Администрация городского округа Самара

Департамент образования

Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение

средняя общеобразовательная школа № 129

городского округа Самара

**Всероссийский конкурс научных работ школьников «Призма»**

 Научно-исследовательская работа

 Номинация «Вектор»

 Направление гуманитарное

 Секция Лингвистика

Тема **«Убедительность русской речи»**

Автор: Яковлева Анастасия, 13 лет,

 ученица 7в класса,

МБОУ СОШ №129

 Куйбышевского района

 г.о. Самара

Руководитель работы:

 Лобачёва Любовь Николаевна,

 учитель русского языка и

 литературы

 МБОУ СОШ №129

 Куйбышевского района

 г.о. Самара

Самара, 2013

**Содержание**

1.Введение........................................................................................................3

2. Обоснование выбора темы и актуальности проблемы………….....…..5

3. Современное состояние решаемой проблемы…………..........................6

4. Основные коммуникативные качества речи ………………………..…..8

5. Неязыковые (несловесные или невербальные) средства…………........10

6. Интерактивная сторона общения..............................................................11

7. Вербальные средства общения.Элокуция убедительности речи..........13 8.Заключение………….…… …………………………………..…….……..18

9. Список литературы…………….…………………………………......…..19

10. Приложение……….……..…………………………………..…….….....20

**1.Введение**

*Речь - удивительно сильное средство,*

*но нужно много ума, чтобы пользоваться им.*

 *Георг Гегель.*

Общение - это особый мир. В нем происходят сложные и, порой, таинственные изменения, не все из которых можно объяснить.

Выступая на конференциях, я заметила, что иногда работы, заслуживающие, с моей точки зрения, особого внимания, бывают не достаточно высоко оценены. Это, как мне кажется, связано не с содержанием представленного исследования, а с тем, как подаётся материал.

Среди языков общения важное место занимает речь. Кажется, что речевой способ общения самый обычный. Но это только на первый взгляд. У него немало сложностей, которые нам нужно учитывать. Кроме "*текста*" (т.е. того, что можно записать), в речи всегда присутствует *контекст* (т.е. в каких условиях говорится), *подтекст* (что выражается на самом деле под видом слов), *интонация* (эмоциональное выражение текста) - целый поток информации.

Эту информацию надо учесть, понять, переработать максимально точно для успешного общения. К тому же, у каждого человека своё понимание значения общественных слов. Оно складывается из опыта каждого партнера по общению. Не так уж редко нам кажется, что мы понимаем друг друга, хотя подлинного понимания не происходит.

Мы пытаемся донести до слушателя то, как важны наши мысли, идеи, и ... очень часто не находим понимания. Нашу точку зрения на тот или иной вопрос не всегда разделяют.

Что же с этим делать?

Как *убедить* слушателя?

Как научиться понимать других людей и сделать так, чтобы они поняли нас?

Какую речь можно считать убедительной?

Обратимся к Толковому Словарю русского языка[[1]](#footnote-2):

*Убедить* - 1) заставить поверить чему-н.;

 2) уговаривая, склонить к чему-н.

*Убедительный* - заставляющий убедиться в чем-н., доказательный, настойчивый.

 Итак, *убеждать*— это создавать впечатление, вселять уверенность, что истинность тезиса доказана, делать слушателей единомышленниками, соучастниками своих замыслов и действий.

Нам захотелось выяснить, благодаря чему наша речь становится убедительной. Итак, мы выдвигаем ***гипотезу:***

 – существуют такие средства языка, употребление которых позволяет считать речь *убедительной.*

 В таком случае ***цель*** нашей работы

- исследование фраз, речевых оборотов, способствующих успешному проведению беседы или тормозящих её ход;

 - исследование фраз, речевых оборотов, благодаря которым, речь можно считать убедительной.

 В связи с этим нам предстоит решить следующие ***задачи:***

1. Рассмотреть основные коммуникативные качества речи.

2.Исследовать структуру таких речевых оборотов, которые делают нашу речь убедительной.

3.Выявить доступные практические приемы успешного общения.

4. Повысить интерес к развитию личностных качеств.

