МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

МАОУ "Бардымская гимназия им.Г.Тукая"

«РАССМОТРЕНО»	«СОГЛАСОВАНО»	«УТВЕРЖДЕНО»
Руководитель МО	Заместитель директора по МР	Директор МАОУ «Бардымская гимназия им.Г.Тукая»
_____/Аптукова Ю.Р./	_____/Киндяшева А.А./	_____ /Ибрагимова Г.Р./
Протокол № 1 от «31» августа 2024 г.	Протокол № 1 от «31» августа 2024 г.	Приказ № 281 от «30» августа 2024 г.

Метапредметный курс

«Интерпретация текста»

(для учащихся 7 класса)

Сроки реализации программы: октябрь - ноябрь 2023 г. (10 занятий)

Разработчики:
Аксаитова Нурия Габдулахановна

с. Барда, 2024

Пояснительная записка

Сегодня умение выступать публично нужно не только взрослым серьезным людям, но и детям. Выйти к доске, сделать доклад, выступать на олимпиаде или конференции, не бояться проявить себя, просто эффективно и свободно общаться со сверстниками и взрослыми – для этого необходимы навыки общения.

Бардымская гимназия является апробационной площадкой по теме: «Публичное выступление как средство развития коммуникативных умений в этнокультурном содержании образования», поэтому в рамках апробационной деятельности учителя 5-ых классов разработали и ввели метапредметные курсы: «Аргументы слабые и сильные», «Аргументы и контраргументы» т.д. Предметом нашего метакурса является монологическое высказывание с доказательством, подтверждающим основную мысль текста. Выбор данного метакурса объясняется следующим: в начальной школе должны быть сформированы следующие умения:

- определять тему и главную мысль текста.
- находить в тексте несколько аргументов, доказывающих приведенное утверждение.
- формулировать несложные выводы, основываясь на тексте;
- находить аргументы, подтверждающие вывод и формулировать собственное мнение и позицию;
- строить монологическое высказывание;

Но, несмотря на это у учащихся 5-ых классов недостаточно сформированы навыки и умения устной монологической речи. У ребят имеются отдельные умения по работе с текстом, которые не позволяют ученику логически, структурированно строить монологическое высказывание. Для данной речи характерны такие качества, как ясность (точность мысли), логическая стройность и достаточная информативность, доказательность, а также выражение собственного отношения и оценки. Самым важным на данном этапе является формирование практической речевой деятельности.

Актуальность заявленной темы метакурса обусловлена тем, что процесс создания монологического высказывания и публичное выступление является большой трудностью для учащегося 5-го класса. Умения, сформированные на данном метакурсе, могут быть использованы на уроках не только русского языка, но и на классных часах и внеурочной деятельности. Курс рассчитан на 10 часов, программа состоит из нескольких направлений. При-

нимая во внимание ведущуюся метапредметную работу в школе, основными направлениями содержания курса являются такие, как: ознакомление с понятием «доказательство» и выявление его способов и правила публичного выступления.

Цель: формирование умения строить монологическое высказывание с доказательством на основе текста.

Реализация цели предполагает осуществление следующих **задач**:
- уметь определять тему текста и формулировать основную мысль;
- уметь находить аргументы из текста, доказывающие основную мысль текста;
- уметь приводить примеры из личного опыта и других источников;
- уметь соблюдать композицию текста типа рассуждения-доказательства;
- уметь выражать собственное отношение и оценку к основной мысли;
- уметь публично представлять монологическое высказывание перед аудиторией сверстников.

После прохождения метакурса «Монологическое высказывание с доказательством, подтверждающим основную мысль текста» учащиеся должны уметь создавать и предъявлять устное монологическое высказывание с использованием текста и личного опыта.

Учебно-тематическое планирование

№	Тема	Кол-во часов
1	Входное контрольное мероприятие	1
2	Что такое текст. Тема текста	1
3	Основная мысль текста	1
4	Способы и средства связи предложений в тексте	2
5	Ознакомление с понятием «доказательство» и выявление его способов	2
6	Структура текста рассуждения-доказательства	1
7	Составление монологического высказывания на тему «Наш язык»	1
8	Контрольное мероприятие	1
	Всего:	**10**

Содержание курса

№	Название раздела	Часы	Содержание деятельности педагога и учащихся	Объект оценивания
1	Входное контрольное мероприятие	1	Учащиеся получают текст и составляют монологическое высказывание по основной мысли текста.	Монологическое высказывание учащихся «Роль языка в жизни людей» по тексту упражнения 3

				(учебник «Русский язык. 5 класс» под ред. М.М.Разумовской)
2	Ознакомление с понятием «тема текста», «основная мысль текста»	1	1. Учащиеся знакомятся с понятиями «тема текста», «основная мысль текста». Упр. 43, 44, 46, 48 2. Учащиеся индивидуально или парами работают с предложенными текстами с целью определения темы и основной мысли текста	Письменный ответ учащихся
3	Способы и средства связи предложений в тексте	**1**	Учащиеся устанавливают различные смысловые связи предложений в тексте и выделяют различные средства связи Упр. 159, 160, 161	Тексты с выделенными средствами связи предложений
4	Ознакомление с понятием «доказательство» и выявление его способов	**2**	1. Учащиеся совместно с учителем рассматривают техники доказательства 2. Учащиеся индивидуально или в парах практикуются в построении доказательств Текст «Были ли у детей игрушки в древние века», «История чая»	Подготовленный текст выступления по заданной теме
5	Структура текста рассуждения-доказательства и составление монологического высказывания на тему «Наш язык»	**1**	Пользуясь структурой, составляют монологическое высказывание типа рассуждения-доказательства «Олимпийские игры», Притчи «Друг познаётся в…», «Зачем люди кричат, когда сердятся» (источник:сайт «Психология отношений»	Монологическое высказывание
6	Правила публичного выступления	**2**	Знакомятся и отрабатывают навыки публичного выступления («Важные мелочи, и 10 ошибок оратора »)	Действия учащихся
7	Контрольное мероприятие	**2**	1. Учащиеся получают текст, по которому составляют монологическое высказы-	Монологическое высказывание типа рассуждение-

			вание типа рассуждение-доказательство 2. Учащиеся выступают с монологом перед аудиторией (текст притчи из "Книги о Ксанфе – философе и Эзопе, его рабе, или похождение Эзопа" - доказательство двух тезисов «за» и «против»)	доказательство

Дидактические и другие материалы по достижению образовательного результата в рамках модуля (описание заданий, тексты, способы и материалы текущего оценивания, другое)**.**

- Тексты из учебника «Русский язык». 7 класс. М.М. Разумовская и др.
- Тексты для отработки навыков монологической речи
- Описание процедуры и критериев оценивания устного высказывания на лингвистическую тему, созданного на основе лингвистического текста учебника.
- Лист оценивания созданного учащимся монологического высказывания.

