

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Одеський національний технологічний університет

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Ораторське мистецтво та спічрайтинг

Вибіркова навчальна дисципліна

Мова навчання - українська

Освітньо-професійна програма маркетинг Digital маркетинг

Код та найменування спеціальності 075 «Маркетинг»

Шифр та найменування галузі знань 075 «Маркетинг»

Ступінь вищої освіти бакалавр

Розглянуто, схвалено та затверджено
Методичною радою ОНТУ

РОЗРОБЛЕНО ТА ЗАБЕЗПЕЧУЄТЬСЯ: кафедрою Маркетингу, підприємництва і торгівлі

РОЗРОБНИК (розробники): Мунтян І.В., доцент кафедри Маркетингу, підприємництва і торгівлі, кандидат соціологічних наук

(вказати авторів, їхні посади, наукові ступені та вчені звання)

Розглянуто та схвалено на засіданні кафедри Маркетингу, підприємництва і торгівлі

Протокол від «__» _____ 2021 р. № ____

Завідувач кафедри _____ Володимир ЛАГОДІЄНКО
(підпис)

Розглянуто та схвалено методичною радою зі спеціальності 075 «Маркетинг»

(код та найменування спеціальності)

Протокол від «__» _____ 2021 р. № ____

Голова ради _____ Марина МАРДАР
(підпис)

Гарант освітньої програми _____ Володимир ЛАГОДІЄНКО
(підпис)

Розглянуто та схвалено Методичною радою університету

Протокол від «__» _____ 20__ р. № ____

Секретар Методичної ради ОНТУ _____ Валерій МУРАХОВСЬКИЙ
(підпис)

ЗМІСТ

- 1 Пояснювальна записка
 - 1.1 Мета та завдання навчальної дисципліни
 - 1.2 Компетентності, які може отримати здобувач вищої освіти
 - 1.3 Міждисциплінарні зв'язки
 - 1.4 Обсяг навчальної дисципліни в кредитах ЄКТС
- 2 Зміст дисципліни:
 - 2.1 Програма змістовних модулів
 - 2.2 Перелік лабораторних робіт
 - 2.3 Перелік завдань до самостійної роботи
- 3 Критерії оцінювання результатів навчання
- 4 Інформаційне забезпечення

1. Пояснювальна записка

1.1. Мета та завдання навчальної дисципліни

Наш час - час активних, підприємливих, ділових людей. В нашій країні створені передумови для розвитку творчої ініціативи, відкритий широкий простір для вираження різних думок, переконань, оцінок. Все це вимагає розвитку комунікативних можливостей сучасної людини.

Той, хто володіє риторичними навичками і вміннями, почуває себе впевнено в процесі професійного, ділового, соціального, побутового спілкування. Йому набагато легше встановити контакт і знайти взаєморозуміння з підлеглими і керівниками, діловими партнерами, рідними і друзями, знайомими і незнайомими людьми. А це дуже важливо для досягнення успіху в будь-якій справі.

«Ораторське мистецтво та спічрайтинг» – синтетична дисципліна про переконання словом, майстерність мовлення. Ця майстерність пов'язана як з усною промовою, так і з текстовим повідомленням.

Програма дисципліни «Ораторське мистецтво та спічрайтинг» відповідає навчальному плану підготовки магістрів зі спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Вивчення дисципліни є важливим з огляду на її практичну спрямованість. Засвоєння законів, принципів та настанов ораторського мистецтва є надзвичайно важливим з огляду на специфіку освітньо-професійної програми «Маркетинг». Дисципліна дозволяє адаптувати студентів до практичної діяльності в галузі маркетингу, реклами і зв'язків з громадськістю, одним з важливих завдань якої може стати розробка усних промов, презентацій, текстів виступів керівника, громадського діяча, організатора культурних заходів чи політичного лідера, підготовка самого замовника до проголошення спічу. Наявність у студентів знань у сфері підготовки, написання та техніки проголошення промов забезпечить більшу ефективність їхньої майбутньої професійної діяльності, яка переважно буде пов'язана із досягненням особистих та суспільно значущих цілей у публічній сфері. Уміння апелювати до свідомості та емоційної сфери споживачів, представників різноманітних соціальних страт засобами мовлення та невербальної комунікації може стати запорукою реалізації стратегії соціокультурного та соціально-економічного успіху.