Для подтверждения выдвинутой гипотезы использовались следующие ***методы исследования:***

 - изучение и анализ литературы по проблеме;

 - исследование фраз, речевых оборотов, придающих речи убедительность;

 - анкетирование;

 - интервью;

 - анализ проделанной работы.

**2. Обоснование выбора темы и актуальность проблемы**

*"Чем определяется успех в общении? Обычный ответ: знаниями, эмоциональностью, умением найти общий язык, многим другим.... Всё это правильно. Вместе с тем всего этого недостаточно. Нужно помнить: главный инструмент в общении - это сам человек".*

*С. Петрушин*

 Общение - это взаимодействие людей друг с другом. Общаясь, люди передают друг другу знания, опыт, обмениваются мнениями и впечатлениями, делятся чувствами, открывают других людей и при этом лучше узнают себя. Именно в общении дети усваивают нравственные нормы, типичные для общества и конкретной социальной среды. Именно здесь формируются и их поведенческие навыки.

Мы считаем, что поиск решения проблемы " *убедительности речи* " - это ещё одна попытка понять, в чём заключены "секреты" ораторского искусства, "секреты" качественной речи.

Решение поставленной задачи, как нам представляется, позволит, овладеть такими методами коммуникации, которые будут способствовать повышению речевой культуры, прибавят уверенности в своих силах, а это, в свою очередь, поможет развить интерес к учению, рост учебных достижений.

В этом и заключается ***практическая направленность*** нашей работы. Собранные материалы, мы надеемся, будут полезны и ученикам, и учителям. Они предназначены для творческого использования: учитель или ученик всегда сможет использовать предложенную модель фразы для придания убедительности высказывания при ответе или выступлении.

Ведь каждому из нас хотелось бы спокойно, уверенно и убедительно говорить перед классом, отвечать у доски, излагать материал последовательно и не потерять нить рассуждений, увлечь одноклассников своим ответом.

Нам показалось интересным такие фразы не только собрать, проанализировать, но и выяснить, в чём заключается «универсальность» такой модели, которую можно успешно и эффективно использовать на любом уроке, при любом высказывании.

**3. Современное состояние решаемой проблемы**

Исследование проблемы человеческого общения - тема не новая. Исследуются речь, формы и качества словесного выражения, средства художественной выразительности, возможности языковых средств...

Но, исследуя вопросы, связанные с проблемой "убедительности речи" с точки зрения лингвистики, мы неожиданно столкнулись с такой проблемой, как отсутствие определения "*убедительность речи*".

Проведённое анкетирование среди учителей МБОУ СОШ №129 (18 человек) и учащихся 7а, 7б и 7в классов (68человек) показало, что участникам общения - коммуникантам - трудно дать определение такому качеству, как "*убедительность*" (см. Приложение 1).

Для кого-то *"убедительной*" является громкая, командирская речь (Н., 15 лет). По словам И., 17 лет, "убедительная речь - это речь интерактивная".

Были даны и развёрнутые ответы. " Мне надо выслушать человека до конца (очень важно, каким тоном это говорится, уверенность, грамотность, эмоциональность, жестикуляция). Содержание должно соответствовать моим представлениям, интересам, взглядам на жизнь". (Ю.А.,36 лет)

В книге Горшкова А.И." Русская словесность. От слова к словесности" мы находим главу "Формы и качества словесного выражения" : "Употребление языка состоит в выборе нужных нам языковых единиц и их соответствующей организации в целях общения. Выбирая и соединяя, организуя языковые единицы, мы их произносим или записываем в определённом порядке - это и есть словесное выражение наших мыслей и чувств. На протяжении веков сложились некоторые способы, формы словесного выражения. Нам не надо каждый раз изобретать их заново..." [7]

Среди качеств словесного выражения выделяются :

- правильность,

- чистота,

- точность,

- уместность,

- последовательность,

- выразительность,

- богатство.