Критерии и параметры оценки.

	Критерии оценки	Показатели
1.	Нахождение главной мысли	– Правильно назвал главную мысль – 10 баллов; – Назвал опорную мысль текста – 5 баллов; – Неправильно назвал главную мысль – 0 баллов.
2.	Наличие аргументов, доказывающих основную мысль Аргумент, сформулированный самостоятельно с опорой на текст Аргумент, взятый из жизненного опыта и других источников	- привел 3 аргумента (1 из текста – 5 баллов, 2 из личного опыта и других источников – по 10 баллов) – 25 баллов; - привел два аргумента из личного опыта и других источников – 20 баллов; - привел аргумент из текста и личного опыта – 15 баллов; - привел аргумент из текста – 5 баллов; - не привел аргументов – 0 баллов.
3.	Наличие вывода в последовательности изложения текста	– Наличие вывода – 10 баллов; – Отсутствие вывода– 0 баллов.

4.	Качество речи	- Учащийся говорит громко – 1 балл; - Учащийся говорит четко, проговаривает все слова – 1 балл; - Учащийся не употребляет слова-паразиты – 2 балла; - Учащийся говорит без заминок – 1 балл. Всего 5 баллов
5.	Воздействие на аудиторию	- Учащийся говорит увлеченно – 1 балл; - Учащийся произносит фразы с разной интонацией – 2 балла; - Учащийся устанавливает зрительный контакт с аудиторией (обводит взглядом, смотрит на аудиторию) – 2 балла. Всего 5 баллов
	Всего	**55 баллов**

- **Необходимое ресурсное обеспечение**
  - Аудитория на 25 человек**;**
  - распечатанные тексты;
  - материальные ресурсы (бумага, краски, принтер, ПК).

Таким образом, для развития умения монологического высказывания необходима методически правильно отобранная серия упражнений, способствующая организации процесса обучения. В приложении представлены упражнения, используемые для развития умения монологического высказывания в процессе работы с текстом на ситуативной основе. Предлагаем дидактические материалы для реализации программы.

Рекомендуемая литература

1. Учебник «Русский язык. 7 класс» под ред. М.М.Разумовской, 2010, «Дрофа»
2. Интернет-ресурсы

Приложение 1

Ознакомление с понятие «тема текста», «микротема текста», «основная мысль текста»

История чая

Употребление чая в виде лекарственных средств, а потом уже и как напитка берёт свое начало в Китае. Сначала чайный лист жевали, проглатывая его сок, и разжёванную массу накладывали на места ранений для заживления. Первое упоминание о чае восходит к глубокой древности. О том, как был обнаружен дикорастущий чай, рассказывают легенды Китая, Индии, Японии. Китайский император ШенНунг, учёный и знаток трав, сидел под деревом, в то время как его слуга кипятил воду для питья. Листок с дерева попал в воду, и ШенНунг решил попробовать получившийся настой. Так был открыт новый напиток.

Примерно в начале IX века чай проникает в Японию, где становится национальным напитком. В Европу его завезли лишь в начале XVI века — в 1517 году. Португальские мореплаватели доставили чай из Китая в дар своему королю. Французы узнали о чае через голландцев в 1636 году. Одним из самых первых приверженцев чая был французский государь Людовик XIV. В Германии чайный напиток упоминается в 1650 году. В 1664 году с восторгом принимает чай Англия.

Впервые знакомство с чаем в России произошло в 1638 году. Он был поднесён как дар русскому послу Василию Старкову для царя Михаила Фёдоровича. Путь чая был долог и сложен: его везли 10 тысяч километров, прежде чем он попадал в чашки москвичей-чаёвников. По Китаю — в джонках, речным путём, а по суше на быках, ослах. По Монголии его обычно перевозили на верблюдах.

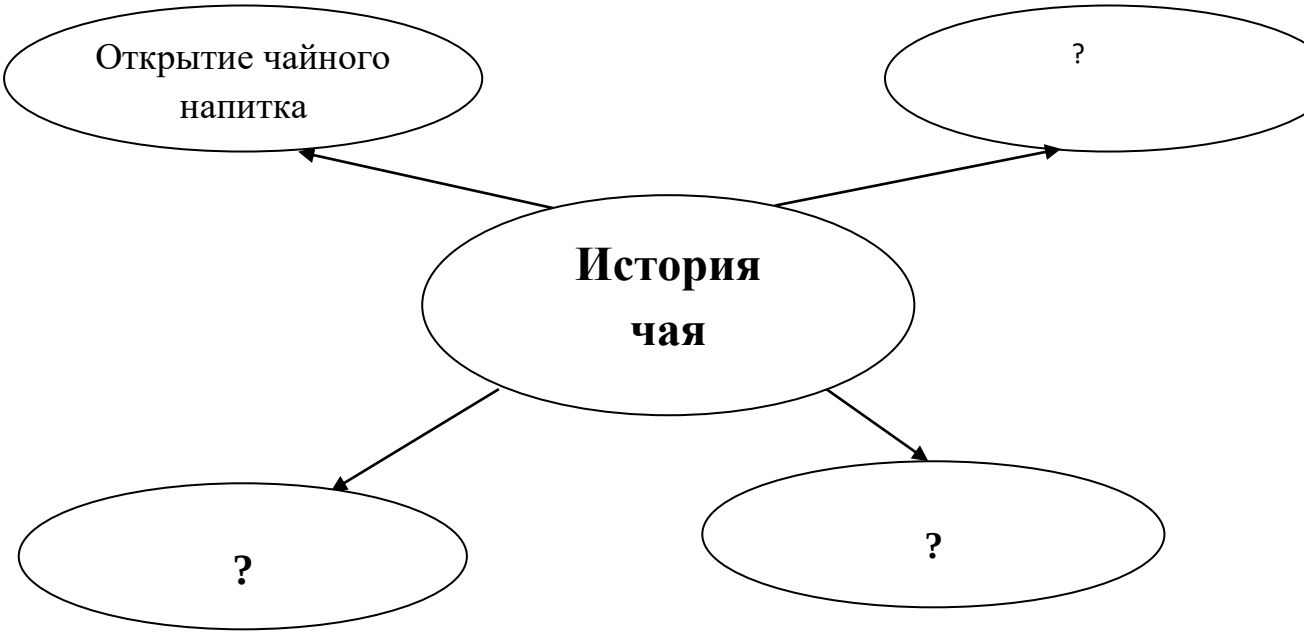
Древнейший способ приготовления чая китайцами называется «прожарка чайного листа». Нужно нарвать веточки чайного дерева с молодыми листочками, затем разложить их на металлическом или глиняном противне, пропечь листья до желтизны, поместить подготовленные листья в металлический чайник или глиняный сосуд и залить холодной водой, довести до кипения, разлить напиток попиалам. Этому рецепту уже более трёх тысяч лет.

