие письменных работ, упражнений, задач, конспектов;
- текущий контроль осуществляется в ходе проверки и анализа отдельных видов самостоятельных работ, выполненных во внеаудиторное время;
- итоговый контроль осуществляется через систему зачетов и экзаменов, предусмотренных учебным планом.

Тема 1. Классическая риторика и ее основные направления, как основа современного коммуникативного процесса.

1. Вера в слово. Риторика как наука и традиционное определение риторики.

Риторика – одно из самых древних искусств. Древние верили в силу слова и считали его социально – значимым. Еще во времена первобытных заклинаний и заговоров проявлялась вера людей в то, что слово лечит или коверкает душу. Риторике примерно 25000 лет, родилась она еще в античности и как наука оформилась в 5в до н. э. Конечно же, за многие века своего существования претерпела большие изменения, наполнилась новым содержанием, хотя суть ее осталась той же. Слово «риторика» произошло от греческого *rheo* — «говорю, лью, теку». Производное от него *rhetor* означало «ритор, оратор». Отсюда и

происходит название науки «риторика», т.е. мастерство (искусство) ораторской речи. усной прежде всего ЦИЦЕРОН писал: «...сами правила явились как свод наблюдений за приёмами, которыми красноречивые люди ранее пользовались бессознательно. Но красноречие, стало быть, возникло из науки, а наука из Красноречия»²

Итак, традиционное определение звучит так: **риторика — теория, мастерство и искусство красноречия.**

Сила слова актуальна и сегодня. Академик П.П. Гаряев экспериментальным путем доказал, что слова, несущие негативную информацию, разрушают живую клетку, а слова, полные любви и добра, оздоравливают ее. Поэтому к слову нужно относиться очень осторожно и бережно, понимая, что словом можно вылечить, словом можно и убить.

3. Рождение риторики в античности. Софисты. Риторический идеал софистов.

Родилась риторика как дисциплина в Афинах около V века до н. э. Основателем античной риторики считают знаменитого софиста **Горгия** (485-380 г.г. до н.э.). Он первый ввел такой вид образования, который готовит ораторов, и первый стал употреблять тропы, метафоры, аллегории. Автором же первого учебника называют сицилийца **Корака** из **Сиракуз**, который начал преподавать ораторское искусство в специальных школах.

Возникновение риторики и периоды ее расцвета связаны с развитием демократии. В республиканском греческом полисе гражданин был очень активен, он имел право голоса, право выступления. А это значит, что публичная речь, убедительно им произнесенная, могла повлиять на решение сограждан о мире или войне, об оправдательном или обвинительном приговоре. Вот почему и в Древней Греции, а через сто лет и в Древнем Риме владение словом было непременным условием хорошего образования.

Но в истории риторики были и драматические моменты, когда она запрещалась. Так дядя Платона Критий, став главой афинских тиранов, отменил преподавание красноречия, усмотрев в нем весьма опасное занятие, которое дает власть над людьми.

На первых порах риторика была не столько теорией, сколько практикой обучения речевому мастерству. Бродячие учителя красноречия, софисты, брались обучить любого желающего искусству спора и публичной речи.

ними? Только софисты стали говорить о силе слова вполне сознательно и систематически.

Софистом называют человека, который за тонкостями и деталями умеет скрыть главное, умеет доказать истинность того, что соответствует его целям. Ход подобных рассуждений и искусство изощренно доказывать нужное, но не обязательно истинное именуют *софистикой*. Под софизмом понимают

² Цицерон М.Т. Три трактата об ораторском искусстве. М., 1972, с. 103

логически или в деталях верное, но по своей сути не истинное суждение. Поэтому «Риторический идеал софистов обладал следующими особенностями:

- 1) Это была риторика «манипулирующая», монологическая. Адресат для говорящего — пассивный объект воздействия, и Его сознанием можно манипулировать.
- 2) Риторика софистов - состязания, которые направлены на победу одного и поражение другого.
- 3) Риторика софистов была риторикой относительности. Не истина была целью их споров, а победа, потому что никакой истины, по их мнению, нет, а есть только то, что удалось доказать.

4 .Риторический идеал Сократа. Аристотель.

«В спор с софистами вступает Сократ, живший в Афинах в 470-399 г.г. до н.э. Его имя связывают с истоками европейской философской и риторической культуры. Сократ не оставил после себя ни одного им самим написанного текста. Но его система мировоззрения, его методы обучения все же дошли до нас благодаря его ученику — Платону, который поведал о том, что Сократ утверждал новый подход к познанию и обобщению действительности. Но делал это очень тонко, не поучая своих учеников, а беседуя с ними. «Риторический идеал Сократа можно определить как:

- «1) диалогический: каждый из участников общения выступает как активный субъект собственной речи и мысли; не манипулирование адресатом, а пробуждение его мысли — вот цель речевого общения и деятельности говорящего,
- 2) гармонизирующий: главная цель спора — не победа и вообще не борьба, а объединение усилий участников общения для общей цели, достижение согласия между ними по поводу смысла и результатов общения...,
- 3) смысловой: цель разговора между людьми, заключена в предмете речи и может быть обнаружена»³

Если Сократ не оставил письменных трудов, то перу знаменитого Аристотеля принадлежит авторитетный античный трактат «Риторика» (IV в. до н. э.). Этот труд сохранил свое значение до наших дней. Аристотель считал, что «риторика — искусство, соответствующее диалектике», она «способна находить способы убеждения относительно каждого данного предмета».

Риторика Аристотеля — это наука и мастерство доказательной речи. Книги Аристотеля дают представление о том, как строить идеальную, с его точки зрения, речь, — динамичную, логически безупречную и столь же безукоризненную и строгую по форме. Труд Аристотеля обобщил достижения риторики в период политической независимости Эллады и послужил основой большинства позднейших риторических руководств — античных, затем

³ Анисимова Г.В. Риторика: Учебное пособие. - Владивосток: ТИДОТ ДВГУ, 2004. - С.8

европейских, в том числе и русских.»⁴

5. Ораторское искусство древнего Рима. Квинтилион.

«Развитию красноречия в Риме во многом способствовали блестящие образцы греческого ораторского искусства. Наиболее полное выражение римская риторика получила в работе Квинтилиона. По Квинтилиону, риторика состоит из пяти частей: изобретения, расположения, изложения, памяти, произнесения (или действия). Цели оратора - поучать, возбуждать, услаждать. Он выделяет, следуя предыдущим теоретикам, три рода речи: доказательный, рассудительный и судебный.

Первый род - доказательный - касается похвалы и порицания: надгробные речи, иногда речи в суде (подсудимый имеет хвалителей.) Похвала особенно требует распространения и украшения.

Второй род речи - рассудительный - имеет цель советовать (выступления в Сенате и народных собраниях). Оратор говорит здесь о мире, войне, числе войск, пособиях, податях. Он должен знать о силе государства и о нравах граждан.

Третий род речи - судебный - имеет целью обвинение и защиту. Этот род состоит из пяти частей: вступления, повествования, доказательства, опровержения, заключения

Квинтилион разрабатывает систему доводов и их опровержений. *Довод должен быть по большей части достоверен, а опровержение сильное.* Однако автор считает, что сколько бы ни хороши были доводы, но они будут слабы, если не подкрепятся искусством оратора. И далее Квинтилион говорит о возбуждении страстей, в чем и проявляется сила красноречия, ибо успех оратора, особенно в судебном деле, зависит не только от доказательств, но и от того, насколько он сумеет убедить слушателей (а в суде - судей), *воздействуя на них эмоционально.*

Труд Квинтилиона - это систематическое и строго продуманное изложение риторического учения с учетом достижения теоретической риторики и опыта классического красноречия. По мнению ученого, специфичность ораторского искусства в том, чтобы убедить при помощи красивой речи. Риторика - искусство, которому необходимо учиться и развивать его. Основная же цель оратора - при помощи этого искусства вмешаться в психику слушателей».⁵

Раздел 2. Коммуникативный процесс в профессиональной деятельности.

⁴ Анисимова Г.В. Риторика: Учебное пособие. - Владивосток: ТИДОТ ДВГУ, 2004. - С.8

⁵ Лосев А.Ф., Античная литература - М: ЧеРо, 2005.- С.18

1. Культура речи и требования к поведению говорящего.