### Такие же качества выделяют и другие исследователи [[1,4,5,7](http://db/book/msg/2812) ]

*Вывод.*

*Чтобы речь была максимально эффективной, она должна обладать определенными качествами. Таких качеств традиционно выделяется семь: уместность, богатство, чистота, точность, логичность, выразительность и правильность. Как можно заметить, такое понятие, как "убедительность речи" отсутствует среди выделяемых качеств.*

**4. Основные коммуникативные качества речи**

*Учиться хорошей, спокойной, интеллигентной речи надо долго и внимательно - прислушиваясь, запоминая, читая. Но хоть и трудно - это нужно!*

*Наша речь - важнейшая часть не только нашего поведения, но и нашей личности, нашей души, ума, нашей способности не поддаваться влияниям среды, если она "затягивает".*

 *Д.С. Лихачёв.*

Публичное высказывание предназначено для аудитории, ко­торая стремится правильно понять выступающего и ожидает от него точ­ной и ясной формулировки мыслей. Если ритор ограничивается задачей быть правильно понятым аудиторией, ему достаточно соблюсти общепринятые нормы речи. Но если тема требует от аудитории значительных усилий, то элементарной культуры речи недостаточно, ведь стремление выступающего заключается не только в том, чтобы быть просто понятым - ему важно *убедить* слушателя. Содержание публичного выступления предполагает ответы на такие вопросы:

Что сообщается?

С какой целью?

Кем сообщается?

Кому сообщается?

С каким эффектом?

Предмет нашего исследования связан с последним вопросом. Нам важно выяснить, в чем заключается "эффект *убедительности речи*".

Первые четыре качества речи из перечисленных выше (правильность, чистота, точ­ность, уместность) отражают всего лишь речевую культуру гово­рящего и предполагают лишенную индивидуальности правильную последовательность речи, которая обеспечивает коммуникацию. Такая речь представляет собой последовательное соединение слов и словосочетаний в соответствии с правилами языка.

Высказывание принадлежит к определенному виду словесно­сти, нормы которого определяют характер содержания и речевые средства. Если автор не соблюдает эти нормы, произведение ут­рачивает необходимые качества, на основе которых получатель использует текст определенным, соответствующим замыслу об­разом. Если, например, построение и язык документа не соответ­ствуют нормам деловой речи, то документ теряет юридическую силу.

Речь всегда представляет собой результат творческой деятельности индивида. Речь - это способ реализации коммуникативной функции языка. Речь возникает как необходимый ответ на те или иные события действительности. Речь создается конкретным человеком в конкретных условиях, для конкретного человека или аудитории. Следовательно, она всегда конкретна и неповторима, потому что, даже если она воспроизводится с помощью тех или иных записей, меняются обстоятельства и получается то же самое, про что обычно говорят: «Нельзя дважды войти в одну и ту же реку».

 Речь развертывается линейно, т.е. мы произносим одно предложение за другим в определенной последовательности.

Процесс устной речи характеризуется тем, что речь протекает в определенном (иногда меняющемся) темпе, с большей или меньшей продолжительностью, степенью громкости, артикуляционной четкости и т.п. Речь представляет собой, как правило, деятельность одного человека – говорящего или пишущего, поэтому она является отражением разнообразных особенностей этого человека. Следовательно, речь изначально субъективна, потому что говорящий или пишущий сам отбирает содержание своей речи, отражает в ней свое индивидуальное сознание и индивидуальный опыт

Речь всегда индивидуальна, поскольку люди никогда не используют все средства языка и довольствуются лишь частью языковых средств сообразно своему уровню знаний языка и условиям конкретной ситуации, выбирая наиболее подходящие.

Речь может быть охарактеризована и через указание на психологическое состояние говорящего, его коммуникативную задачу, отношение к собеседнику, искренность. Речь не ограничивается только языковыми средствами. В состав речевых средств входят также те, что относятся к неязыковым (несловесным, или невербальным): голос, интонация, жесты, мимика, поза, положение в пространстве и т.д.

Среди различных подходов к оценке эффективности речи рассматривается подход с позиции соответствия речи условиям общения и коммуникативным задачам участников общения.

Коммуникативная ситуация связана с коммуникативными качествами речи. Проявление этих качеств зависит и от жанра, и стиля высказывания, и от индивидуальных особенностей участников общения.