У разных народов существуют свои рецепты чая. Монголы добавляют в чай муку, масло, молоко и крупу. Калмыки заваривают чай молоком и кладут в него соль, лавровый лист, мускатный орех и гвоздику, а узбеки — чёрный перец. В Индии чай охлаждают и пьют со льдом, сахаром и лимоном.

Неотъемлемой частью истории чаепития в России и символом уюта, радушного дома и гостеприимства стал самовар, который изобрели в 1679 году. Заваривали чай в знаменитых «чайных машинах», которые делали из бронзы и меди. В самоварах кипятили воду и поддерживали её высокую температуру на протяжении долгого времени. В литературе XIX века часто описывались семейные застолья возле кипящего самовара. Крепкий ароматный чай выливали из чашек в блюдца, чтобы он быстрее остывал. К столу в обязательном порядке подавалась выпечка: пироги, рогалики, бублики, медовые пряники, кулебяки; разнообразные сладости: мёд, конфеты, клубничное и малиновое варенье. Сахар употреблялся вприкуску. Чай вошёл в народные пословицы, поговорки, сказки.

(С. Н. Новикова, по материалам интернет-сайтов)

1. *Разделите содержание текста на несколько смысловых частей Дайте заголовок к каждой части. Для этого рассмотрите и дополните данную схему.*



2. *Почему именно в России появилась такая «чайная машина» - самовар? С какими чертами характера русского народа и традицией это связано?*

3. *Понравился ли вам какой-нибудь из рецептов приготовления чая? Обоснуйте свой выбор.*

4. *Напишите рецепт приготовления чая в вашей семье и выступите перед классом.*

Приложение

Задания к тексту:

Сравните радостинки героев рассказа. Определи основную мысль текста, размышляя над этими вопросами.

1.Чем отличаются радостинки Вани от радостинок других героев?

2.Как вы понимаете последнюю фразу Тани?

3.Согласен ли ты с мнением Тани и почему?

4. Какие радостинки есть у тебя?

5. Составь монологическое высказывание «Мои радости».

Радости

Ребята сидели на лавочке и разговаривали:

– У меня радость, – сказала Алёнка, – у меня новая лента, смотрите какая – блестящая!

Она показала свою косу и новую ленту в косе.

– У меня тоже радость, – сказала Таня, – мне цветные карандаши купили. Целую коробку.

– Подумаешь, радости! – сказал Петя. – У меня вот удочка есть. Сколько хочешь рыбы наловлю. А что там карандаши какие-то? Испишутся, и всё.

Тут и Дёмушка захотел похвалиться.

– А у меня синяя рубашка! – сказал Дёмушка и растопырил руки, чтобы все видели, какая у него красивая рубашка.

Только Ваня слушал и ничего не говорил.

– А у Ванюшки даже никакой, хотя бы маленькой, радостинки нет, – сказала Алёнка, – сидит и молчит.

– Нет, есть, – сказал Ваня, – я цветы видел.

Все сразу стали спрашивать:

– Какие цветы?

– Где?

– В лесу видел, на полянке, когда я заблудился. Уже вечер, кругом темно. А цветы стоят белые и как будто светятся.

Ребята засмеялись.

– Мало ли в лесу цветов! Тоже радость нашёл!

– А ещё я один раз зимой крыши видел, – сказал Ваня.

Ребята засмеялись ещё громче.

– Значит, летом ты крыши не видишь?

– Вижу. Только зимой на крышах был снег, и солнце светило. С одной стороны крыша синяя, а с другой – розовая. И вся блестит.

– Вот ещё, – сказала Алёнка. – Как будто мы снег на крышах не видели. А что он был синий да розовый, это ты выдумал.
– Да он просто так, – сказал Петя, – он нарочно!
– Может у тебя ещё какие радости есть? – спросила Таня.
– Есть, – сказал Ваня, – ещё я видел серебряных рыбок.
– Где? – встрепенулся Дёмушка.
– Настоящих? Серебряных? – Петя даже вскочил. – В пруду? В речке?
– В луже, – сказал Ваня.
Тут все так и повалились со смеху. А Петя проворчал:
– Я так и знал. Он же всё нарочно!
– Нет, не нарочно, – сказал Ваня, – после дождя под яблоней была лужа. Голубая. А в неё солнце светило. И ветер был. Вода дрожала, и в ней серебряные рыбки играли.
– Вот болтун, – сказала Алёнка, – никакой у него радости нет, так он и придумывает.
Алёнка смеялась. А Таня сказала задумчиво:
– А может, у него этих радостинок побольше, чем у нас. Ведь он их где хочешь найдёт...
(Л. Воронкова)

Приложение

Определите тему текста. Озаглавьте текст. Ответьте на вопрос: кто из героев проживет дольше, аргументируя свое мнение информацией из текста и личного жизненного опыта. Выступите перед классом: «Здоровое питание – здоровый человек».