Метою викладання навчальної дисципліни «Ораторське мистецтво та спічрайтинг» є формування знань про основи ораторського мистецтва, особливості впливу однієї людини на іншу, допомога студентам в опануванні навичок публічного красномовства.

Основними завданнями вивчення навчальної дисципліни є:

- сформувати основи риторичних знань у студентів шляхом вивчення класичного ораторського мистецтва Стародавньої Греції та Риму і сучасної науки про мистецтво мови;
- навчити основам побудови публічного виступу, структурам різних видів промов і їх стилістичної специфіки;
- сприяти формуванню навичок побудови і проголошення яскравих, переконливих промов і поглибленню знань про способи переконання і форми мовного впливу на слухача, про види аргументації і прийоми створення необхідних риторичних емоцій;

- навчити студентів вмінню володіти своїм голосом, його тембром і силою, сприяти виробленню ясності і чистоти вимови, правильної передачі смислових і емоційних акцентів мови, потрібної інтонації.

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні:

знати:

- основні поняття ораторського мистецтва та усвідомлювати його місце та роль в системі інших наук;

- прийоми складання різних видів промов, способи аргументації, коректні і некоректні прийоми ведення спору, особливості монологічного та діалогічного форм промов, специфіку різних стилів мови і форм їх використання на практиці.

- усвідомлювати суспільне значення ораторської діяльності і відповідальність оратора за свою мовленнєву поведінку;

- оцінювати отримані знання з ораторського мистецтва і застосовувати їх у професійній діяльності;

- виробляти критичне ставлення до власного мовлення і потребу постійно удосконалювати власну риторичну майстерність;

вміти:

- застосувати отримані теоретичні, методичні знання і практичні навички майстерного володіння голосом для успішної підготовки і ефектного публічного виступу. На базі методології та методів прикладної риторики вміти обирати найбільш ефективні засоби спілкування і різні способи створення промов.

- володіти технологією ведення діалогічних і полілогічних форм ораторського мистецтва з урахуванням особливостей спілкування в умовах майбутньої професійної діяльності;

- адаптуватися до публічної діяльності.

1.2. Компетентності, які може отримати здобувач вищої освіти

У результаті вивчення навчальної дисципліни «Ораторське мистецтво та спічрайтинг» здобувач вищої освіти отримує наступні програмні компетентності та програмні результати навчання, які визначені в Стандарті вищої освіти зі спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність та освітньо-професійній програмі «Підприємництво у сфері виробництва, торгівлі та послуг» підготовки бакалаврів <https://nv.onaft.edu.ua/opp/076b-psvtp2018.pdf>

Загальні компетентності:

ЗК 1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації

ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми

ЗК 3. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети

ЗК 4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

ЗК 5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків

Спеціальні (фахові, предметні) компетентності:

СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.

СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.

СК 5. Здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проектів в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності

Програмні результати навчання:

ПРН1. Вміти адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності

ПРН 3. Вміти розробляти заходи матеріального і морального заохочення та застосовувати інші інструменти мотивування персоналу й партнерів для досягнення поставленої мети.

ПРН 4. Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп.

ПРН 5. Вміти професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.

1.3. Міждисциплінарні зв'язки

Попередні – історія України та української культури, українська мова, філософія, психологія, університетська освіта, менеджмент та вступ до фаху.

1.4. Обсяг навчальної дисципліни в кредитах ЄКТС

Кількість кредитів ECTS- 4, годин - 120

Аудиторні заняття, годин:	всього	лекції	лабораторні
денна	34	18	16
заочна	18	8	10
Самостійна робота, годин	Денна -86		Заочна - 102

Форма підсумкового контролю - диференційований залік.

2. Зміст дисципліни

2.1. Програма змістовних модулів

Змістовний модуль 1: Рекламний дизайн.