**5. Неязыковые (несловесные или невербальные) средства**

Если с точки зрения лингвистики проблема "убедительности речи" изучена, на наш взгляд, не достаточно, то с точки зрения психологии, теме эффективности речи посвящено довольно много исследований [3,8,13]

Исследования психологов говорят о важной роли взгляда, позы, мимики, ***построения фраз***, интонации - всё это может быть как располагающим, так и отталкивающим во время беседы. (Приложение 2)

 Голос, интонация, жесты, мимика, поза, положение в пространстве и т.д.- это важные факторы успешной речи, но они относятся к несловесным или невербальным средствам и становятся предметом исследования психологов, а не лингвистов. И здесь уже уместно говорить не столько о языковых способностях участников общения, сколько об их свойствах личности. (Приложение 3)

 К свойствам личности, необходимым в процессе общения, можно отнести способность слушать, внушать, уважать партнера по общению (ведь человека, которого уважаешь, всегда выслушиваешь с большей внимательностью, чем того, кто не заслуживает внимания), опытность, образованность и др.

К качествам личности, которые, напротив, создают помехи коммуникации, относятся вспыльчивость, нетерпеливость, слишком развитая самоуверенность и высокомерие по отношению к собеседнику (поскольку у человека с такими качествами уже изначально «притуплено» внимание к партнеру по общению, а значит и к получаемой от него информации).

*Вывод.*

*В процессе коммуникации человек должен учитывать индивидуальные особенности партнера, стараться подать информацию в той форме, которая максимально заинтересует собеседника, подчеркнуть те моменты, на которых следует заострить внимание и попытаться более подробно объяснить то, что не совсем понятно. Психологи признают, что одной из важных черт убедительной речи является употребление таких фраз, которые имеют особое строение.*

## 6. Интерактивная сторона общения

*Истинный вкус состоит не в безотчетном отвержении такого-то слова, такого-то оборота, но в чувстве соразмерности и сообразности.*

*А.С. Пушкин*

Интерактивная сторона общения представляет собой взаимодействие (и воздействие) людей друг с другом в процессе межличностных отношений. Действие является одним из главных компонентов общения.

Интерактивная сторона общения проявляется не только через обмен информацией, но и через усилия людей по организации совместных действий, позволяющих партнерам организовывать какую-либо совместную деятельность. В таком случае, проблема "*убедительности речи*" приобретает особое значение.

К свойствам, которыми должна обладать личность для успешного интерактивного общения, мы бы отнесли организаторские способности, пунктуальность, дисциплинированность, самоорганизованность, умение внушать, коммуникативность , самостоятельность, надежность и др.

К качествам личности создающим помехи для интерактивного общения можно отнести свойства, противоположные перечисленным, а так же замкнутость, безынициативность, безответственность, неопытность в конкретной области и др.

*Вывод.*

*Успешность речевого общения и его неудачи зависят не только от выбора говорящими языковых форм. Большое влияние на эффективность речевой коммуникации (и на убедительность речи в том числе) оказывают многие внеязыковые факторы. Специалисты к ним относят потребность и заинтересованность в общении; настроенность на мир собеседника, близость мировоззрения говорящего и слушающего; умение слушателя проникнуть в замысел говорящего; знание норм этикетного речевого общения и др.*

**7. Вербальные средства общения. Элокуция[[2]](#footnote-3) убедительности речи**

*Не может не быть позорным бессилие помочь себе словом, так как пользование словом более свойственно человеческой
природе, чем пользование телом.
Аристотель*

И современная лингвистика, и современная психология признают, что речь - это инструмент влияния. Как отмечают исследователи, успешность речевого общения во многом зависят от выбора говорящими языковых форм.

 "Речь нуждается в захватывающем начале и *убедительной* концовке. Задача хорошего оратора - максимальное сближение этих двух вещей"[3].

Представьте, что перед вами два лектора. Один в своей речи использует позитивно окрашенные слова: успех, победа, достижения, высота, глубина, ясность, чёткое понимание, прогресс, сила... Другой использует слова с негативной окраской: проблемы, поражения, жертва, война, кризис, неудачники, лузеры, глупости, бессмыслица...Теперь подумайте, как выглядит первый из них? Какая аудитория слушает первого? А второго? Как слушатели выражают внимание? Теперь подумайте, какого из них хотелось бы слушать вам лично?