Культура речи человека играет Очень важную роль в процессе речевой коммуникации играет культура речи. На основании того, как человек говорит, можно сделать вывод об уровне его духовного и интеллектуального развития, о его внутренней культуре. Критериями культуры речи, определенными еще с древнейших времен, являются точность, логичность, ясность и доступность, чистота, выразительность, разнообразие, эстетичность, уместность.

Рассмотрим критерии культуры речи более подробно:

Правильность. Правильной является речь, которая согласуется с нормами языка – произносительными, грамматическими, стилистическими. В соответствии с этими нормами надо говорить, например, [што], а не [что]; *квартАл*, а не *квАртал*; *поезжай*, а не *ехай* и т. д. Но правильность только первая ступень подлинной речевой культуры.

Коммуникативная целесообразность. Недостаточно говорить или писать правильно, нужно еще иметь представление о стилистических градациях слов и выражений, чтобы уметь употреблять их в соответствующих коммуникативных ситуациях.

Точность высказывания. В этом понятии выделяются два аспекта: точность в отражении действительности и точность выражения мысли в слове. Первый аспект связан с истинностью речевого высказывания (правда или ложь). Во втором аспекте возможны следующие недостатки: отсутствие конкретности (высказывания типа «*Кто-кто кое-где у нас порой...*» и т. п.), смешение близких по звучанию, но разных по значению слов, которые называются **паронимами** (*осудит-обсудит, представит-предоставит* и т. п.).

Логичность изложения. Логичность мысли (или содержания высказывания) означает верность отражения фактов действительности и их связей (причина – следствие, сходство – различие и т. д.), обоснованность выдвигаемой гипотезы, наличие аргументов за и против, сведение аргументов к выводу, доказывающему или отвергающему гипотезу. Примерами нарушения логики высказывания являются известные фразы «*В огороде бузина, а в Киеве дядька*» или «*Шел дождь и два студента, один – в университет, другой – в галошах*». Нарушения логики речевого выражения часто проявляются также в неверном членении письменного текста на абзацы.

Ясность и доступность изложения Ясность предполагает понятность речи ее адресату. Она достигается путем точного и однозначного употребления слов, терминов, словосочетаний, грамматических конструкций. Примером нарушения ясности выражения и проявления двусмысленности является, например, предложение «*В других работах подобного рода цифровые данные отсутствуют*». Доступность (или доходчивость) изложения – это способность

данной формы речи быть понятной адресату, заинтересовать его. Доходчивость предполагает ясность, но не все, изложенное ясно, бывает доступно для понимания каждого человека. Например, прочитанная ясным языком лекция по ядерной физике может быть доступной в основном для специалистов.

Чистота речи Чистой называется речь, в которой нет чуждых литературному языку элементов (слов и словосочетаний) или элементов, отвергаемых нормами нравственности. К таким элементам относятся слова-паразиты, которые появляются в речи при раздумье, в паузах (*вот, значит, так сказать*), диалектизмы и просторечные слова (*чаво, здесь* и т. д.), варваризмы (иностранные слова, имеющие русские эквиваленты, – *анонс, пролонгирование* и т. п.), жаргонизмы (*стибрили, умотать, лафа* и т. п.), вульгаризмы (бранные слова).

Выразительность речи. Под выразительностью понимают такие особенности структуры речи, которые поддерживают внимание и интерес у слушателей и читателей. Выразительность бывает информационной (когда слушателей заинтересовывает сообщаемая информация) и эмоциональной (когда слушателей заинтересовывают способ изложения, манера исполнения и т. п.).

Разнообразие средств выражения Это требование выполняется, когда в речи используется большое количество синонимов, когда у говорящего или пишущего большой объем и высокая активность лексического запаса.

Эстетичность проявляется в неприятии литературным языком оскорбительных для чести и достоинства человека средств выражения. Для достижения эстетичности используются эвфемизмы – эмоционально нейтральные слова, употребляемые вместо слов или выражений, представляющихся говорящему неприличными, грубыми, нетактичными, например говорят «*Ребенок испачкал пеленки*», «*У него расстройство желудка*» и т. п.

Уместность Уместность подразумевает такой подбор и организацию средств языка, которые делают речь отвечающей целям и условиям общения. Уместность тех или иных языковых средств зависит от контекста, ситуации, психологических характеристик личности собеседника. Очень хорошо отражает суть этого принципа поговорка «*В доме повешенного не говорят о веревке*».

Большое значение для речевой коммуникации имеют особенности говорящего, его личность и поведение.

Эллины считали, что речь звучит для аудитории убедительнее, если ее произносит известный и добродетельный человек. «Говори, чтобы я мог узнать тебя», — сказал Сократ. Большое внимание тому, какое впечатление

производит личность говорящего на слушателей, уделял Аристотель: «Доказательство достигается с помощью нравственного характера говорящего.»

Римский ритор, теоретик риторической педагогики Квинтиллион обобщил эти требования к личности оратора в следующем совете: если хочешь быть хорошим оратором, стань сначала хорошим человеком.

Современные руководства по ораторскому искусству указывают на те же свойства личности оратора, что и античные источники:

1. обаяние;
2. артистизм;
3. уверенность;
4. дружелюбие;
5. искренность;
6. объективность;
7. заинтересованность, увлеченность.

Остановимся подробнее на этих свойствах.

Обаяние.

Обаятельный человек тот, кто умеет быть самим собой, умеет отказаться от чужого, наносного. Еще Аристотель говорил о том, что речь человека должна соответствовать его возрасту, полу, национальности, темпераменту. Свое согласие с Аристотелем выражал в «Кратком руководстве к риторике ...» М. Ломоносов. Умение быть естественным дается непросто, потому что во многих ситуациях говорящий чувствует на себе оценку слушателей (например, при поступлении на работу или в момент публичного выступления). Тогда возникает потребность «выйти за границы» своего привычного облика, своего обычного «я». Это приводит к результату, о котором выразительно сказал американский писатель и философ XIX в. Ралф Эмерсон: «Я не слышу, что вы говорите, потому что слишком громко кричит то, что вы собой представляете».

Обаяние неразрывно связано с артистизмом.

Артистизм.

«*Артистизм* — это умение общаться с окружающими активно и с игровой установкой, соблюдая при этом чувство меры. Это значит, что вы постоянно настраиваете себя на то, что говорить с другими людьми приятно, более того, что это радость. Особенно ценен компонент игры, актерства в публичной речи.»⁶ Оратор может и должен показать себя, но при этом обязан *не нарушать общепринятых рамок поведения*

- 1) внешность (общий облик, одежда, манера держаться);
- 2) подчеркнуто женственная манера речи и всего поведения у женщин и мужественная — у мужчин;

⁶ Анисимова Г.В. Риторика: Учебное пособие. - Владивосток: ТИДОТ ДВГУ, 2004. - С.19

3) выраженность индивидуальных черт — выразительность поведения, его экспрессивность и эмоциональность, при соблюдении общепринятых границ.

Уверенность.

Для того, чтобы оратору реализовать власть говорящего над слушающим и повести за собой слушателей, необходимо чувство уверенности в себе. Любое сомнение, колебание, проявление неуверенности в поведении говорящего сбивает с толку слушающего: трудно доверять и доверяться человеку, который сам в себе сомневается. А между тем, 70% начинающих ораторов считают неконтролируемый страх проблемой номер один. Это чувство знакомо и профессионалу. Его испытывали даже Демосфен и Цицерон. Оно получило название «ораторский страх». Как же избавиться от этого чувства?

Чтобы победить страх, нужно знать его причины.

1. Они могут быть связаны с индивидуальными чертами личности.
2. Причина страха кроется в нереалистических ожиданиях — настроенности на то, что речь должна оказать какое-то необыкновенное воздействие на слушателей. Другие результаты воспринимаются как крах. Этому способствует повышенное внимание к себе.
3. Собственная установка на неудачу.
4. Важной и единственно обоснованной причиной страха бывает плохая подготовка к беседе или выступлению.
5. Общение с аудиторией должно вам доставлять радость, а не наказание.

Готовя себя к общению, внушите себе, что иметь возможность поделиться своими мыслям, чувствами и знаниями с собеседниками или аудиторией, это не наказание, а радость.