№	Зміст теми	Годин	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
1.	Ораторське мистецтво та спічрайтинг як навчальна дисципліна Що таке ораторське мистецтво? Розрізнення риторики, ораторського мистецтва, красномовства та мистецтва мовлення. Давньогрецька риторика. Класична риторика. Розвиток красномовства. Історія ораторського мистецтва. Поява публічної людини. Традиції ораторського мистецтва у Новий час. Сучасна риторика: загальне і особливе. Поняття комунікації. Спічрайтинг: поняття, структура, функції. Спічрайтинг як специфічна PR- 5 технологія. Поняття спічрайтерського тексту. Оратор і текст. Поведінка оратора і аудиторії. Функції спічрайтера. Поняття PR-технологій. PR (зв'язки з громадськістю) як умова ефективного функціонування організації. PR як засіб управління репутацією організації.	2	2
2.	Сучасне публічне мовлення. Сучасне публічне мовлення: визначення та особливості розвитку. Типи сучасного публічного мовлення. Суспільно-політичне публічне мовлення. Академічне публічне мовлення. Судове публічне мовлення. Урочисте мовлення. Церковно-богословське публічне мовлення. Форми публічного виступу	2	
3.	Взаємодія оратора та аудиторії. Функції оратора. Вимоги до оратора. Індивідуально-психологічні якості та мовні типи оратора. Фази та етапи діяльності оратора. Поняття «аудиторія» та її ознаки: соціально-демографічні, індивідуальноособистісні, соціально-психологічні, формально-ситуативні. Характеристика мотивів діяльності аудиторії: матеріальних, духовних (інтелектуальних, естетичних, моральних). Фази стану уваги аудиторії. Увага як складова психологічної характеристики аудиторії, її види та властивості. Фази стану уваги аудиторії під час промови оратора. Суб'єктивні та об'єктивні перешкоди контакту аудиторії та оратора та способи їх подолання. Подолання психологічних бар'єрів в аудиторії. Типи аудиторії за ставленням до оратора або промови.	2	2
4.	Стратегія і тактика оратора. Стратегія оратора, її місце і значення в діяльності оратора. Структура й етапи побудови стратегії. Зміст роботи оратора по розробці концепції, завдання й надзавдання промови. Побудова тези виступу. Тактичні помилки, шляхи їх усунення. Тактика оратора. Головні елементи тактики. Визначення принципів, способів, прийомів тактики. Прийоми викладення інформації в промові оратора. Засоби активізації слухачів як прояв тактики оратора. Особливості способів реалізації стратегії у тактиці виступу. Тактичні помилки, шляхи їх усунення. Виправдання. Метушливість. Монотонність. Відсутність пауз. Монологічність. Невдале завершення.	2	
5.	Композиція виступу. Композиція промови: визначення та особливості. План - основа композиції. Складові елементи композиції. Методи викладу матеріалу. Недоліки композиції.	2	
6.	Основні характеристики ділового спілкування. Основні характеристики ділового спілкування. Форми та етапи ділового	2	

	спілкування. Психологічні принципи здійснення впливу на людину.		
7.	Полемічна майстерність. Полеміка як форма ораторського мистецтва: сутність, принципи, прийоми. Культура полеміки. Спор. Форма проведення спору. Усні та письмові спори. Спори організовані й неорганізовані. Повага до опонента. Основні вимоги культури спору: предмет спору, визначення позицій полемістів, правильне оперування поняттями в спорі, уміння переконувати.	2	2
8.	Аргументація у публічному виступі. Формально-логічні закони мислення. Методи викладу матеріалу: дедуктивний, індуктивний, аналогічний, стадійний, концентричний. Доказ як форма мислення. Сутність й структура логіко-мовленнєвого доказу. Правила й помилки висунення тези. Теза. Аргументація. Демонстрація. Правила доказу. Правила по відношенню до тези, аргументів, демонстрації. Помилки висунення тези, аргументації та демонстрації. Методи доведення. Правила добору аргументів. Правила й помилки демонстрації. Теза і аргумент як основні категорії диспозиції. Демонстрація. Види та засоби аргументації.	2	
9.	Написання публічної промови. Вступ як засіб встановлення контакту з аудиторією. Основна частина як уособлення суті промови. Підсумок промови. Моделі основної частини: демонстративна, інформаційна, урочиста, така, що переконує. Особливості синтаксису промови. Умови ефективності ілюстративних матеріалів. Правила здійснення коментарів до візуальних матеріалів	2	2
	Разом	18	8

