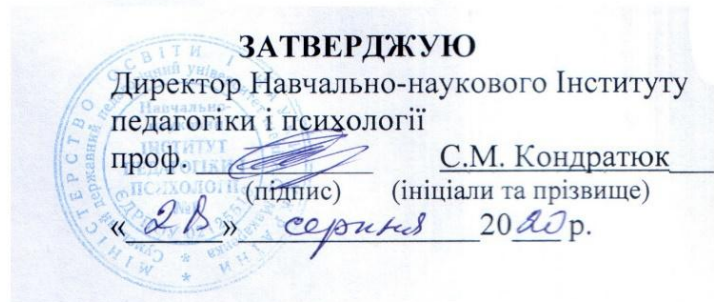


Сумський державний педагогічний університет
імені А.С. Макаренка
НН інститут педагогіки і психології
Кафедра психології



РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ПСИХОЛОГІЯ РИТОРИКИ

галузь знань

05 Соціальні та поведінкові науки

спеціальність


053 "Психологія"

освітня-програма **Практична психологія першого (бакалаврського) рівня вищої освіти**

Мова навчання українська

Погоджено науково-методичною комісією НН Інституту педагогіки і психології Сумського державного педагогічного університету імені А. С. Макаренка

« 28 » серпня 2020 р.

Голова:  к. психол. н., доц. Тарасова Т.Б.
(ступінь, вч. звання)

Суми – 2020

Розробники:

1. Дворніченко Лариса Леонідівна, к. філос. н, доцент, доцент кафедри психології

Робоча програма розглянута і схвалена на засіданні кафедри психології
Протокол № 1 від « 27 » серпня 2020 р.

Завідувач кафедри



Кузікова С.Б. д. психол. н., професор

Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Освітній ступінь	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 4	(Вказати освітній ступінь) бакалавр	вибіркова	
		Рік підготовки:	
2-й		2-й	
Семестр			
3 -й		3-й	
Лекції			
14 год.		4 год.	
Практичні, семінарські			
14 год.		6 год.	
Лабораторні			
0 год.		0 год.	
Самостійна робота			
90 год.		108 год.	
Консультації:			
2 год.		2 год.	
Вид контролю: залік			
Загальна кількість годин - 120			

1. Мета вивчення навчальної дисципліни

Професійна діяльність психолога потребує вміння впливати, переконувати, бути точним у висловлюванні власних думок. Тож мета курсу «Психологія риторики» – навчити студентів психологів основам переконливого впливу, розкрити психологічні механізми впливу на людей в процесі публічного спілкування.

2. Передумови для вивчення дисципліни

Курс «Психологія риторики» ґрунтується на теоретичних передумовах таких дисциплін як «Загальна психологія», «Психологія спілкування». Вивчення курсу це важливий етап для подальшого оволодіння такими дисциплінами, як «Психологія управління», «Психологічна просвіта», «Основи психологічного консультування», «Психологія конфлікту» та ін.

3. Результати навчання за дисципліною

Здатність вирішувати складні завдання у проблемному полі зазначених галузей професійної діяльності забезпечується наступними результатами навчання. Студенти психологи зможуть:

РН1. Володіти основними теоретичними правилами організації мовного спілкування;

РН2. Розуміти основні принципи побудови комунікативного процесу;

РН3. Володіти сучасними методами побудови переконливої, ефективної, доречної мови;

РН4. Знати етапи та психологічні механізми побудови переконання;

РН5. Обирати і застосувати надійні технології роботи з питань ораторської майстерності.

РН6. Формулювати думку логічно, доступно, обстоювати та аргументувати власну позицію.

4. Критерії оцінювання результатів навчання

Шкала ЄКТС	Критерії оцінювання навчальних досягнень студента
А	«Відмінно». Теоретичне підґрунтя курсу засвоєно повністю, необхідні практичні навички практичної роботи сформовані на високому рівні, всі навчальні завдання (побудова та відпрацювання публічного виступу) що передбачені програмою виконані, сумарна якість їх виконання оцінена числом балів від 90 до 100.