Встретились однажды Баба Яга и Змей Горыныч. И давай спорить, кто из них дольше на земле проживет. Баба Яга говорит: `Я последние двести лет пью только ключевую воду. А ключ у меня прямо за избушкой бьет. И беру я оттуда по 5 л каждый божий день.

А Змей Горыныч возражает: А я пью только свежее виноградное вино, по 10 л каждый день. Его мне приносят мои слуги.

Баба Яга не сдается: Я совсем не ем соли уже 100 лет. Овощи и фрукты - каждый день, а мясо только раз в месяц. Вот, соколик мой, ненаглядный! Змей Горыныч снова: А я вообще не ем мучного, все пироги выбрасываю, правда, мясо ем раз в неделю, зато до отвала.` Так спорили они очень долго, чуть не поссорились.

Определите, , если считать, что родились они в один год в тридевятом царстве в тридесятом государстве ровно 1000 лет назад.

Приложение 2

Притча «Друг познается в …»

Один молодой парень спросил очень богатого человека, в чем секрет его успеха. Как ему удалось из нищего мальчишки превратиться в преуспевающего бизнесмена?

Ответ был прост: «Я научился правильно выбирать друзей».

— Слышал, выражение «друг познается в беде»? – спросил его бизнесмен.

— Да! Я руководствуюсь этим правилом, – честно признался юноша.

— Забудь его, оно в корне не верно. Друг познается в радости!

Юноша смутился и очень этому удивился.

— Смотри, – продолжал учитель, – когда у тебя проблема, тебе плохо, ты бежишь и делишься ею со своим другом. Теперь проблема у вас обоих. Вы оба грустные, оба озадачены. Правильно?

— Да! – ответил юноша, – и мой друг помогает мне ее решить!

— Первую проблему, может, и поможет решить, но все последующие точно нет. Он будет просто сидеть, и жалеть тебя.

— Это тоже хорошо, он меня поддерживает! – настаивал на своем юноша.

— Это ужасно! Ведь ты тоже начинаешь себя жалеть, вместо того, чтобы решать свою задачу.

Мне повезло, – продолжал учитель, – в моей жизни были друзья, которые не жалели меня и уж тем более не решали мои проблемы. Они только радовались со мной моим успехам! На самом деле, если у тебя проблема, реши ее самостоятельно, а уж потом иди к другу и вместе отпразднуйте твою победу. Жалеть другого человека очень легко. А вот искренне радоваться чужим успехам – этому нужно учиться. Вот это и есть настоящая дружба, та, которая помогла мне стать успешным!

Приложение 3

Притча «Зачем люди кричат, когда сердятся»

Один раз Учитель спросил у своих учеников:

— Почему, когда люди ссорятся, они кричат?

— Потому, что теряют спокойствие, - сказал один.

— Но зачем же кричать, если другой человек находиться с тобой рядом?- спросил Учитель.- Нельзя с ним говорить тихо? Зачем кричать, если тырас-

сержен?
Ученики предлагали свои ответы, но ни один из них не устроил Учителя. В конце концов, он объяснил:
— Когда люди недовольны друг другом и ссорятся, их сердца отдаляются.Для того чтобы покрыть это расстояние и услышать друг друга, им приходится кричать. Чем сильнее они сердятся, тем громче кричат.
— А что происходит, когда люди влюбляются? Они не кричат, напротив,говорят тихо. Потому, что их сердца находятся очень близко, и расстояниемежду ними совсем маленькое. А когда влюбляются ещё сильнее, что происходит?- продолжал Учитель.- Не говорят, а только перешептываются и становятся ещё ближе в своей любви.В конце даже перешептывание становится им не нужно. Они только смотрят друг на друга и все понимают без слов.Такое бывает, когда рядом двое любящих людей.Так вот, когда спорите, не позволяйте вашим сердцам отдаляться друг отдруга, не произносите слов, которые ещё больше увеличивает расстояниемежду вами. Потому что может прийти день, когда расстояние станет таквелико, что вы не найдете обратного пути.

Приложение 4

Притча из "Книги о Ксанфе – философе и Эзопе, его рабе, или похождение Эзопа".

Ксанф решил отблагодарить своих учеников угощением за угощение и говорит Эзопу: "Эзоп, сегодня к обеду придут мои друзья, так ты ступай и свари нам самого лучшего, самого прекрасного, что есть на свете!"
"Ладно, – думает Эзоп, – ужо я научу его не давать глупых приказаний". Пошёл он в мясную лавку, купил языков, и когда пришёл домой, то одни приготовил жареными, другие вареными, третьи холодными с приправой. Вот пришли гости.Ксанф говорит: "Эзоп, принеси нам поесть!".Эзоп подаёт каждому вареный язык под соусом.

– Ого, учитель! – говорят ученики, – даже обед у тебя философский: ничего не упустишь из виду! Только мы устроились за столом, а нам уже подают язык!

Посидели они чуть-чуть, Эзоп опять подаёт каждому жареный язык под перцем с солью.

– Божественно, учитель, великолепно! – говорят ученики. – От огня, да ещё от перца с солью у языка всегда острее вкус: едкость соли с природной остротой языка, соединяясь, дают вкус приятный и пряный.

В третий раз Эзоп подаёт каждому холодный язык с кореньями. Всем стало плохо.

Ксанф говорит: "Эзоп, подай нам похлёбки!"

Подаёт Эзоп отвар, оставшийся от языков. Гости и смотреть не хотят. А Ксанф говорит:

– Да разве не сказал я тебе: "Купи всего самого лучшего, самого прекрасного на свете!"

Эзоп отвечает:

– Счастье моё, что ты меня попрекаешь в присутствии этих учёных господ. Подумай: ты мне сказал: "Купи самого лучшего, самого прекрасного на свете". А есть ли что на свете лучше и прекраснее, чем язык? Разве не языком держится вся философия, вся учёность? Без языка ничего нельзя сделать – ни дать, ни взять, ни купить; порядок в государстве, законы, постановления – всё это существует лишь благодаря языку. Всей нашей жизни основа – язык; нет ничего лучше на свете.