2.2. Перелік практичних робіт

№ роб.	Назва лабораторної роботи	Годин	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
1.	Ораторське мистецтво та спічрайтинг як навчальна дисципліна	2	2
2.	Сучасне публічне мовлення.	2	
3.	Взаємодія оратора та аудиторії.	4	2
4.	Стратегія і тактика оратора.	2	
5.	Композиція виступу.	2	2
6.	Основні характеристики ділового спілкування.	2	
7.	Полемічна майстерність	2	2
8.	Аргументація у публічному виступі.	2	2
	Разом	16	10

2.3. Перелік завдань до самостійної роботи

№ теми	Назва теми	Об'єм у год. денна форма навчання	Об'єм у год. заочна форма навчання
1.	Опрацювання лекційного матеріалу	18	26
2.	Підготовка до лабораторних занять	16	26
3.	Опрацювання окремих розділів програми, які не виносяться на лекції	10	14
4.	Виконання індивідуальних завдань	18	26

5.	Підготовка до контрольних заходів	24	10
	Разом з дисципліни	86	102

3. Критерії оцінювання результатів навчання

диф. залік/екзамен

Вид роботи, що підлягає контролю	Оцінні бали		Форма навчання					
			денна			заочна		
	min	max	К-ть робіт	Сумарні бали		К-ть робіт	Сумарні бали	
				min	max		min	max
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Змістовий модуль 1. /Назва змістового модуля/								
Робота на лекціях	1	2	13	13	26	4	4	8
Виконання практичних робіт	1	2	12	12	24	3	3	9
Опрацювання тем, не винесених на лекції	3	4	1	3	4	1	3	5
Підготовка до практичних занять	1	2	8	8	16	4	4	8
Виконання індивідуальних завдань	1	2	5	5	10	1	1	10
Проміжна сума /повинна бути до 60 балів/	-	-	-	41	80		15	40
Контроль результатів дистанційного модулю	15	20	1	15	20		45	60
Оцінка за змістовий модуль 1				60	100		60	100

4. Інформаційні ресурси

1. Стернин И. А. Практическая риторика : Учеб. пособие для студ. вузов. – М. : Академия, 2012. – 272с.

2. Бредемайер Карстен. Искусство словесной атаки. Практическое руководство / Карстен Бредемайер ; пер. с нем. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 187 с.

3. Бут У. К. Исследование. Шестнадцать уроков для начинающих авторов / У. К. Бут, Г. Дж. Коломб, Дж. М. Уильямс ; пер. с англ. А Станиславского. – М. : Флинта, Наука, 2007. – 360 с.

4. Китчен Ф. Паблик рилейшенс: принципы и практика: Учеб. Пособие для вузов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 454 с.

5. Куньч З. Українська риторика: історія становлення і розвитку [Текст]: навч. посіб. / Зоряна Куньч; Нац. ун-т «Львів. Політехніка». – Львів : Нац. ун-т «Львів. Політехніка», 2011. - 244 с.

6. Леммерман, Хайнц. Уроки риторики и дебатов. Искусство красноречия.

Техника аргументации. Практ. примеры и тренинг / Хайнц Леммерман ; [пер. с нем. И. В. Вольнодумского]. – М. : Уникум Пресс, 2002. – 330 с.

7. Мацько Л. І. Риторика [Текст]: Навч. посібник / Л.І. Мацько, О.М. Мацько. – К.: Вища школа, 2003. – 311 с.

8. Поварнин С. И. Спор. О теории и практике спора. – М. : Флинта, Наука, 2009. – 120 с.

9. Риторика : навч.-метод. посіб. / О.Г. Романовський, Н.В. Серета, О.В. Квасник та ін. – Х.: НТУ «ХП», 2008. – 160 с. 12. Сагач, Г.М. Ділова риторика: мистецтво риторичної комунікації [Текст]. Навч. посібник / Г.М. Сагач. – К.: Вид-во «Зоря», 2003. – 255 с.