Исходя из этого, можно сделать предварительный *вывод*:

*убедительность* речи достигается не только за счёт психологических качеств участников общения, но и от того, какие языковые - вербальные - средства использует оратор.

*Убеждать*— это создавать впечатление, вселять уверенность, что истинность тезиса доказана, делать слушателей единомышленниками, соучастниками своих замыслов и действий. Так какие же средства необходимы нам?

По словам О.Я. Воробьёвой [9], *убедительность* речи достигается за счёт использования следующих средств:

1. "Хук" - запоминающееся начало. Повышение голоса, изменение интонации и другое действие, немедленно привлекающее внимание.

2. Лицо - ссылка на авторитетное лицо или группу лиц, которые вовлечены в проблемную ситуацию (например, на известного ученого, путешественника, автора книги).

3. Статистика. Один или несколько ярких примеров с иллюстрациями.

4. Варианты. Набор возможных вариантов действий в вашу поддержку, из которого каждый в аудитории мог бы выбрать для себя что-то как ответную реакцию на проблему.

5. Призыв - запрос-призыв к специфическому действию, которое аудитория либо выполнит немедленно, либо вскоре.

Рассмотрим подробнее речевые средства, которые, на наш взгляд, способны создать впечатление, вселить уверенность, что истинность тезиса доказана, делать слушателей единомышленниками, соучастниками своих замыслов и действий.

Среди таких средств мы выделяем:

лексические средства,

синтаксические средства (конструкции).

*Лексические средства*

|  |
| --- |
| 1. Слова со значение «возможность» - «долженствование».
 |
|  Употребление слов "могу», «возможно","можно"... предполагает, что человеку не ставится ограничений . Такие слова позволяют *убедить* человека в том, что можно найти выход из какого-либо положения.Сравните:-Я хочу написать сочинение. | Не рекомендуется использовать при *убеждении* слова "должен", "обязан", "надо", "нужно", "необходимо"… Такие слова ограничивают поведение человека. Они выявляют структуру "я должен, но не хочу".- Я должен написать сочинение. |
| *Рекомендация.* Попробуйте заменить в своей речи слова "должен", "обязан", "надо", "нужно", "необходимо" на слова "имеет смысл", "стоит", "можно","возможно", "будет лучше"...-эти слова дают свободу выбора, поэтому человеку легче с вами согласиться. |
| 1. Слова со значением «очевидность», «понятность», «доступность в понимании»
 |
|  Слова "очевидно", "ясно", "понятно", "просто", "легко" убеждают человека, прежде всего, в его возможностях: |  |
| *Рекомендация.*Попробуйте для придания *убедительности* речи использовать фразы:- Ведь это же очевидно!- Ведь всё очень просто!- Нам всем это понятно! |
| 1. Приём переименовывания (изменения смысла путём подбора контекстуальных синонимов).

Это возможность показать преимущества в другом контексте. |
|  - Вы очень шумно себя ведёте!- Я очень стеснительная, поэтому вряд ли я смогу стать вожатой. | - Мы ведём себя радостно! Стараемся улучшить вам настроение и создать атмосферу праздника!- Ты не стеснительная, ты просто очень деликатная. А именно это и необходимо при работе с малышами. |

