**21.10.2021**

**11 клас**

**Стрембицька Л.А.**

**Українська мова**

**Добір аргументів і способи активізації мислення та емоційно-почуттєвої діяльності аудиторії.  Засоби встановлення контакту зі  слухачами.**

     Про те, як змусити аудиторію слухати промовця, ми й говоритимемо на уроці. Тож  сьогодні у нас урок розвитку комунікативних умінь і навичок.

*«Якось молодий священик запитав свою чесну бабусю, чи сподобалася їй його перша проповідь. На що та відповідала:*

*- Я помітила в ній лише три недоліки. По-перше, ти читав. По-друге, читав не дуже добре, а по-третє, ця проповідь взагалі не варта того, щоб її читали!»*

  Яких помилок припустився молодий священик як оратор? На це питання дамо відповідь, коли познайомимося з матеріалами уроку.

 Інформація, яку аудиторія отримує від оратора, складається з двох частин:

1)      **вербальне повідомлення** - те, що передається словами (інформація прозміст);

2)   **невербальне повідомлення (метаповідомлення)** (безсловесна інформація)–  те, що передається через позу, міміку, жести, голос, дихання, інформація про внутрішній стан людини та її  ставлення до оточення, до того, що відбувається).

      Оратор виходить на сцену. Він ще жодного слова не промовив, а вже всім тілом транслює в аудиторію море інформації: «Я хвилююся» чи «Я впевнений», «Я радий вас бачити» чи «Як ви мені набридли».

   Метаповідомлення зазвичай більш важливе, ніж вербальне повідомлення.

   Дослідження виявили: вплив на слухачів під час презентації в основному складається з невербальної комунікації: 55% - це мова тіла (поза, рух, міміка), 38% - голос (тон, інтонація, тембр, ритм). І лише близько 7 % припадає на слова.

Отже, невербальне повідомлення має сильний вплив на аудиторію.

          Жест категоричності – шабельна відмашка пальцями правої руки. (*учень наводить фразу для демонстрації жесту…*)

          Жест протиставлення – руки виконують в повітрі рух «там» і «тут»….

          Жест роз’єднання – долоні розкриваються в різні сторони….

          Жест узагальнення – овальний рух двома руками одночасно….

          Жест об’єднання – пальці чи долоні з’єднуються. …

Жести-паразити – потирання носу, рухи з окулярами, з волоссям, скидання з одягу пилинок тощо – відволікають увагу від змісту промови.

Правильно дібрані жести посилюють вплив слів на аудиторію в кілька разів.

Також добре тренуватися скоромовками. Відомі заняття Демосфена з камінцями також стануть у пригоді.

 Говорити треба не поспішаючи, слідкувати за темпом.  ***Темп*** — це швидкість мовлення. Оптимальний темп української мови — 120 слів за хвилину. Це означає, що одна сторінка комп’ютерного тексту, який надруковано через 1,5 (полуторний) інтервал, повинна читатися за 2–2,5 хвилини. Однак це стосується процесу читання, а під час промови оптимальний темп – 100 слів за хвилину, що дозволяє слухачу слідкувати за ходом думки.

Інтонація— важливий засіб, за допомогою якого можна не лише точно передати зміст висловлення, але й емоційно впливати на почуття слухачів.

*Зараз дуже актуальним є вміння красиво й правильно говорити, переконувати. Ми маємо справити враження під час іспитів у вишах або під час співбесіді з роботодавцем, у повсякденному житті, спілкуючись із друзями, батьками, вчителями.* *Прийоми володіння аудиторією: інтимізація, використання відкритих жестів, а також тренування темпу, дикції,  уміння тримати паузу; вправа на вироблення артикуляції –  усе це незабаром стане в пригоді, адже ми готуємося до виголошення промови.*

Після канікул на нас чекає цікава робота. Кожен з вас готується до публічного виступу, тож тепер ви знаєте, що слід змінити в змісті своєї промови, правильно підготуєтеся до її виголошення, враховуючи інформацію, яку отримали сьогодні на уроці. Це й буде вашим домашнім завданням.

**Домашнє завдання**

1.       Підготуватися до публічного виступу