Другие качества, которые необходимы оратору это **дружелюбие, искренность, объективность и заинтересованность.**

2. Законы современной общей риторики

Достичь понимания между говорящим и слушающим помогают **четыре** фундаментальных закона риторики.

Первый закон современной общей риторики – **закон гармонизирующего диалога**: «эффективное (гармонизирующее) речевое общение возможно только при диалогическом взаимодействии участников общения, поэтому ораторы советуют любой монолог превращать в диалог, чтобы пробудить мысли и чувства слушателей»⁷

Второй закон – **закон ориентации и продвижения адресата**. Он требует, чтобы слушатель, с помощью говорящего, был сориентирован «в пространстве» речи и чтобы он чувствовал, что вместе с говорящим продвигается к цели. Для этого говорящий должен использовать в речи слова, указывающие на порядок

⁷ Т. Е. Тимошенко. Риторика .Практикум. — М. : Флинта : Наука, 2009.

событий (*во-первых, во-вторых* и т. д.), резюмирующие слова (*следовательно, итак* и т. д.), связочные предложения (*Рассмотрим следующую проблему. Перейдём к следующему вопросу*) и т. п.

Третий закон - закон эмоциональности речи. Он требует, чтобы говорящий не только мыслил, но и чувствовал, переживал эмоционально то, о чём он сообщает, и умел выразить свои эмоции в речи.

Четвёртый закон – закон удовольствия. Он подразумевает, что речь действительна тогда, когда доставляет слушателю удовольствие.

Первый закон гармонизирующего диалога является самым главным. Три остальных закона раскрывают его и показывают, как он осуществляется в реальной риторической практике.

3. Зрительный контакт и голосовой контакт

«Взгляд» — важнейшее средство коммуникативного сотрудничества, поэтому необходимо научиться *контролировать его во время речи*. Выступающий делает грубую ошибку, когда смотрит: на потолок; в пол, себе под ноги; в пространство, на воображаемую линию горизонта; на одного из присутствующих в первом-втором ряду. Такой взгляд называют «невидящим», он не позволяет следить за реакцией слушателей. С другой стороны, слушатели не чувствуют, что речь обращена именно к ним. В результате внимание рассеивается, следить за смыслом трудно.

«Постарайтесь *смотреть в глаза слушателям, переводя взгляд со одного на другого*, но так, чтобы не казалось, что глаза «бегают»: задерживать взгляд нужно настолько, чтобы вы ощутили зрительный контакт с тем, на кого смотрите, его ответный взгляд. «Читайте» его реакцию по глазам. Следите за тем, чтобы не смотреть только в одну сторону аудитории (вправо или влево) слишком долго. Такая тактика поможет достичь эффекта общения, создать у каждого из слушателей впечатление, что говорят именно с ним» (21, 109).

«Голос говорящего человека направляется вместе с его взглядом, поэтому успешному зрительному контакту сопутствует и контакт голосовой. Следствием будет то, что вы будете говорить не слишком тихо, а именно так, как это нужно для благоприятного восприятия вашей речи. Смотря в глаза кому-нибудь из слушателей, говорите для него, с ним» (там же).»⁸

4. Три способа развития коммуникативности.

Развить свои коммуникативные способности можно каждому. Риторика предлагает три способа работы над собой:

- 1) самоубеждение;
- 2) самоанализ;
- 3) самоконтроль.

⁸ Анисимова Г.В. Риторика: Учебное пособие. - Владивосток: ТИДОТ ДВГУ, 2004. - С.26

1. «Убедите себя в том, что между беседой с товарищем и речью, предназначенной для нескольких человек или даже для большой аудитории, нет четкой и жесткой границы, ведь диалогическая и монологическая речь чередуются в процессе естественного общения...

Постарайтесь не думать о том, как вы говорите и держитесь, сконцентрируйте внимание на теме выступления — она должна интересовать вас больше, чем вы сами. Самое главное для вас во время речи — это то, о чем вы говорите, и реакция аудитории»

2. Используйте знания психологии, анализируя свои личностные свойства: кто вы в большей степени — интроверт («обращенный внутрь») или экстраверт («обращенный вовне»).

Если вы по своей природе человек замкнутый, то с помощью специальных тренингов сможете стать «социальным экстравертом» — человеком внешне вполне контактным.

3. Риторически образованный человек должен постоянно контролировать собственное речевое поведение. Это значит, что нужно интересоваться реакцией адресата на вашу речь, следить за ней и корректировать свое речевое поведение соответственно этой реакции.

5. Риторический канон и современное публичное выступление.

В античные времена были выделены этапы работы над речью. Иначе это называется античный риторический канон — (канон — греч. правило), т. е. правила работы над речью.

Канон, служил своего рода **схемой работы над речью**, указывавший последовательность действий будущего оратора.

Назовем эти разделы (этапы):

1. Изобретение (инвенция) — изобретение речи. На этом этапе оратор задавался вопросом: что сказать? На этом этапе, по рекомендации риторики, отбирался материал для будущего сообщения.

2. Расположение (диспозиция) Построение речи. На этом этапе шла работа над ответом на вопрос: где сказать? На этом этапе выстраивалась логика будущей речи.

3. Выражение (элокуция) - это этап редактирования речи, когда оратор шлифовал текст, удаляя неудачные выражения и добавляя те, которые были бы более уместны. На этом этапе давался ответ на вопрос: как сказать?

4. Запоминание (мемория) - это технический этап подготовки, когда оратор размышлял над тем, как донести созданный текст до слушателя: выучивал наизусть, составлял заметки и т. п.

5. Произнесение (акция) - общение оратора с аудиторией, кульминация всей ораторской деятельности.

На этом античный канон заканчивался, но современная риторика считает, что должен быть выделен еще один этап:

6. Рефлексия - анализ результатов выступления:

6. Классический образец речи-рассуждения (ХРИЯ)

Хрия является основой мастерства оратора — политика, судьи, менеджера, и фундаментом любого спора, дискуссии или полемики.

Приведем структуру строгой хрии.

Итак, хрия – сложный аргумент доказательной речи, который состоит из 8 частей :

1. Приступ — формулировка тезиса и описание.
2. Парафразис, или разъяснение темы
3. Причина — доказательство тезиса: Это так, потому что...
4. Противное (если нет, то...)
5. Подобие
6. Пример
7. Свидетельство
8. Заключение — вывод.

Рассуждение, в котором избирается дедуктивный метод, называется строгой хрией. Оратор сначала формулирует тезис, который нужно доказать, а потом приводит аргументы.

Однако можно успешно использовать и обратный ход мыслей — от частного к общему, т.е. индуктивный метод (искусственная хрия). Этот метод используется, если аудитория не склонна благожелательно принимать оратора или она плохо подготовлена к восприятию речи.

7. Основная часть аргументирующей речи

Разрабатывая аргументирующую речь, необходимо

1. Выяснить:

- Действительно ли в теме есть спорный вопрос, по которому существует несколько мнений;
- имеет ли оратор собственную твердую позицию по данному вопросу.

2. Быстро и точно сформулировать тезис — главную мысль своей речи, доказательству которой подчинено все выступление. Тезис должен быть сформулирован во введении. Он открывает и одновременно завершает основную часть речи. Тезис остается неизменным в процессе всего доказательства.

3. Аргументы должны быть достаточными для доказательства тезиса. Их верность должна быть доказана.

4. При выборе аргументов заботиться не только об их количестве, но и качестве (силе).

5. Не подменять аргументы своим мнением.

6. Помнить, что аксиомы усваиваются хуже теорем.

В большинстве жанров риторики (политическом, академическом, деловом, судебном красноречии) главную роль играют **рациональные аргументы** (теоретические положения, статистические данные, события, даты, обращения к авторитетам и др.). Но нельзя отказываться от **эмоциональной аргументации** (обращение к чувству собственного достоинства, к чувству патриотизма, сострадания и т.д.), которая усиливает логические доводы. Баланс между этими двумя видами аргументов, их расположение, число, зависят от типа и жанра выступления, характера аудитории, типа мышления и речи оратора.

8. Топика и смысловые модели в публичном выступлении.

Топика – риторическая наука, которая разработала смысловые модели, позволяющие говорящему найти простые идеи для будущей речи.