Ученики похвалили Эзопа за рассуждения и разошлись. На следующий день они вновь пришли к Ксанфу. А тот говорит:

– Мои учёные друзья, сегодня я угощу вас настоящим обедом: вот послушайте, как я распоряжусь! – И, кликнув Эзопа, он ему говорит: " Так как всё, что говорят, ты выворачиваешь наизнанку, то вот тебе мой приказ ступай на рынок и купи там самого дрянного, самого негодного на свете!"
Эзоп это выслушал и бровью не повёл. Он опять пошёл в мясную лавку, опять накупил языков от всех заколотых свиней и опять состряпал из них обед. Тем временем явился Ксанф с учениками, устроились они за столом, выпили по первой чаше, и Ксанф сказал: "Эзоп, принеси нам поесть!"
Эзоп вновь стал подавать блюда из языков, Ксанф разозлился:

– Ты опять за старое, злодей? Да как ты смел это покупать? Разве я не сказал тебе: "Ступай на рынок и купи самого дрянного, самого негодного на свете!

Эзоп отвечает:

– Что же на свете хуже языка? Язык нам несёт раздоры, заговоры, обманы, побоища, зависть, распри, войну… разве может быть что-то ещё хуже, ещё презреннее, чем язык?

Приложение 5

Важные мелочи, или Уловки оратора

Фразы. Короткие фразы легче воспринимаются на слух, чем длинные. Лишь половина взрослых людей в состоянии понять фразу, содержащую боле 13 слов. Необходимо избегать сложных предложений, причастных и деепричастных оборотов.

Паузы — очень важный элемент выступления. Известно, что слова звучат убедительнее после мини-пауз. Не следует говорить без паузы дольше, чем 5,5 сек.

Время. Аудитория внимательно слушает и воспринимает речь не более 15-20 минут.

Темпоритм. Самая благоприятная скорость для восприятия — приблизительно 100 слов в минуту.

Грамотность. Проверьте по словарям значения «умных» слов, которые вы используете. Выясните правильность их произношения.

Конспект. Основные тезисы речи лучше записать на небольшие карточки. Читать текст не рекомендуется, желательно выучить его наизусть и произносить по памяти, лишь время от времени заглядывая в свои заметки.

Репетиция. Отшлифуйте фразы, интонацию, мимику перед зеркалом. Выступление не должно быть монотонным, поэтому следует менять тембр голоса, подчеркивая новые и важные мысли.

Место выступления. Если предусмотрена трибуна — докладчик должен быть виден по грудь. Если во время публичного выступления придется сидеть, то нельзя сутулиться, опираться на подлокотники и спинку, забрасывать ногу на ногу, сцеплять руки на коленах, на груди, вертеть в руках посторонние предметы.

Одежда. Универсальное правило успешного публичного выступления — не допускать дисбаланса между тем, что вы говорите, и тем, как вы выглядите. Одежда и обувь не должны доставлять вам внутренний дискомфорт и отвлекать внимание аудитории.

Психологический настрой. При выходе к аудитории двигайтесь уверенно,

не семените и не делайте суетливых движений.
Не спешите сразу начинать выступление, сделайте паузу (5-7 секунд), чтобы подготовить себя психологически и настроить аудиторию на общение. При сильном волнении сделайте несколько глубоких вдохов и выдохов перед началом речи.

Контакт с аудиторией. Обведите взглядом всю аудиторию. Зафиксируйте для себя взглядом нескольких из присутствующих, которые станут зрительными точками опоры в вашем выступлении, затем начинайте говорить.

Приветствие. Представление может осуществляться без посредника или при помощи посредника.
— Позвольте представиться!
— Разрешите представиться!
Далее выступающий называет свою фамилию, имя и отчество в именительном падеже, а также (при необходимости) место работы (учёбы), должность и профессию.

Общение с аудиторией. Обращение к аудитории помогает установить доверительный контакт в ходе выступления. Косвенными обращениями могут служить такие выражения: «Как вам известно», «Уверен, что вас это не оставит равнодушными» и т.д.

Жесты и мимика дают человеку куда больше впечатлений, чем всё, что вы произносите. Во время публичного выступления не застывайте, будто памятник, двигайтесь естественно. Нужно показать себя живым и энергичным. Примите открытую позу и время от времени демонстрируйте улыбку.

Аудитория. Учитывайте культурные, национальные, религиозные и прочие особенности аудитории. Также с большой осторожностью нужно использовать шутки на национальную или религиозную тематику.

Эмоциональность. Бесстрастная и вялая речь не вызывает отклика в сердцах слушателей, какой бы интересной и важной темы она ни касалась. И, наоборот, иной раз даже не совсем складное выступление затронет аудиторию, если оратор говорит о накипевшем на душе, если аудитория поверит в искренность выступающего.

Неожиданности. Воспринимайте философски любые неожиданности и неловкости — поломку микрофона, падение на пол стакана с водой, внезапную паузу и т.п. Лучше всего реагировать на это с юмором, обыграть в выгодном для себя ключе.

Последний акцент — прощание. Завершая речь, необходимо посмотреть в глаза слушателям и сказать что-нибудь приятное, продемонстрировав свое удовлетворение от общения с аудиторией.
Такой позитивный информационный импульс в финале останется в памяти людей, в их восприятии вашего публичного выступления.

Публичные выступления — 10 ошибок начинающего оратора

Прежде чем приступить к постижению секретов ораторского мастерства, вы должны научиться избегать распространенных ошибок. Специалисты в области коммуникативных технологий проанализировали и сравнили поведение дилетантов и профессиональных ораторов. Используйте их советы на практике, и вы заметите, как растет ваша уверенность и самоконтроль во время публичных выступлений.

