**22.10. 11 клас ( 2 група) українська мова Добровольська В.Е.**

**Тема:** **Способи активізації мислення та емоційно-почуттєвої діяльності аудиторії.  Засоби встановлення контакту зі  слухачами.**

Хід уроку

**І. Організаційний момент.**

**ІІ. Активізація знань з теми.**

1.       Яку тему ми зараз вивчаємо на уроках української мови?

2.       Що таке публічний виступ?

3.       Ми вивчили 5 етапів підготовки ораторського виступу,  розташуйте їх у правильній хронологічній послідовності та дайте визначення кожному поняттю.

*«акція», «меморія», «елокуція», «інвенція» «диспозиція»,*

Поясніть афоризм, який сьогодні стане епіграфом до уроку:

***«Мета оратора відкривати не стільки свій рот, як вуха слухачів».***

**ІІІ. Мотивація навчальної діяльності учнів та оголошення проблемного**

**питання**.

*«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.

**ІV. Сприйняття й засвоєння учнями навчального матеріалу**

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.

**Невербальні засоби впливу *(****запишіть у зошит підтему****)***

Група учнів заздалегідь отримала індивідуальні завдання з цієї теми. Надамо їм слово.

**Виступ учня**. Як ви гадаєте, з чого починається виступ доповідача? *…(діти пропонують варіанти відповідей…)* Контакт з аудиторією починається з паузи – з паузи, як це не дивно, перед початком виступу.

**1.       Пауза перед початком виступу***(запис у зошитах)*

**Виступ учня.**Пауза перед виступом допомагає привернути увагу на початку зустрічі з аудиторією. Необхідно витримати паузу, поки не «збереш» погляди слухачів і не зрозумієш, що вони готові тебе слухати. Майстерно цим прийомом володіють учителі: навіть у класі, збудженому після уроку фізкультури,  їм достатньо 5-6-секундної  паузи, щоб запанувала тиша.

Якщо завоювати увагу слухачів на початку виступу, дати зрозуміти, що пауза – це сигнал для тиші, то далі можна легко використовувати паузи, щоб повертати увагу аудиторії під час промови.

Помилка оратора на початку виступу – вимагати тиші, робити зауваження тим, хто спізнився, сердитися на аудиторію.

**2.       Зоровий контакт***(запис у зошитах)*

**Зоровий контакт**– ще один спосіб, щоб зберегти увагу слухачів, завдяки якому ми бачимо, наскільки люди зрозуміли сказане.

**Виступ учня.** Необхідно, перш за все, продемонструвати доброзичливе обличчя з посмішкою. Потім повільно оглянути зал, на мить затримуючись майже на кожній особі. Можна зробити ледь помітний мімічний рух: «Здрастуйте, і ви тут! Радий вас бачити!», - навіть якщо ви бачите людину вперше.

Сектор огляду оратора становить 40-45 градусів. Таким чином, ми вихоплюємо очима лише центральну частину залу. Саме там нас слухають. Саме там кивають та реагують іншими способами.

У залі треба встати так, щоб між оратором і боковими флангами в першому ряду утворився рівносторонній трикутник. Це й буде ідеальна відстань.

З кожною новою фразою або значним словом оратор повинен переводити погляд від однієї стіни до іншої. Разом із цим іноді повертати голову й трохи корпус.

**3.       Поза та міміка***(запис у зошитах)*

**Виступ учня.**  Вигляд людини, що тривалий час стоїть нерухомо, стомлює слухачів. Крок уперед  у певний момент підсилює значимість фрази, допомагає зосередити на ній увагу. Але й не варто постійно рухатися з боку в бік під час виступу.

**Типові помилки ораторів у виборі пози рук. *Руки за спиною***. Враження, що руки зв’язані за спиною, створюється відчуття, ніби

людина щось там ховає.

Якщо глядач не бачить рук, вигляд оратора підсвідомо асоціюється з якоюсь небезпекою. ***Руки схрещені на грудях в позі «Наполеона»***  –це демонстрація переваги. ***Руки оратора схрещені спереду нижче пояса: «поза футболіста».*** Тільки ледачий не запитає себе, що ж він там захищає. ***Руки в кишенях***. Це є грубим порушенням етикету. Особливо, якщо руки в кишенях продовжують грати з ключами чи брелоками.