*Синтаксические средства (конструкции)*

|  |
| --- |
| 1. **Роль союза «НО». Употребление конструкции «и при этом»**
 |
|  Союз "НО" имеет свойство уничтожать ту идею, которая высказана перед его употреблением.  Если вы скажете: "Да, я понимаю вас, НО...", то тем самым вы полностью зачеркнёте вашу фразу о понимании. - Ты, конечно, прав, но мне кажется, что можно было поступить по-другому. Что читается между строк в этой фразе? Полное неприятие мнения оппонента и идея, что кто-то другой знает лучше, что на самом деле происходит .  | Используйте конструкцию "и при этом".Она несёт объединяющий смысл. Вы можете сказать человеку всё, что хотите сказать, и при этом не вызывать его агрессию и не противопоставить себя ему.- Ты, конечно, прав, и при этом можно рассмотреть и другие варианты.Что читается между строк в этой фразе? Вы прибавляете свои варианты к его вариантам, не отрицаете его мнение. |
| 1. **Употребление вопросительных конструкций при ссылке на авторитетное лицо или группу лиц, которые вовлечены в проблемную ситуацию**
 |
| А что об этом думают другие?  | Ты можешь говорить более понятно?До вас опять не дошло?Может, вы дадите сказать компетентному человеку? |
| 1. **Употребление утвердительных конструкций при ссылке на авторитетное лицо или группу лиц, которые вовлечены в проблемную ситуацию**
 |
| Я считаю, что … прав(а).Высказывание… меня практически убедили.Согласно мнению …Я бы хотел подвести итог. | Ну, послушайте же…Дайте договорить человеку!Дайте сказать компетентному человеку!Дайте сказать знающему человеку! |
| 1. **Употребление конструкций, подразумевающих оценку ситуации**
 |
| Это хорошая идея!Я думаю, наша идея будет оценена по достоинству.Оригинальность идеи будет вам понятна. | Пока до тебя дойдет!Надоело переливать из пустого в порожнее, помолчи!Вы ничего не понимаете!Ну вот наконец-то до вас дошло! |

**8. Заключение**

Мы надеемся, что наша работа поможет вам задуматься о тех людях, которые находятся рядом с вами. Задумаетесь, насколько интересно прислушаться и присмотреться к ним и узнавать что-то новое. Какие-то точки зрения вас захватят своей новизной и нестандартностью, и вы с удивлением скажете: "Я так никогда не думал и даже представить себе не мог, что так интересно можно воспринимать данную ситуацию".

*Убеждать*— это создавать впечатление, вселять уверенность, что истинность тезиса доказана, делать слушателей единомышленниками, соучастниками своих замыслов и действий. Но в процессе общения возникают самые разные ситуации. Говорящий может доказать выдвинутый тезис, но это *не убедить*, так как доказательство сложно для них и не воспринимается ими. Напротив, *убеждают* иногда рассуждения, основанные не на доказательстве, а на предрассудках, на неосведомленности людей в разных вопросах, на вере в авторитеты и т. д. Большое влияние оказывают красноречие выступающего, коммуникативные качества его речи, уверенность в голосе, и т. д.

Другими словами, можно доказать какое-то положение, но *не убедить* в его истинности окружающих и, наоборот, *убедить,* не доказывая. Однако следует иметь в виду, что в большинстве случаев основа *убедительности речи* — ее доказательность, обоснованность, заключенная в правильном выборе языковых средств.

Наша работа носит не только описательный, исследовательский характер, но и является своеобразным экспериментом, в котором, мы надеемся, принять участие было интересно и вам.

**9. Список литературы**

 1. Архипова Е.В. Русский язык и развитие речи. - Санкт-Петербург: издательский дом «Литература», 2005

2. Баев П.М. «Играем на уроках русского языка».- М., «Русский язык», 1989

3. Балыко Д.365+1 правило на каждый день счастливого года.- М., "Эксмо", 2011

### 4. [Волков А.А. Курс русской риторики](http://db/book/msg/2812) .-М.: Издательство храма св. муч. Татианы, 2001.

5. Головин Б.Н. Основы культуры речи. -М., 1980

6. Глязер С. Игры со словами. – М.: Дет. лит., 1968

7. Горшков А.И. Русская словесность. От слова к словесности.- М., 1996

8. Дереклеева Н.И. "Развитие коммуникативной культуры учащихся на уроке и во внеклассной деятельности" - М., 2005

9. Коммуникативные технологии в школе. Секреты эффективного общения. Авт.-составитель О.Я Воробьёва, - Волгоград,2008

 10. Лингвистические задачи. – М.: Просвещение, 1983.

11. Любич Д. В. Лингвистические игры. - Санкт-Петербург: Издательство Буковского, 1998.

 12. Петрушин С." Некоторые секреты открытого общения" . - М., 2007

 13. Самсонова Е. Работа с возражениями. - С-П. "Питер", 2003г.

14. Черемошина. Развитие памяти детей. - Ярославль, 1997

 15. Шкатова Л. А. Подумай и ответь: Занимательные задачи по русскому языку. – М.: Просвещение, 1989.