Ошибка 1: Несоответствие

Когда содержание ваших слов расходится с тоном речи, осанкой и языком тела, публика мгновенно это замечает. Аудитория обладает безошибочным чутьем в отношении того, что касается настроения оратора и его самочувствия. Если вы начнете говорить «Здравствуйте, как я рад вас всех видеть....» дрожащим неуверенным голосом, нервно перебирая пальцами пуговицы на костюме — будьте уверены, у слушателей моментально появится недоверие и к сказанному вами, и к самому говорящему. Поэтому вместо «Я рад...» — радуйтесь на самом деле! Делайте все, чтобы действительно испытывать радость, выступая перед публикой. Осознанно передавайте ваше позитивное настроение слушателям. Это важно — люди в хорошем настроении легче воспринимают информацию, им хочется продолжать контакт. Если же вы не испытываете радости, не стоит лгать. Лучше честно признаться: «Сегодня великий день, поэтому я волнуюсь...» Тогда вы по крайней мере произведете впечатление честного человека, говорящего правдивые вещи.

Ошибка 2: Оправдания

Публике по большому счету все равно, волнуетесь вы или нет, как долго вы готовили свой доклад и какой у вас опыт публичных выступлений. Поэтому не нужно перед ней оправдываться в стиле «Я плохой оратор, редко говорю перед публикой, поэтому сильно волнуюсь и могу выступить неудачно...» Именно так начинают свою речь многие дилетанты, пытаясь вызвать сочувствие и заранее получить индульгенцию за плохое выступление. Посыл, казалось бы, честный, но он приводит к противоположному результату. Слушатели недоумевают:

«Зачем мы сюда пришли, если даже сам выступающий признает, что выступление будет плохим?».

Публика эгоистична. В ее центре внимания стоит прежде всего она сама. Поэтому с самого начала выступления на первое место поставьте её, любимую: мысли, желания и чувства вашей аудитории. Ваша цель — информировать, мотивировать или развлечь публику. Поэтому важно не то, как вы говорите и что при этом чувствуете. Важно, какую информацию аудитория при этом получает. Нужно говорить так, чтобы большая часть слушателей почувствовала: вы понимаете их стремления и желания, говорите для них и обращаетесь к каждому из них персонально. Если вы будете действовать именно так, тогда:

а) гораздо больше слушателей, чем вы думаете, просто не обратят внимание на ваше волнение или же снисходительно отнесутся к нему, потому что интересуются прежде всего собой и своими делами.

б) ваше волнение улетучивается тем скорее, чем больше внимания вы уделяете другим людям, а не собственным ощущениям.

Ошибка 3. Извинения

Эта ошибка похожа на предыдущую. Начинающие ораторы любят извиняться, предлагая снять с них вину за плохое качество доклада. «Прошу простить меня за... (мой простуженный голос, мой внешний вид, плохое качество слайдов, слишком короткое выступление, слишком длинную речь и т.д. и т.п.)». Публика — не священник и не отпустит ваши грехи. Извиняйтесь только за одно — за ваши постоянные извинения. А лучше с самого начала избегайте того, за что нужно будет просить прощения. Если действительно есть нечто, о чем вы сожалеете, просто скажите: «Я сожалею!». Но лучше всего — умение превратить недостаток в достоинство: «У меня сегодня простуженный голос, поэтому прошу вас сдвинуться и сесть ко мне поближе. Таким образом, сплотившись еще больше, мы продемонстрируем, что мы все — одна команда, работающая в тесном взаимодействии».

Ошибка 4: Глаза и брови

Вы действительно уверены, что хорошо управляете своей мимикой? Большинству новичков только кажется, что это так. На самом деле контролировать мимику неподготовленному человеку нелегко. Лицевыми мышцами трудно управлять без тренировки, а загадочно-соблазнительный взгляд и широко раскрытые от страха глаза разделяют всего пара миллиметров, кардинально меняющих восприятие.

Психологические исследования показали, что области глаз оратора публика уделяет в 10-15 раз больше внимания, чем любой другой части лица. Брови — главный элемент вашей мимики, они не только указывают на эмоции, но и

управляют ими. Высоко поднятые брови — признак неуверенности и некомпетентности. Обращайте внимание на свои глаза и брови. Если они будут говорить то же, что и ваши слова, публика вас полюбит. Смеющиеся глаза и прямые брови — это как раз то, что нужно. Слушать вас приятно, публика уверена в вашей компетентности. Потренируйтесь перед зеркалом, запишите собственное выступление на видео и проанализируйте его.

Ошибка 5: Подбор слов.

Мы слышим и понимаем отдельные слова прежде, чем понимаем все предложение целиком. Поэтому на значение отдельных слов мы реагируем быстрее и менее осознанно, чем на значение предложений. К тому же, отрицательные частицы воспринимаются позднее, чем остальные слова, а часто вообще не воспринимаются. Поэтому постоянное использование таких конструкций как «...*не*принесет убытков», «...*не* плохо», «...*не* боимся прилагать усилия», «...*не* хочу вызвать у вас скуку длинными статистическими выкладками» вызывают у слушателя эффект, противоположный ожиданиям оратора.

Помните: слова — это картинки в голове! Недаром в древности учителя риторики говорили своим ученикам: «Расскажи мне так, чтобы я это увидел!». Слова должны создавать нужную вам картинку в голове слушателей. Поэтому используйте только те слова, которые подкрепляют желаемую цель. Пусть до ушей слушателей долетает лишь то, что должно туда попасть. Если вы хотите создать позитивный настрой, тогда вместо «это не плохо», скажите «это хорошо». Создавайте позитивное настроение позитивными словами — ведь от настроения публики зависит очень многое!

Ошибка 6: Отсутствие юмора

Всем студентам известны лекторы-зануды. «Воздействие внешнего объекта связано, во-первых, с прогрессирующей эмансипацией когнитивных функций от примитивных аффективных структур, во-вторых, с дифференциацией самих аффективных структур, их автономизацией от базальных влечений...», — бубнит такой преподаватель битый час, не замечая, что у слушателей давно уже закипели мозги и они полностью утратили нить повествования.

Лучше информативной речи — только интересная речь! Добавьте в свою серьезную речь улыбку, разбавьте шутками, расскажите забавную историю. Людям нужно периодически отдыхать. Благодарная публика ответит вам благосклонностью и вниманием. Можно посмеяться и над собой, если вы допустили какую-то оплошность — слушатели воспримут это как признак вашей уверенности в себе и чувства собственного достоинства.