Топы — это механизм, который помогает поиску идей. «Топ» — слово греческого происхождения. В переводе оно означает место. В сознании оратора речь... представала как «карта местности», на которой каждая идея, каждое подразделение темы имело свое место, положение или позицию.

Совокупность «общих мест» (смысловых моделей) и способы их применения на этапе инвенции получила название «топика».

Со словом «*topik*» мы постоянно сталкиваемся при изучении иностранного языка. Топиками называют стандартные типы речевых ситуаций, в которых требуется знание конкретных речевых оборотов: «Знакомство», «На почте», «В аптеке» и т.д. Заученные клише позволяют говорящему более или менее свободно ориентироваться в обстановке даже без глубокого знания языка. Вот и в древности умение пользоваться смысловыми моделями, «общими местами», при составлении речи облегчало задачу оратора и быстрее приводило к желаемому результату.

Одним из первых описал смысловые модели-топы Аристотель. Причем он использовал их для обучения искусству аргументации. Из этого следует, что каждая смысловая модель-топ может использоваться не только для изобретения содержания речи, но и для доказательства, как довод, аргумент.

В «Риторике» Аристотель дает около сорока моделей, Ломоносов — шестнадцать, Кошанский — двадцать четыре.

Кратко опишем некоторые из них.

Смысловая модель (топ) «Род и вид».

Этот топ отражает универсальный закон человеческой мысли (и речи) — ее «нисхождение» от общего к частному (дедукция) и «восхождение» от частного к общему (индукция).

Благодаря этой модели простая идея размножается по вертикали.

Пример: роза — простое понятие, более общее по отношению к ней — цветок, еще более высокая ступень обобщения — растение.

Особым подразделением в топе «род и вид» назовем топ «разновидности».

Разновидностями розы будут: простой дикий шиповник, махровая садовая роза, белая и красная...

Сократ в диалоге Платона «Федр» говорит, что эта смысловая модель позволяет человеку, «охватив все общим взглядом, возводить к единой идее разрозненные явления».

Смысловая модель (топ) «Определение».

Определение (definitio — дефиниция, или explicatio — экспликация) занимает в структуре речи одно из первых мест и чаще всего следует за вступлением. Топ «определения» - это условие ясности речи и а также одна из важный элемент ее структуры

Предмет речи можно определить несколькими способами.

1. через ближайшие родовые и видовые отличия.
2. подвести под общее понятие.
3. через противопоставление.
4. через смежность предмета.
5. через последовательное перечисление свойств.

В речи определение должно отражать мысли оратора

Смысловая модель (топ) «Целое — части».

Эта модель позволяет, во-первых, рассмотреть предмет речи как часть некоего целого и рассуждать так же и об этом целом; во-вторых, рассмотреть элементы, части, составляющие предмет речи, и говорить о них по отдельности.

Этот топ отражает универсальный закон работы мысли: ее движение от целого к частям предмета и снова к целому.

Например, говоря о каком либо коллективе, необходимо рассказать о нем так, чтобы аудитория воспринимала его как часть некого целого.

Самодетальный ансамбль — в составе дворца культуры, как часть городской культуры, часть культурного развития страны, мира. То есть данное самодетальное объединение — творческая составляющая мировой культуры.

Топ — свойства.

Топ «свойства» - это признаки и качества предмета речи, его функции, его характерные действия.

Чтобы правильно использовать этот топ, необходимо

- а.) Отбирать наиболее важные и интересные для собеседника признаки
- в.) стараться внести в описание собственные оценки и эмоции

Топ – сопоставление.

Противопоставление: поиск различного (противоположного). Познать вещь можно сталкивая ее с другой вещью, обладающей противоположными свойствами. Этот топ предполагает умение находить сходства, различия, а также умение противопоставлять один предмет другому или одно событие, другому. Из двух предметов или элементов с противоположными свойствами образуется специальное риторическое понятие – антитеза. (Антитеза – противопоставление понятий, точек зрения, событий.)

Универсальность этой модели выражает крылатое выражение - «Все познается в сравнении».

Пример: Юношество — весна человечества. «Юношество», «весна» — члены сравнения; термины сравнения — пробуждение к жизни, сила, красота.

Если нам нужно найти различие между предметами или явлениями, то следует обратиться к модели «противопоставление», которая позволяет познать вещь и представить ее через столкновение ее с другой вещью, обладающей противоположными свойствами: «война и мир».

Топ – причина – следствие

Умение обнаружить причинно-следственные отношения между явлениями, показать их в речи, используя как живой и благодатный источник изобретения содержания, составляет одно из главных достоинств хорошего оратора.

Топ «причина — следствие» для создания текста используется в двух главных разновидностях:

1. «веерной», когда определяется набор **причин** одного явления или его возможных следствий
2. «цепной», когда ряд умозаключений «от причины к следствию» составляет рассуждение и приводит к некому выводу.

При разработке смысловой структуры речи — рассуждения (аргументирующей речи) топы «причина» и «следствие» могут занимать первостепенные позиции, исчерпывая по существу все содержание.

Топ – обстоятельство.

Где? когда? как? каким образом? — вот вопросы, ответы на которые и дают возможность развить содержание речи в соответствии со смысловой моделью «обстоятельства». Особенно важны эти топы в повествованиях и описаниях.

Пример действия этой смысловой модели вы найдете в любой газетной статье.

Смысловая модель (топ) «Пример».

Риторические принципы требуют того, чтобы каждое положение речи иллюстрировалось примерами. Примеры черпаются говорящим из собственного жизненного опыта, из истории, из художественной литературы и т.д.

Топ «Свидетельства».

Свидетельства, или «обращение к авторитетам» — смысловая модель во многом сходная с топом «примеры». Это цитаты, изречения, которые употребляются с разными целями - придать речи весомость, убедительность, подтвердить ваш пример.

Пользуясь этим топом и ссылаясь на «авторитеты», нужно помнить: источники, к которым вы обращаетесь должны быть авторитетными не только для вас, но прежде всего для вашего собеседника или аудитории.

Топ «Имя»

Эта смысловая модель предполагает обращение к происхождению и смыслу слова, обозначающего явление или понятие, которое входит в название вашей темы или является одной из ее идей.

Пример: Владивосток — владей востоком.

9. Топы и композиция описания (Н.Ф. Кошанский)

В риторике разработаны различные композиционные ходы с использованием топов — описание, повествование и др. Н. Ф. Кошанский, профессор Александровского лицея (учитель А.С. Пушкина), автор одного из первых учебников по риторике в России дает следующие рекомендации для описания:

Как описывать предмет.

I. Начало

1. Обратиться к предмету «в живом... чувстве» (*О люди!*)
2. Сказать о времени дня или года (топ обстоятельство)
3. Сказать о месте, где предмет находится или встречен: общая картина, затем взгляд фокусируется на предмете.

II. Середина

1. Если предмет «бездействует» (озеро, холм), описываются перемены в нём в разное время (топ «обстоятельства: время»)
2. Если это неодушевленный предмет и он как целое состоит из частей (город, сад), то описываются отдельные его части, даются картины с разных его сторон (топ «целое: части»)
3. Если это предмет «нравственный», то прибегают к топу «род и вид», «разновидности» (скромность, роскошь и т.д.)
4. Если это действующее лицо («герой»), то описываются его свойства и действия одно за другим, постепенно и отдельно.
5. Особенно полезно использовать топ «сопоставление».

III. Конец

1. Вновь обратиться к предмету
2. В самом конце нужна «нравственная занимательная мысль высокая и разительная истина».

Итак, изобретая содержание речи, есть смысл обратиться к топам. Перебирая их в уме и зная механизм их действия, можно найти идеи для своей будущей речи. В этом процессе рождается и первый, предварительный, *план* речи.

3 Структура современного публичного выступления

В современной риторике требования к композиции во многом остались теми же, что и в классической риторике. Например, в речи должно быть три части — вступление, основная часть и заключение.

Каковы задачи оратора в каждой части выступления?

1. Вступление

Задачи оратора во вступлении:

- привлечь внимание слушателей («вербовка союзников»);
- готовить почву для разработки темы («презентация темы»).