В	<p>«Дуже добре» – навчальна діяльність високої якості та відповідає всім основним вимогам, теоретичний зміст курсу освоєно повністю, необхідні практичні навички діяльності психолога в ситуаціях переконання в основному сформовані, всі передбачені програмою навчання навчальні теоретичні та практичні завдання виконані, якість виконання більшості з них оцінено числом балів, близьким до максимального, тобто від 82 до 89 балів.</p>
С	<p>«Добре» – навчальна діяльність якісна та відповідає більшості вимог, теоретичний зміст курсу освоєно повністю, практичні навички сформовані недостатньо, всі передбачені програмою навчання навчальні теоретичні завдання виконані повністю, якість виконання жодного з них оцінено не нижче середнього балу, деякі з виконаних завдань, можливо, містять помилки, є складності у виконання практичних завдань. Сумарна якість виконання оцінена від 74 до 81 балів.</p>
Д	<p>«Задовільно» – навчальна діяльність якісна та відповідає основним вимогам, теоретичне підґрунтя курсу освоєно частково, але пробіли не носять істотного характеру, необхідні практичні навички професійної діяльності в основному сформовані, більшість передбачених програмою навчання навчальних завдань виконано, деякі види завдань виконані з помилками. Сумарна оцінка за виконання завдань – 64 -73 бали.</p>
Е	<p>«Посередньо» – навчальна діяльність слабка та не відповідає більшості вимог, теоретичний зміст курсу освоєно частково, більшість необхідних навиків не сформовано, багато навчальних завдань, що передбачені програмою навчання, не виконані, або сумарна якість виконання оцінена числом балів, близьким до мінімального – 60 – 63 бали.</p>
F	<p>«Незадовільно» (з можливістю перездачі) – теоретичний зміст курсу освоєно частково, наявні суттєві пробіли, необхідні навички практичної роботи не сформовані, більшість передбачених програмою навчання навчальних завдань не виконано, або якість їх виконання оцінено числом балів, близьким до мінімального; при додатковій самостійній роботі над матеріалом курсу</p>

	можливе підвищення якості оволодіння навчальною дисципліною.
FX	«Незадовільно» (без можливості перездачі) – навчальна діяльність не відповідає вимогам, теоретичний зміст курсу не освоєно, необхідні практичні навички роботи не сформовані, навчальні завдання не виконані чи містять грубі помилки, додаткова самостійна робота над матеріалом курсу не виконана, магістрант не володіє навичками професійної діяльності.

5. Розподіл балів

Поточний контроль						Разом	Сума
Розділ 1		Розділ 2			Розділ 3		
T1.1	T1.2	T2.1	T 2.2	T 2.3	T 3.1		
Поточний контроль						60	100
5	10	5	20	10	10		
Контроль самостійної роботи						40	
5	5	5	5	10	10		

T 1.1, T 1.2 ... T 2.4 – теми розділів

6. Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою
		для екзамену, заліку, курсового проекту (роботи), практики
90 – 100	A	відмінно
82 - 89	B	добре
74 - 81	C	
64 - 73	D	
60 - 63	E	задовільно
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання
1 - 34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

7. Засоби діагностики результатів навчання

Для оцінки результатів навчання в курсі використовуються: залік.

Поточний та підсумковий контроль проводяться відповідно до вимог Положення «Про порядок оцінювання знань студентів у Європейській кредитно-трансферній системі (ЄКТС) організації освітнього процесу, затвердженого вченою Радою СумДПУ імені А. С. Макаренка (протокол №7 від 23.02.2015 р.).

Для поточного контролю використовуються поточне оцінювання, опитування та виступи на семінарських заняттях, виконання експрес-тестів. Результати самостійної роботи контролюються з використанням технології дистанційного навчання та презентації публічних виступів.

Програма навчальної дисципліни

7.1. Інформаційний зміст навчальної дисципліни

Розділ 1. ПСИХОЛОГІЯ РИТОРИКИ: ВСТУП ДО ДИСЦИПЛІНИ.

Тема 1.1. Психологія риторики: об'єкт та предмет дослідження.

Проблема професійної комунікації в широкому та вузькому смислі. Об'єкт дослідження психології риторики – теорія і практика переконливого впливу. Предмет – психологічні фактори, що впливають на ефективність переконливого впливу.

Диференціація поняття «психологія риторики», «психолінгвістика», «психологія пропаганди», «психологія переконання».

Історія розвитку риторики: аналіз психологічних аспектів. Можливості практичного застосування психології риторики.

Тема 1.2. Переконання, як предмет дослідження.

Поняття переконання. Види переконання. Промова, види промов: ораторська, академічна, судова, соціально-побутова, духовна. Психологічні умови ефективного переконання. Бар'єри (психологічні та риторичні) що ускладнюють процес переконання.

Розділ 2. КОМУНІКАТИВНИЙ ПРОЦЕСУ ЯК ОСНОВА ПЕРЕКОНЛИВОГО ВПЛИВУ.

Тема 2.1. Структура комунікативного процесу.

Складові переконання/публічного виступу. Комунікатор, психологічні вимоги до нього. Повідомлення. Особливості побудови промови/переконання.

Засоби передачі інформації. Аудиторія та її особливості. Контекст та зворотній зв'язок.

Тема 2.2. Технології побудови повідомлення.

Загальні вимоги до промови: мета (мотивація виступу), задум (теза та аргументи), текст (усний та письмовий), реакція слухача (варіанти передбачення). Вступ, варіанти вступу. Основна частина: вимоги до будівництва. Кульмінація, її значення. Заклучна частина. Прийоми ораторської майстерності. Технологія відповідей на запитання.