Разумеется, никто не требует от вас, чтобы вы рассказывали анекдоты на траурном митинге. Но многие темы слишком важны, чтобы воспринимать их

всерьез. Смех — это живительная среда для работы мозга. Высококлассные педагоги знают, что юмор и хорошее настроение только прибавляют желания учиться и делают процесс более эффективным. Смех помогает расслабиться и приводит к образованию в мозгу такой химической среды, в которой лучше происходит восприятие новой информации — это доказано нейропсихологами.

Ошибка 7: Всезнайство

Еще хуже неуверенных и неподготовленных ораторов — ораторы напыщенные и надутые, лопающиеся от осознания собственной важности. Они всегда считают себя умнее аудитории, к которой обращаются. Выкиньте из головы заблуждение, что вы знаете больше, чем все остальные вместе взятые. Даже если вы хорошо осведомлены в теме выступления, в отдельных направлениях слушатели могут знать гораздо больше вас. Не считайте аудиторию глупее вас иначе вам отплатят той же монетой. Напыщенность и всезнайство могут сыграть с вами очень злую шутку . Так, однажды всеми нелюбимому лектору по истории философии студент-психолог прилюдно задал каверзный вопрос: как следует относиться к философу Уоллесу? Преподаватель, испугавшись, что его поймают на недостатке эрудиции, долго и убедительно разъяснял затаившей дух аудитории ошибки этого философа, выдуманного студентами накануне лекции.

Чтобы не попасть в смешное положение, достаточно было просто ответить: «Нет, этот автор мне не знаком. Если вы считаете, что его учение подходит к нашей теме, прошу рассказать о нем в нескольких словах». Открыто признаваясь в своем знании или незнании, вы завоевываете еще большую симпатию аудитории. Подключайте слушателей с новой информацией к докладу, умейте оценить их знания. Этим вы убьете сразу нескольких зайцев: продемонстрируете уважение к участникам и внесете оживление в собственное выступление, дополните и обогатите его. Вы должны быть благодарны аудитории за активное участие, ведь это, как минимум, признак интереса к вашему выступлению.

Ошибка 8: Суетливость

Отвлекаясь от страха перед публикой, начинающий оратор может торопливо ходить от стены к стене туда-сюда, словно маятник, проделывать суетливые манипуляции с предметами (открывать-закрывать крышку кафедры, постоянно вертеть карандаш в руках и т.п.) и делать прочие ненужные движения. В итоге публика начинает следить за его перемещениями и перестает следить за темой выступления. По тому, как движется докладчик, легко понять, насколько он уверен в себе. Постоянное «хождение» во время публичного выступления не случайно. Оно выдает желание неуверенного в себе оратора сбежать. Именно так оно и воспринимается аудиторией. Этим горе-ораторам так и хочется дать совет строго по Архимеду: «Найдите же, наконец, точку опоры!»

Найдите подходящее место и займите позицию, «пустите корни». Вы можете сидеть или стоять — это зависит от длительности публичного выступления, особенностей помещения и проч. факторов. Главное, чтобы со своего места вы могли установить зрительный контакт со всей аудиторией. Не стоит «окапываться» на одном месте. Оратор, постоянно прячущийся за кафедрой и выходящий лишь в конце публичного выступления — тоже не лучший вариант. Перемещайтесь, но перемещайтесь осознанно, контролируя пространство. Различные части доклада маркируйте сменой позиции. Этим вы улучшите восприятие информации и облегчите ее запоминание. Например, вы меняете позицию при переходе от введения к основной части выступления, при выделении его ключевых частей, а потом при переходе к заключению. Когда заканчиваете доклад и начинаете отвечать на вопросы слушателей, вы снова спокойно и неторопливо перемещаетесь в пространстве в следующую точку и т.п. Таким образом вы ориентируете слушателей в структуре вашего публичного выступления и вселяете в них уверенность.

Ошибка 9: Монотонность

Ничто не утомляет так, как доклад на интересную тему, читаемый скучным монотонным голосом. Такие публичные выступления сродни китайской пытке капающей водой: вода монотонно капает не темечко истязаемого и постепенно доводит его до сумасшествия. Все слова сливаются в однообразный поток и по тональности речи нельзя понять, где заканчивается одно предложение и начинается другое. Монотонно бубнящие зануды быстро вызывают раздражение и усталость аудитории, слушатели еле сдерживаются, чтобы не начать зевать. Напротив, искусный оратор мастерски владеет своей речью. Чтобы держать публику «в тонусе» он постоянно варьирует громкость и силу своего голоса, придавая ему живости. Когда хочет вызвать напряженность и интерес, он заговорщически затихает и произносит слова чуть медленнее. Говоря громче, он выделяет главное в своем публичном выступлении. Когда нужно, он добавляет голосу значительности и драматизма.

Обратите внимание на звучание своей речи. Выделяете ли вы голосом ключевые моменты публичного выступления, цитаты, утверждения? Повышаете ли высоту звука в конце вопроса? Изменяется ли темп речи в зависимости от ее содержания? Выражайте голосом свои чувства и вы завоюете публику! Вы предстанете уверенным, энергичным и увлеченным темой человеком.

Ошибка 10: Отсутствие пауз

Новички в ораторском ремесле панически боятся пауз, неизбежно возникающих во время публичного выступления. Как правило они спешат заполнить их разной словесной чепухой и словами-паразитами («Эээ... Значит так...

Эээ... Ну, что еще сказать... Эээ...»). В результате публика думает: «Эээ... Ну ничего себе! Когда же он закончит мычать?» Кто-то начинает считать, сколько раз вы скажете «Эээ.. », кто-то погружается в свои мысли и начинает смотреть в окно не обращая на вас внимания, остальные мучаются и считают минуты до конца лекции.

Полезно помнить совет блистательной Джулии Ламберт из моэмовского «Театра»: «Главное — это умение держать паузу, лучше ее не делать, но если уж вышло — держи ее, сколько можешь». Когда нечего сказать — лучше помолчите, пока придут нужные слова. Иногда оратору необходимо время, чтобы подумать, сверится со своими записями, или же просто попить воды. А публике нужны паузы, чтобы осмыслить сказанное вами. Асы ораторского мастерства используют паузы целенаправленно, чтобы получить обратную связь от аудитории. Они активно пользуются *интерпаузами*, во время которых публика может обдумать сказанное, и нагнетающими обстановку *интрапаузами*, когда слушатели должны предугадать дальнейшее развитие повествования. Паузу можно использовать для установления визуального контакта, чтобы проконтролировать, правильно ли вас поняли; для усиления напряжения и драматизма; для возбуждения любопытства («...а что он скажет дальше?») и для многого другого. Поэтому не бойтесь делать паузы. Обычно публика воспринимает их длительность гораздо короче, чем это кажется самому докладчику.