Если ваша речь носит *аргументирующий* или агитирующий характер, особенно важно показать, что вы не намерены «давить» на аудиторию, принуждать ее к чему-либо. Больше того, в интересах оратора продемонстрировать свою честность, объективность, заинтересованность в общем согласии. Поэтому лучше избегать таких слов, как «вы должны...», «вам придется...», «я заставлю вас...»..

Чтобы заинтересовать слушателей *информирующей* речью, во вступлении можно объяснить, зачем слушателям понадобится та информация, которую вы хотите сообщить.

Главные требования к вступлению:

- Оно должно быть предметом особого внимания оратора,
- Необходимо стремиться к максимальной лаконичности вводной части (по правилу Леонардо да Винчи вступление и заключение не должны превышать одной трети всего выступления).
- Опытные ораторы пишут вступление в последнюю очередь, когда вся речь уже подготовлена.
- Начиная произносить речь, не извиняйтесь, что вы плохой оратор, неопытны или не представляете себе тему.
- настраивать аудиторию на позитивное восприятие речи

2. Главная часть речи. Целевые установки, задачи и методы изложения

материала.

В основной части реализуются **главные целевые установки** оратора: сообщить информацию, изложить свою точку зрения и доказать ее.

Цель речи.

Самый важный вопрос, на который необходимо ответить оратору, — зачем и с какой целью он будет выступать перед слушателями.

Цель речи — это представление о результате, который должен быть достигнут в процессе выступления.

Существуют различные виды речей, которые определяют разное целеполагание.

Цель развлекательной речи — поднять настроение аудитории. Она содержит шутки, анекдоты, карикатуры, произносится в дружеской компании или на увеселительных мероприятиях. Типичным случаем развлекательной речи служат дружеские телефонные разговоры, которые продолжаются часами. Они, как правило, не содержат ни информации, ни средств воздействия. Весь их смысл состоит в том, что собеседники получают удовольствие от самого процесса общения.

Информационная речь ставит целью передачу сведений. Она дает новые знания, новое представление о предмете. Информационная речь должна соответствовать запросам аудитории, будить пытливость и любознательность слушателей. К информационным относятся жанры доклад, инструктаж, отчет, обзор и т. д.

Воодушевляющая речь наиболее близка к информационным речам, однако обращена к эмоциональной сфере, содержит прямое обращение к чувствам. Она затрагивает личные интересы слушателей и ее цель - вызывать гнев, любовь, патриотические чувства, благодарность и т. п. Так, большинство речей на презентациях, выступления на юбилеях и при подписании важных документов являются воодушевляющими.

Убеждающая речь ставит целью с помощью аргументов убедить согласиться с оратором в спорном вопросе. Она стремится повлиять на образ мыслей человека, но не содержит непосредственного призыва к действиям. Например, в речи может быть поставлена задача убедить аудиторию в том, что это замечательный фильм, что этот бюджет приведет экономику к краху, что наш проект самый лучший и т. д. Сюда относятся совещательная речь, заявление, протест.

Целью призывающей речи содержит прямой призыв к совершению действия самими слушателями. Фактически это самая распространенная разновидность речей. Вас регулярно призывают купить шоколадку «Марс», играть в спортлото, поддержать новое начинание администрации, проголосовать именно за этого кандидата, вкладывать деньги в определенный банк. (Важно здесь обратить внимание на то, что призывающая речь обязательно предполагает совершение конкретного физического действия. Поэтому нельзя считать призывающими речи, где нас призывают задуматься над своим поведением или заботиться о ближних.)

Задача речи.

Цель конкретизируется в речи в виде задачи. Задача речи — это цель, реализуемая в определенных условиях общения. Общая цель (проинформировать, убедить и т. п.) в речи оратора уточняется и становится задачей речи (объяснить учащимся устройство двигателя; убедить собрание в том, что в устав института необходимо внести поправки, и т. п.). Именно формулируя задачу речи (или, как ее еще иногда называют, конкретную цель), оратор отвечает на вопрос: зачем он выходит на трибуну. При определении задачи речи, необходимо употреблять глагол, указывающий на род речи по цели. Так, если речь информационная, следует говорить "объяснить строение атома", "рассказать об изменениях, внесенных в законодательство". Если речь убеждающая, задача формулируется так: "убедить слушателей в правильности принятого решения", "повлиять на их отношение к событиям в Чечне". Если речь призывающая к действию, задача может быть определена так: "побудить мальчиков записаться в секцию бокса", "призвать солдатских матерей предпринять марш мира" и т. п. Такие формулировки дисциплинируют мышление, не дают уклониться от поставленной задачи. Напротив, формулировки типа "Объяснить, что необходимо записаться в секцию бокса" приводят к противоречию установок, что плохо отражается на качестве речи.

Формулируя для себя задачу речи, оратор должен трезво оценить свои возможности, подумать чего он реально может достичь в этой аудитории, а чего ему не удастся сделать, несмотря ни на какие усилия. Реальность достижения поставленной цели — важный показатель правильности ее постановки.

Методы изложения материала:

Индуктивный метод — изложение материала от частного к общему. Выступающий начинает речь с частного случая, а затем подводит слушателей к обобщениям и выводам.

Дедуктивный метод — изложение материала от общего к частному. Оратор в начале речи выдвигает какие-то положения, а потом разъясняет их смысл на конкретных примерах, фактах.

Метод аналогии — сопоставление различных событий, явлений, фактов. Обычно параллель проводится с тем, что хорошо известно слушателям.

Концентрический метод — расположение материала вокруг главной проблемы, поднимаемой оратором. Выступающий переходит от общего рассмотрения центрального вопроса к более конкретному и углубленному его анализу.

Ступенчатый метод — последовательное изложение одного вопроса за другим.

Исторический метод — изложение материала в хронологической последовательности, описание и анализ изменений, которые произошли в том или ином лице, предмете с течением времени.

Каким бы методом ни пользовался оратор в выступлении, его речь должна быть доказательной, суждения и положения — убедительными. Особенно это касается аргументирующей речи, которая является самой сложной для разработки.

3. Заключение речи

Цель оратора — закрепить впечатление от сказанного. Для этого необходимо иметь в виду следующее:

1. Заключение важнее начала; оно должно подытожить аргументацию и одновременно нести сильный эмоциональный заряд, склоняя слушателей к определенному убеждению и конкретному действию;
2. Итог речи должен вытекать из всего сказанного, но при этом быть неожиданным, ярким, энергичным. Заканчивать речь на отрицательных эмоциях не следует.
3. Концовка выступления должна создать соответствующее настроение.»⁹

Раздел 4. Дискуссии как тренировка навыков решения проблемных ситуаций в профессиональном общении и методы обсуждения процессов происходящих внутри и вокруг творческого коллектива.

1. Рекомендации для участника дискуссии.

ПОПС и МОПС- формулы.

Когда вы участвуете в споре, в дискуссии, от вас хотят услышать четкое обоснованное мнение. Вы можете стремиться убедить или переубедить, или просто сообщить свою позицию.

Чтобы ваше выступление было кратким и ясным, можно воспользоваться ПОПС-формулой:

- П — позиция (в чем заключается ваша точка зрения) — Я считаю, что...
О — обоснование (на чем вы основываетесь, довод в поддержку вашей позиции)
- ...потому, что...
П — пример (факты, иллюстрирующие ваш довод) - ...например...
С — следствие (вывод, что надо сделать, призыв к принятию вашей позиции) - ...поэтому....

Все ваше выступление, таким образом, может состоять из двух-четырех предложений и занимать 1-2 минуты. Например, обсуждается вопрос: «Нужно ли пускать в класс опоздавших на урок?»

Пример выступления «за»:

«Я считаю, что опоздавших нужно пускать в класс, потому что причины

⁹ Анисимова Г.В. Риторика: Учебное пособие. - Владивосток: ТИДОТ ДВГУ, 2004. - С. 38

опоздания часто бывают уважительные. Например, сегодня я опоздал на первый урок из-за того, что разнимал и мирил дравшихся первоклашек. Поэтому нужно установить правило, что опоздавший имеет право войти в класс и участвовать в уроке».