Основні критерії критики промови: об'єктивність, ясність, наочність, раціональність структури, послідовність викладу матеріалу, гарне введення, підвищена напруженість промови до її закінчення, необхідна гучність, гнучка зміна темпу і відповідна ситуації поведінка оратора під час промови.

Тема 2. 3. Технології розвитку мовного потенціалу.

Вправи на постановку дихання, розвиток артикуляції, інтонаційну виразність. Ораторські монологи: тренування осмисленого читання, вибудовування дихання та голосу. Правила мови у фольклорі. Правила мови в духовній літературі. Паузи в промові. Тренування пам'яті.

Розділ 3. ПЕРЕКОНЛИВЕ СПІЛКУВАННЯ ЯК СИСТЕМНИЙ ПРОЦЕС.

Тема 3.1. Ораторське мистецтво та впевненість у собі.

Впевненість у собі як психологічна проблема під час публічного виступу. Страх публічного виступу. Шляхи подолання. Зона комфорту та виступ. Технології подолання страхів. Робота з переконаннями у ораторів. Можливості використання афірмацій. Технологія візуалізації.

7.2. Структура та обсяг навчальної дисципліни

Назви розділів і тем	Кількість годин											
	Денна форма						Заочна форма					
	Усього	у тому числі					Усього	у тому числі				
		Лекції	Практ.	Лабор.	Конс.	Самост.р		Лекції	Практ.	Лабор.	Конс.	Самост. робота
РОЗДІЛ 1. ПСИХОЛОГІЯ РИТОРИКИ: ВСТУП ДО ДИСЦИПЛІНИ.												
Тема 1.1. Психологія риторики: об'єкт та	20	2	2			16	20					20

предмет дослідження.												
Тема 1.2. Переконавання, як предмет дослідження.	20	2	2			16	20	1	1			17
РОЗДІЛ 2. КОМУНІКАТИВНИЙ ПРОЦЕСУ ЯК ОСНОВА ПЕРЕКОНЛИВОГО ВПЛИВУ.												
Тема 2.1. Структура комунікативного процесу.	20	2	2			16	20	1	1			17
Тема 2.2. Технології побудови повідомлення.	20	4	2			14	20	1	2			19
Тема 2.3. Технології розвитку мовного потенціалу.	20	2	2			16			1			
РОЗДІЛ 3. ПЕРЕКОНЛИВЕ СПІЛКУВАННЯ ЯК СИСТЕМНИЙ ПРОЦЕС.												
Тема 3.1. Ораторське мистецтво та впевненість у собі.	20	2	2		2	14	12	1	1		2	10
Всього	120	14	14		2	90	120	4	6		2	108

Теми практичних (семінарських) занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		Денна форма	Заочна форма
1	Загальні питання психології риторики	2	1
2	Комунікативний процес, його структура	2	1
3	Технології побудови повідомлення	2	1

4	Технології розвитку мовного потенціалу	2	
5	Ораторське мистецтво та впевненість у собі	2	1
6	Підготовка до публічного виступу	2	
7	Публічний виступ: аналіз, перспективи розвитку	2	2
Разом		14	6

8. Рекомендовані джерела інформації

Основні:

1. Абрамович С.Д. Чікарькова М.Ю. Риторика: навч.посіб. Львів: Світ, 2001. 240 с.
2. Зарецкая Е. Н. Риторика: Теория и практика речевой коммуникации. М.: Дело, 2002.480 с.
3. Карнеги Д. Как вырабатывать уверенность в себе выступая публично. М.: Современный литератор, 2007. 320 с.
4. Мацько Л.І. Мацько О.М. Риторика. Навч.посіб. К.: Вища шк., 2006. 311с.
5. Онуфрієнко Г.С. Риторика. Навч.посіб. К.: «Центр учбової літератури», 2008. 592с.
6. Панасюк А.Ю. Психология риторики. Теория и практика убеждающего воздействия. Ростов н/Д: Феникс, Современные психотехнологии, 2007, 208 с.
7. Сагач Г.М. Риторика. К.: Видавничий дім «Ін Юре», 2000. 567с.

Додаткові:

1. Аннушкин В.И. Риторика. Экспресс-курс. М.: Изд-во «Наука», 2011. 224 с.
2. Безменова Н.А. Очерки по теории и истории риторики.М.: Наука,1991. 214 с.
3. Зимбардо Ф. Ляйппе М. Социальное влияние. СПб.: Питер, 2014. 448с.
4. Майерс Д. Социальная психология. СПб. : Питер, 2002. 684с.
5. Психологическое воздействие: механизмы, стратегии, возможности противодействия. / под ред. Журавлева А. Л. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012. 368 с.
6. Пинтосевич И. Уверенность в себе и ораторское искусство. К.: ІРІО, 2020. 176 с.