Приложение 6

Олимпийские игры

Не надо путать Олимпию и Олимп. Олимп — это гора в северной Греции, высокая, скалистая, со снежной вершиной, окутанной туманом; говорили, что там живут боги. А Олимпия — это городок в южной Греции, в Пелопоннесе, в области Элиде: зеленая дубовая роща, посвященная Зевсу, при роще — храм Зевса, а при храме — место для знаменитых олимпийских состязаний.

Покорив Аркадию и Арголиду, Спарта могла без труда покорить и Элиду с Олимпией, но поступила умней. Она объявила Олимпию нейтральной землей и взяла на себя ее защиту. Раз в четыре года, в пору летнего солнцестояния, по всей Греции объявлялось священное перемирие: все войны прекращались, и в Олимпию по всем дорогам стекались толпы народа — участвовать в состязаниях или поглядеть на состязания. В остальное время греки чувствовали себя только гражданами своих маленьких городов-государств, вечно ссорившихся друг с другом. Здесь, в Олимпии, они чув-

ствовали себя сыновьями единого народа. Таких общегреческих праздников, сопровождавшихся священным перемирием, было четыре: кроме Олимпийских, это были Пифийские в Дельфах, Истмийские в Коринфе и Немейские в тех местах, где Геракл когда-то убил каменного льва. Но Олимпийские считались самыми древними.

Состязания были посвящены Зевсу Олимпийскому: считалось, что богу приятно смотреть на людскую силу и ловкость. Но какие именно проявления силы и ловкости людям нужнее всего — это решалось самыми земными привычками. Что должен уметь пастух, чтобы уберечь свое стадо от разброда, волков и разбойников? Нагнать хищников, перескочить через расселину, издали уметить в противника камнем или палкою, изблизи вступить с ним в драку и одолеть. Отсюда и программа ранних олимпийских состязаний: бег, прыжок в длину, метание диска и копья, борьба. Лишь потом к ним добавились скачки верхом и в колесницах, а бег и борьба разделились на несколько разновидностей.

Рекордные результаты не отмечались, смотрели только, «кто раньше» или «кто дальше». Поэтому лишь в редких случаях мы можем сравнивать достижения греческих атлетов с нынешними. Бегун Тисандр пробежал за час около 19 км — это очень хороший показатель и для современного бегуна. Дискобол Флегий перебросил диск через олимпийскую речку Алфей — это около 50 м по нашему счету, достижение международного класса, а ведь греческие диски были обычно тяжелее наших. Камень с надписью «Бибон поднял меня над головою одной рукой» весит 143,5 кг — это очень большой вес для двух рук и почти невообразимый для одной. Атлет Фаилл сделал прыжок в длину на 16 м — это почти вдвое дальше современных рекордов, и многие считают такой успех легендой; но здесь сравнивать трудно, потому что греки прыгали иначе, чем мы, — они почти не разбегались, зато они держали в руках гири-гантели, чтобы придать телу дополнительную инерцию, а в наши дни такая техника разработана мало.

Наградой в Олимпии был только оливковый венок, а в Дельфах — лавровый. Но эта награда означала, что носитель ее — любимец бога, даровавшего ему победу на своих играх. И его чтили и славили как любимца бога. В честь его устраивались праздники, воздвигались статуи, слагались песни. Особенно знамениты были те, кто подряд одерживал победы на всех четырех общегреческих играх — Немейских, Истмийских, Пифийских, Олимпийских. Знаменитый родосский борец Диагор сам был таким четверным победителем и двух сыновей своих видел такими четверными победителями; а когда подросли его внуки, тоже одержали победу в Олимпии и в ответ на приветствия народа подхватили на плечи своего доблестного деда и понесли по стадиону,

то народ от восторга себя не помнил, а один спартанец крикнул: «Теперь умри, Диагор: на земле ничего славнее уже нет, а на небо тебе все равно не взойти!»

БЫЛИ ЛИ У ДЕТЕЙ ИГРУШКИ В ДРЕВНИЕ ВЕКА?

Что значат для нас игрушки? Являются ли они только предметами для игры, например, два куска дерева или кусок ткани? Конечно, иногда и с ними можно поиграть и использовать их в качестве игрушек, но мы под словом «игрушка» имеем в виду нечто большее. Игрушка — это предмет, радующий ребенка, копирующий действия взрослых. Пулемет, машинка или вагон, кукла или маленький домик — это игрушки. А также мячи и волчки. Но дети с древнейших времен любили подражать взрослым, то есть игрушки существовали всегда, с первых лет появления человечества.

Археологи раскопали в руинах древних городов такие игрушки, как колокольчики, погремушки, крохотные горшки, фигурки животных, сделанные из глины, бронзы и свинца. Среди раскопок древнего персидского города они обнаружили льва, стоящего на колесах. В основании игрушки нашли дырку для веревки, чтобы за нее тянуть льва, совсем как в игрушках наших дней. А этому льву 3000 лет. Среди руин Древнего Египта были найдены мячи, волчки, куклы. Мы знаем, что дети греков и римлян играли погремушками и повозками. На Кипре были обнаружены игрушечные винные повозки, в которые играли дети, совсем как вы играете автомобилями сейчас.

В эпоху средневековья ребята играли глиняными лошадьми, вооруженными рыцарями, луками и стрелами. Во времена Ренессанса игрушки часто были сделаны умелыми мастерами. Они были уменьшенными копиями оружия или предметов домашнего обихода того времени.

Одна из причин, почему мы не можем обнаружить более ранних игрушек, та, что они обычно изготовлялись из дерева. Дерево быстро разрушается в земле, поэтому игрушки самых древних времен до нас не дошли.