Пример выступления «против»:

«Я считаю, что опоздавших нельзя пускать в класс, потому что это ломает весь ход урока. Например, я вошел в класс посреди предыдущего урока и на несколько минут отвлек внимание учителя, всех учеников и особенно моей соседки. Поэтому необходимо установить запрет на вход в класс после начала урока».

ПОПС-формулу часто называют МОПС-формулой

М - мнение, (в чем заключается ваша точка зрения) -
Я (мы) *считаю (-ем), что.....*
О - объяснение (на чем основываетесь, довод в поддержку вашей позиции) -
Потому что....
П - пример (факты, иллюстрирующие ваш довод) -
Например.....
С - следствие (ваш вывод) -
Поэтому,

2. Как вести дискуссию

Дискуссия является одной из наиболее эффективных технологий группового взаимодействия, обладающей особыми возможностями в обучении, развитии и воспитании.

Дискуссия (от лат. *discussio* – рассмотрение, исследование) – способ организации совместной деятельности с целью интенсификации процесса принятия решений в группе посредством обсуждения какого-либо вопроса или проблемы.

Дискуссия обеспечивает активное включение участников в поиск истины; создает условия для открытого выражения ими своих мыслей, позиций, отношений к обсуждаемой теме и обладает особой возможностью воздействия на установки ее участников в процессе группового взаимодействия. Дискуссия с коммуникативной точки зрения всегда полилогична. Но характер этого полилога может быть разным:

Полилог – разногласие – разногласие, защита каждым своей позиции, своей точки зрения – спор;

Полилог – многоголосие – согласие, взаимодополнение, совместное

решение проблемы – диалог.

Безусловно, наличие оппонентов, противоположных точек зрения всегда обостряет дискуссию, повышает ее продуктивность, позволяет создать с их помощью конструктивный конфликт для более эффективного решения обсуждаемых проблем. Важно, чтобы спор не велся ради спора, ради стремления отстоять свою точку зрения во что бы то ни стало и победить.

Проведение дискуссии.

Выделяется несколько этапов дискуссии.

Этап 1-ый, введение в дискуссию:

- Формулирование проблемы и целей дискуссии;
- Создание мотивации к обсуждению .
- Установление регламента дискуссии и ее основных этапов;
- Совместная выработка правил дискуссии;

Этап 2-й, обсуждение проблемы:

Обмен участниками мнениями по каждому вопросу. Цель этапа – собрать максимум мнений, идей, предложений, соотнося их друг с другом;

Обязанности ведущего:

- следить за соблюдением регламента;
- обеспечить каждому возможность высказаться,
- поддерживать и стимулировать работу наименее активных участников с помощью вопросов («А как вы считаете?», «Вы удовлетворены таким объяснением?», «Вы согласны с данной точкой зрения?», «Нам очень бы хотелось услышать ваше мнение» и т.д.);
- не допускать отклонений от темы дискуссии; предупреждать переход дискуссии в спор ради спора;
- следить за тем, чтобы дискуссия не переходила на уровень межличностного противостояния и конфликта;
- стимулировать активность участников в случае спада дискуссии.

Приемы, повышающие эффективность группового обсуждения:

- Уточняющие вопросы побуждают четче оформлять и аргументировать мысли (“Что вы имеете в виду, когда говорите, что...?”, “Как вы докажете, что это верно?”);
- Парафраз – повторение ведущим высказывания, чтобы стимулировать переосмысление и уточнение сказанного (“Вы говорите, что...?”, “Я так вас понял?”);
- Демонстрация непонимания – побуждение учащихся повторить, уточнить

суждение (“Я не совсем понимаю, что вы имеете в виду. Уточните, пожалуйста”);

- “Сомнение” – позволяет отсеивать слабые и непродуманные высказывания (“Так ли это?”, “Вы уверены в том, что говорите?”);
- “Альтернатива” – ведущий предлагает другую точку зрения, акцентирует внимание на противоположном подходе;
- “Доведение до абсурда” – ведущий соглашается с высказанным утверждением, а затем делает из него абсурдные выводы;
- “Задевающее утверждение” – ведущий высказывает суждение, заведомо зная, что оно вызовет резкую реакцию и несогласие участников, стремление опровергнуть данное суждение и изложить свою точку зрения;
- “Нет-стратегия” – ведущий отрицает высказывания участников, не обосновывая свое отрицание (“Этого не может быть”).

Этап 3-й, подведение итогов обсуждения:

- Выработка учащимися согласованного мнения и принятие группового решения;
- Обозначение ведущим аспектов позиционного противостояния и точек соприкосновения в ситуации, когда дискуссия не привела к полному согласованию позиций участников. Настрой участников на дальнейшее осмысление проблемы и поиск путей ее решения;
- Совместная оценка эффективности дискуссии в решении обсуждаемой проблемы.

Правила поведения в дискуссии

- Я критикую идеи, а не людей
- Моя цель не в том, чтобы “победить”, а в том, чтобы прийти к наилучшему решению
- Я побуждаю каждого из участников к тому, чтобы участвовать в обсуждении
- Я выслушиваю соображения каждого, даже если я с ними не согласен
- Я сначала выясняю все идеи и факты, относящиеся к обеим позициям
- Я стремлюсь осмыслить и понять оба взгляда на проблему
- Я изменяю свою точку зрения под воздействием фактов и убедительных аргументов

3. Виды дискуссий

Существует множество разнообразных вариантов организации дискуссии. Рассмотрим некоторые из них.

«Круглый стол»

Дискуссия направлена на обсуждение какой-либо актуальной темы,

требующей всестороннего анализа. Как правило, перед участниками не стоит задача полностью решить проблему, они ориентированы на возможность рассмотреть ее с разных сторон, собрать как можно больше информации, осмыслить ее, обозначить основные направления развития и решения, согласовать свои точки зрения, научиться конструктивному диалогу. Поскольку дискуссия организуется в прямом смысле за круглым столом, в ней могут принять участие 15-25 человек.

«Дебаты»

Дискуссия в ролевой форме дебатов представляет собой разновидность дискуссии-спора и применяется для обсуждения сложной и противоречивой проблемы, по которой существуют резко противоположные точки зрения. Цель дискуссии – научить учащихся аргументировано и спокойно отстаивать свою точку зрения и постараться убедить оппонентов, используя имеющуюся информацию по проблеме.

Этапы дебатов:

- ведущий предлагает на выбор участникам две или несколько возможных точек зрения на проблему. Позиции могут иметь ролевой характер и имитировать разнообразные подходы к решению данной проблемы представителей разных профессиональных и социальных групп, политических партий, объединений и т.д.
- учащиеся выбирают, какую точку зрения они будут отстаивать и объединяются в микрогруппы, численный состав которых может быть разным
- определяются правила дискуссии, продолжительность обсуждения в группах и регламент выступления группы в дебатах
- организуется обсуждение проблемы в микрогруппах: распределяются роли между членами каждой группы; выстраивается система аргументов для убеждения оппонентов; продумываются ответы на возможные вопросы; решается вопрос о том, как распорядиться предоставленным временем
- ведущий по очереди предоставляет группам слово, определяя регламент выступления
- в завершении дебатов проводится совместный анализ результатов дискуссии.

Дискуссия-диспут

Ведущий объявляет тему и предоставляет слово желающим (иногда тем, кто специально подготовился). Ход диспута определяется частично ведущим, но в основном непредсказуем, имеет эмоциональный характер.

Конференция

Вид дискуссии, где обсуждение и спор предваряются коротким сообщением о состоянии проблемы или результатах некоторой работы. Для конференции характерны развернутая аргументация выдвинутых тезисов, спокойное их обсуждение.

Прогрессивная дискуссия

Ее цель – групповое решение проблемы с одновременной тренировкой участников в соответствующих коммуникативных умениях и навыках. Этот вид дискуссии состоит из 5 этапов:

1. зарождение идеи (участникам дается время на выдвижение идей о путях решения данной проблемы);
2. все предложения выписываются на доске;
3. обсуждается каждый предложенный вариант;
4. рассматриваются наиболее подходящие варианты, затем они располагаются по степени значимости, т.е. осуществляется верификация идей;
5. руководитель организует дискуссию, в результате которой остаются решения, получившие наибольшее количество голосов, из них и выбирается окончательное.

Подобная форма дискуссии помогает вырабатывать умение быстро и эффективно принимать групповое решение.