**Міміка – рух м’язів обличчя -** здатна передати гаму почуттів. У досвідченого оратора «обличчя говорить разом з мовою». Аудиторія не любить сердитих чи байдужих облич.

**4.       Жести***(запис у зошитах)*

**Виступ учня.** Жести – це будь-які рухи, що підсилюють враження від слів оратора. Широкі жести демонструють упевненість, дрібні й скуті, навпаки, - вашу нерішучість. Є жести механічні, ілюстративні та емоційні. Ні механічних, ні ілюстративних жестів під час промови робити не рекомендують. А емоційні жести мають бути. Серед них виділяють символічні.

          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.

**5.       Голос, дикція  *(****запис у зошитах****)***

Відчуєте різницю з першого вправляння! Щелепа, язик, губи, дорвавшись до свободи, починають працювати не «шаляй – валяй», як зазвичай, а дуже точно й акуратно! Давайте спробуємо.

Відчули, як легко стало вимовляти ці слова після вправи? Потім працюєте з новою фразою. Щоб не думати над текстом, можна взяти для вправи будь-який вірш.

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.

Щоб зацікавити слухачів, недостатньо жестикулювати. Як можна домогтися, щоб тема, близька оратору, стала цікавою і для слухачів? Запишіть другу підтему: **«Вербальні засоби впливу»**  (

Познайомтеся -  вербальний прийом – ***риторична інтимізація*.**Наведу приклад.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Локальне поняття* | *Загальне поняття* | *Шлях інтимізації* |
| Турбулентність | Стан атмосфери, хаотичні зміни тиску, температури, напрямку вітру тощо; «бовтанка» літака | «Літак потрапив у зону турбулентності», - почувши це, малодосвідчені туристи гадають, що можуть означати ці слова й чого чекати від польоту далі – невинної «бовтанки» літака чи пошуку  на землі «чорних скриньок». |
| Базилік | Трав'яниста рослина, прянощі,  лікарська рослина | «Чи можна якусь рослину порівняти з навчанням у школі? Я знаю таку рослину. Її харчові властивості виявляються у стравах поступово: спершу вона гірчить, а потім дає солодкуватий присмак. А ви знаєте?» |

**V. Закріплення вивченого  матеріалу**

1. Пропоную вам прослухати вступ «Промови Стіва Джобса перед випускниками Стенфордського університету в 2005 році».

- Чи відоме вам це ім’я?

-  Але ви, мабуть, не знаєте, що Стів Джобс вважається блискучим промовцем, генієм публічних виступів. Тож під час перегляду відеоролика подумайте, які вербальні й невербальні засоби встановлення контакту зі слухачами використав Стів.

*Відеозапис промови Стіва Джобса.*

<https://www.youtube.com/watch?v=kDAVH21RdOo&ab_channel=%D0%92%D1%96%D0%BA%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%9C%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D1%80%D1%96%D0%B9%D1%87%D1%83%D0%BA>

Ви, мабуть, звернули увагу, що доповідач стояв за кафедрою, яка розділяла оратора та слухачів, до того ж Стів Джобс виступав на вулиці, а не в приміщенні. Проте це не зменшило уваги аудиторії. Невипадково ця промова вважається в колі спеціалістів з риторики ідеальною з точки зору ораторського мистецтва. Раджу вам прослухати  цей виступ в повному обсязі. Промова Стіва Джобса цінна не лише як зразок ораторського мистецтва, а також як матеріал для роздумів про особистісні життєві позиції.

Отже, на початку уроку ви почули історію про молодого священика та його проповідь.

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

Яких же помилок припустився молодий священик як оратор?

Яку інформацію, отриману на уроці, ви практично застосуєте й у яких життєвих ситуаціях?

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:

а) удосконалити за потребою вступ і заключну частину промови.

б) тренуватися перед дзеркалом виголошувати текст, слідкуючи за

    жестами, вимовою.