Дискуссия в стиле телевизионного ток-шоу (PanelDebate)

Эта форма дискуссии совмещает в себе преимущества лекции и дискуссии в группе.

Группа из 3-5 человек ведет дискуссию на заранее выбранную тему в присутствии остальных участников. Зрители вступают в обсуждение позже: они высказывают свое мнение или задают участникам вопросы. Не следует забывать, что основные участники обсуждения должны быть достаточно компетентны в данной области и хорошо подготовлены к конкретной беседе. Важно также, чтобы личные качества основных действующих лиц не отвлекали внимания от темы дискуссии и чтобы все участники имели равную возможность высказать свою точку зрения (выступление не должно продолжаться более 3-5 минут).

Ведущий должен следить за тем, чтобы участники дискуссии не отклонялись от заданной темы. Продолжительность дискуссии не должна превышать 1,5 часа.

Предварительно:

1. Сообщите тему дискуссии ее участникам (желательно в форме дискуссионного вопроса).
2. Пригласите экспертов или отберите их из числа учеников (всего 2-3 эксперта).
3. Попросите всех учеников подготовить вопросы к экспертам и продумать собственную позицию по теме дискуссии.
4. Попросите экспертов подготовиться к краткому выступлению по теме (2-3 минуты), подготовить справочную информацию.
5. Организуйте аудиторию по типу студии: зрители размещаются полукругом по отношению к экспертам.

При проведении:

1. Представьте тему дискуссии (в качестве мотивации может послужить видеофрагмент, цитата из прессы, короткая история...).
2. Представьте экспертов.
3. Сообщите правила проведения ток-шоу:
 - Сначала эксперты высказываются по проблеме (2–3 минуты каждый);
 - Чтобы получить слово надо поднять руку;
 - Слово зрителям предоставляет ведущий;
 - Зрители могут выступать со своим мнением или задавать вопросы отдельным или всем экспертам (не дольше 1 минуты);
 - Ведущий имеет право задавать вопросы;
 - Ведущий имеет право прервать выступающего, превысившего лимит времени;
 - Эксперты отвечают на вопросы как можно конкретнее и короче;
4. Предоставьте слово экспертам.
5. Попросите зрителей выступать и задавать вопросы. Следите за временем.
6. Попросите записать вопросы, на которые не хватило времени, и передайте их экспертам.
7. Поблагодарите экспертов и зрителей.
8. Проведите подведение итогов по содержанию дискуссии и манере ее проведения.

Можно использовать “талоны на выступление” - каждый имеет право на 1-2-3 выступления, каждый раз отдавая ведущему специальный талон.

4. Организационные методики, используемые в проведении дискуссии.

Методика «вопрос-ответ». Данная методика – это разновидность простого собеседования, отличие состоит в том, что применяется определенная форма постановки вопросов для собеседования с участниками дискуссии-диалога. Стратегия ведения диалога заключается в переходе от желания собеседника говорить с вами к пониманию его интересов, состояний, отношений; от понимания собеседника к принятию, а в случае необходимости к его

убеждению.

Процедура «Обсуждение вполголоса». Методика предполагает проведение закрытой дискуссии в микрогруппах, после чего проводится общая дискуссия, в ходе которой мнение своей микрогруппы доказывает ее лидер и это мнение обсуждается всеми участниками.

Методика клиники. При использовании “методики клиники” каждый из участников разрабатывает свой вариант решения, предварительно дав в открытое обсуждение свой “диагноз” представленной проблемной ситуации, затем это решение оценивается как руководителем, так и специально выделенной для этой цели группой экспертов по балльной шкале либо по заранее принятой системе “приятно-неприятно”.

Методика «лабиринта». Этот вид дискуссии иначе называют методом последовательного обсуждения, он представляет собой своеобразную шаговую процедуру, в которой каждый последующий шаг делается другим участником. Обсуждению здесь подлежат все решения, даже неверные (тупиковые).

Методика эстафеты. Каждый заканчивающий выступление участник может передать слово тому, кому считает нужным.

Свободноплавающая дискуссия. Сущность данного вида дискуссии состоит в том, что группа к результату не приходит, но активность продолжается уже во внутреннем плане. В основе такой процедуры групповой работы лежит “эффект Б.В.Зейгарник”, характеризующийся высоким качеством запоминания незавершенных действий, поэтому участники продолжают “домысливать” наедине идеи, которые оказались незавершенными.»¹⁰

5. Метод «мозгового штурма»

«Метод и термин "мозговой штурм", или "мозговая атака", предложены американским ученым А. Ф. Осборном (за основу взят вариант эвристического диалога Сократа). Изобретателями было отмечено, что коллективно генерировать идеи эффективнее, чем индивидуально. В обычных условиях творческая активность человека часто сдерживается различного рода барьерами (психологическими, социальными, педагогическими и т. д.). Эту ситуацию удобно выразить при помощи модели "шлюза". Творческая активность человека чаще всего потенциально сдерживается, как вода при помощи "шлюза". Поэтому нужно открыть "шлюз", чтобы ее высвободить. Жесткий стиль руководства, боязнь ошибок и критики, сугубо профессиональный и слишком серьезный подход к делу, давление авторитета более способных товарищей, традиции и привычки, отсутствие положительных эмоций - все это выполняет роль "шлюза". Диалог в условиях "мозговой атаки" выступает в роли средства, позволяющего убрать "шлюз", высвободить творческую энергию участников

¹⁰ Бочкова Н.В. Как вести дискуссию? – Журнал «Классное руководство и воспитание школьников» - М, / ИД «Первое сентября» № 6 С.11

решения творческой задачи.

"Мозговой штурм" – это коллективный способ решения проблемы или задачи методом генерирования идей с возможным последующим формулированием контр-идей.

Этот метод был предложен советским исследователем Е. А. Александровым.

- **1-й этап** - формирование малых групп, оптимальных по численности и психологической совместимости;
- **2-й этап** - создание группы анализа проблемной ситуации, формирование исходной творческой задачи в общем виде, сообщение всем участникам диалога задачи.
- **3-й этап** - генерирование идей по правилам прямой коллективной "мозговой атаки" (особое внимание обращается на создание творческой, непринужденной обстановки);
- **4-й этап** - систематизация и классификация идей. Изучаются признаки, по которым можно объединить идеи и, согласно этим признакам, идеи классифицируются в группы. Составляется перечень групп идей, выражающих общие принципы, подходы к решению творческой задачи;
- **5-й этап** - деструктурирование идей, то есть оценка идей на реализуемость. "Мозговая атака" на этом этапе направлена только на всестороннее рассмотрение возможных препятствий к реализации выдвинутых идей;
- **6-й этап** – оценка критических замечаний, высказанных во время предыдущего этапа и составления окончательного списка практически используемых идей. В список вносятся только те идеи, которые не были отвергнуты вследствие критических замечаний, а также выдвинутые контр-идеи.

Наиболее эффективные результаты достигаются в случаях, когда все участники "мозговой атаки" рационально распределяются на группы: 1) генерирование идей; 2) группа анализа проблемной ситуации и оценки идей; 3) группа генерирования контр-идей.

Метод коллективного поиска оригинальных идей базируется на следующих закономерностях и принципах:

- **принцип сотворчества в процессе решения творческой задачи.** Руководитель группы, опираясь на демократический стиль общения, поощряя фантазию, неожиданные ассоциации, стимулирует зарождение оригинальных идей и выступает как их соавтор. И чем более развиты способности руководителя к сотрудничеству и сотворчеству, тем эффективнее, при прочих равных условиях, решение творческой задачи.
- **принцип доверия творческим силам и способностям друг друга.** Все участники выступают на равных: шуткой, удачной репликой

руководитель поощряет малейшую инициативу членов творческой группы.

- **принцип – использование оптимального сочетания интуитивного и логического.** В условиях генерирования идей оптимальным является ослабление активности логического мышления и всяческое поощрение интуиции. Этому в немалой степени способствуют и такие правила, как запрет критики, отсроченный логический и критический анализ генерированных идей.

К несомненным достоинствам этого метода следует отнести то, что он уравнивает всех членов группы, так как авторитарность руководства в процессе его применения недопустима. Лень, рутинное мышление, рационализм, отсутствие эмоционального "огонька" в условиях применения этого метода как бы автоматически снимаются. Доброжелательный психологический микроклимат создает условия для раскованности, активизирует интуицию и воображение, способствует свободной коммуникации»¹¹

6. Метод эвристических вопросов.

Этот метод известен также как метод "ключевых вопросов". Эвристические вопросы служат дополнительным стимулом, формируют новые стратегии и тактики решения творческой задачи. Не случайно в практике обучения их также называют наводящими вопросами, так как удачно поставленный вопрос часто приводит к правильному ответу. Эвристические вопросы широко использовал в своей научной и практической деятельности еще древнеримский философ Квинтилион. Он рекомендовал всем крупным политическим деятелям для сбора достаточно полной информации о каком-либо событии поставить перед собой следующие семь ключевых (эвристических) вопросов и ответить на них: кто? что? зачем? где? чем? как? когда?

Метод эвристических вопросов базируется на следующих закономерностях и соответствующих им принципах:

1. **Проблемности и оптимальности.** Путем искусно поставленных вопросов обсуждаемая проблема снижается до оптимального уровня.
2. **Дробления информации** (эвристические вопросы позволяют поэтапно решать проблему).
3. **Целеполагания** (каждый новый эвристический вопрос формирует новую стратегию - цель деятельности).

Достоинство метода эвристических вопросов заключается в его простоте и эффективности для решения любых проблем. Эвристические вопросы особенно развивают интуицию мышления, такую логическую схему решения творческих

¹¹Морозов А. В. Деловая психология. Курс лекций; Учебник для высших и средних специальных учебных заведений. СПб.: Издательство Союз, 2000.- С.79

ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Авдеев В. Психотехнология решения проблемных ситуаций. М., 1992. 127с.
2. Анисимова Г.В. Риторика: Учебное пособие. - Владивосток: ТИДОТ ДВГУ, 2004. - 75с.
3. Бодалева А.А.. Психология общения. Энциклопедический словарь - М. Изд-во «Когито-Центр», 2011 г. Тест общительности. В. Ф. Ряховский 1364
4. Бодалёв А.А. // Рабочая книга практического психолога: пособие для специалистов, работающих с персоналом. – М.: изд-во ин-та психотерапии, 2003. – 413с
5. Бочкова Н.В. Как вести дискуссию? – Журнал «Классное руководство и воспитание школьников» - М, / ИД «Первое сентября» № 6 С. 11.
6. Бутенко Г., Печерская А. Тренинг эмоциональной устойчивости педагога. Учебное пособие.г. Смоленск «Смоленская областная типография им В. И. Смирнова». 2006г. – 256 с.
7. Джонсон Д., Джонсон Р, Джонсон -Холубек Э. ; Обучение в сотрудничестве / пер. с англ. – СПб. : Экономическая школа, 2001 - 256с.
8. Лосев А.Ф., Античная литература - М: ЧеРо, 2005- 543 с.
9. Морозова А. В. Деловая психология. Курс лекций; Учебник для высших и средних специальных учебных заведений. СПб.: Издательство Союз, 2000 – 576 с.
10. Москвина Л. Г. 136 популярных тестов. - М.: Рольф, 2000. – 348 С
11. Михальская А.К. Риторика. 10-11 классы. 6-е изд., стер. - М.: 2011 – 491с.
12. Пронькин В.Н., Гутников А.Б., Живое право. Т.1: Учеб.пособие для 8-11 кл. - СПб.: Изд-во С.-Петербург. ин-та права им. Принца П.Г.Ольденбургского, 2001 – 418с.
13. Пронькин, в Гутников А. Позиция "да" и позиция "нет" Занимательная энциклопедия практического права. - Учительская газета. Санкт-Петербургского института права имени Принца П.Г.Ольденбургского
14. Резник С.Д., В. В. Бондаренко, С. Н. Соколов, Персональный менеджмент. Тесты и конкретные ситуации: Учеб.пособие – 2-е изд., доп., Москва, ИНФРА-М, 2008 – 256с.
15. Семенова Е.М. Тренинг эмоциональной устойчивости педагога: Учебное пособие. – М.: Изд-во Института психотерапии, 2005. – 224с.
16. Цицерон М.Т. Три трактата об ораторском искусстве. М., 1972, с. 103

¹²Морозова А. В. Деловая психология. Курс лекций; Учебник для высших и средних специальных учебных заведений. СПб.: Издательство Союз, 2000.

1. Гречников, Ф.В. Основы научных исследований: учеб. пособие / Ф.В. Гречников, В.Р. Каргин. – Самара : Изд-во СГАУ, 2015 – 111 с.
2. Джахая, Л.Г. Классификация наук как философская и науковедческая проблема. – Сухуми, 1969 – С. 164
3. Исследовательская деятельность студентов : Учебное пособие / Авт.-сост. Т.П. Сальникова. – М. : ТЦ Сфера, 2005 – 96
4. Канке, В.А. Философия. Исторический и систематический курс: учеб. Для вузов. Изд. 5-е, перераб. и доп. /В.А. Канке. - М.: Логос, 2016.-376 с.
5. Основы научных исследований. Учебное пособие для бакалавров / М.Ф. Шкляр. – 5-е изд. – М. : Издательско-торговая корпорация № Дашков и К», 2014 – 244с.
6. Спесивцева, О.И. Основы научных исследований : Учеб. Пособие / Челяб. Гос. ун-т. Челябинск, 2000 – 148с.
7. Основы научных исследований / Под ред. В.И. Крутова, В.В. Попова. – М., 1989 – С. 6–7; Кохановский В.П. Указ соч. – С. 38; Лешкевич Т.Г. Указ. соч. – С. 30–44; Философия и методология науки / Под ред. В.И. Купцова. – М., 1996 – С. 103–124.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА.

1. Культура научной и деловой речи. Нормативный аспект : учебное пособие / Н. Я. Зинковская, Н. И. Колесникова, Т. Л. Мистюк, Т. Г. Ольховская ; под редакцией Н. И. Колесникова. — 2-е изд. — Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2019 — 252 с. — ISBN 978-5-7782-3909-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/99344.html>.
пользователей
2. Хворикова, Е. Г. Русский язык. Научный стиль речи. Грамматика : учебное пособие / Е. Г. Хворикова, Е. Н. Хворикова. — 2-е изд. — Москва : Российский университет дружбы народов, 2017 — 104 с. — ISBN 978-5-209-08219-4. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная <http://www.iprbookshop.ru/91098.html>.
пользователей
3. Мухамадиев, Х. Русский язык. Научный стиль речи : учебное пособие / Х.

Мухамадиев, Н. Какишева. — Алматы : Казахский национальный университет им.

аль-Фараби, 2014 — 186 с. — ISBN 978-601-04-0662-9. — Текст : электронный //

Электронно-библиотечная

<http://www.iprbookshop.ru/58739.html>.

4. Соловьёва Н.Н. Как составить текст? Стилистические нормы русского литературного языка / Н. Н. Соловьёва. — Москва : Мир и Образование, Оникс, 2009 — 160 с. — ISBN 978-5-94666-498-1. — Текст : электронный //

Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт].—URL:

<http://www.iprbookshop.ru/14563.html>. — Режим доступа: для авторизир. пользователей

Электронные образовательные ресурсы

1 Электронно-библиотечная система IPRbooks (ЭБС IPRbooks) – электронная библиотека по всем отраслям знаний <http://www.iprbookshop.ru>

2 e-Library.ru: Научная электронная библиотека [Электронный ресурс]. – URL: <http://elibrary.ru/>.

3 Научная электронная библиотека «КиберЛенинка» [Электронный ресурс]. – URL:

<http://cyberleninka.ru/>.

4 Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам»

[Электронный ресурс]. – URL: <http://window.edu.ru/>.

5 Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов [Электронный ресурс]. – URL: <http://fcior.edu.ru/>.

Интернет-ресурсы, профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

1. справочно-правовая система «Консультант плюс» <http://www.consultant.ru/>

2. Научная электронная библиотека <http://elibrary.ru>

Разработано в соответствии с требованиями ФГОС ВО

Составитель: Грановская А.В., кандидат педагогических наук, профессор.

Рассмотрено на заседании кафедры *режиссура театрализованных представлений и праздников*