*Интернет-ресурсы:*

<http://www.rusedu.info>

<http://www.ukazka.ru>

http://festival.1september.ru

http://schools.keldysh.ru

<http://www.profistart.ru/ps/blog/20306.html>

<http://www.ayurvedaplus.ru/articles/29512/249169/>

**Приложение 1**

**Анкета**

**1 вопрос –** Знакомо ли Вам понятие «Убедительность речи»?

**2 вопрос –** Часто ли используются Вами приёмы убеждения во время беседы?

**3 вопрос –** Хотелось бы Вам узнать, какие языковые средства создают эффект убедительности**?**

**4 вопрос –** Могли бы Вы назвать языковые средства убедительности речи?

**Приложение 2**

**Говорить оживленно и увлекательно**

1. При обращении к слушателям я должен в определенной мере уметь владеть своим голосом, поскольку это первое, на что обращают внимание. Варьируя свой голос, я могу сделать выступление живым, интересным и захватывающим для слушателей или наоборот - скуч­ным и утомительным.

2. Слушателям скучно, когда выступающий продолжительное вре­мя говорит монотонно. Такое говорение приводит к тому, что слушате­ли засыпают.

3. То же можно сказать и тогда, когда выступающий говорит слишком тихо или нечетко. Поэтому я придерживаюсь пра­вила: «Тон делает музыку». Тон, сила голоса и темп речи - это и есть та музыка. Поэтому я стараюсь варьировать свой голос. Я говорю то громко, то тихо, то на высоких тонах, то на низких, то быстрее, то медленнее.

 4. Громко я говорю тогда, когда особенно хочу что-то выделить или подчеркнуть.

 5.Тихо и медленно я говорю тогда, когда хочу побудить слуша­телей задуматься.

**Приложение 3**

**Советы, которые помогут тебе достичь успеха во время выступления.**

1. Когда ты делаешь сообщение, не опускай глаза вниз и не смотри себе под ноги. Твой взгляд должен быть обращен к одноклассникам.
2. Говори громко, старайся, чтобы каждое твое слово было произ­несено четко.
3. Не думай, что если ты расскажешь быстро, тебе обеспечен успех. Говори неторопливо, акцентируй внимание слушающих тебя одноклас­сников на твоем выступлении.
4. Не подсматривай в заготовленные тобою подсказки, даже если очень хочется. Они тебе сослужат плохую службу, а твоя оценка от этого станет только хуже.
5. Говори живо, изменяй темп своей речи в связи с содержанием текста.
6. Подкрепляй свое выступление жестами. От этого твое выступ­ление станет ярче и привлечет внимание даже тех, кто совершенно невнимательно слушал твой рассказ.
7. Стремись проявить уверенность в своем высказывании, не бойся никого. Когда тебе дают слово, и ты его держишь перед всеми при­сутствующими - тебе предоставлена большая честь, ведь ты в такие минуты владеешь вниманием людей.
8. Проявляй во время выступления свое отношение к тому, что ты говоришь, не бойся проявить свои эмоции и чувства. От этого твоя речь станет только ярче и богаче.
9. Используй мимику лица для выражения своего отношения к тому тексту, который произносишь вслух.
10. Если ты будешь соблюдать эти правила, они помогут тебе стать хорошим оратором и интересным собеседником.

В жизни каждого человека эти умения - залог будущего успеха!

**Приложение 4**

Оценочный лист

Уважаемый наблюдатель!

* 1. Попробуй объективно оценить выступление одного из участников конференции.
	2. Для того, чтобы тебе было легче выполнять это упражнение, обрати внимание на следующие критерии, которые тебе помогут быть объективным и справедливым (см. Таблицу).
	3. Оценивай выступающих, используя следующую шкалу: + 3; + 2; + 1; 0 - точка отсчета - 3; - 2; -1.
	4. Оцени поведение наблюдаемого тобой ученика по таблице («+» - положительно; «-» - отрицательно).
	5. В конце попробуй выставить оценку и обосновать ее.
	6. Затем можешь обсудить свои впечатления с другими учениками, которые наблюдали за тем же участником.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Активен |  |  |  | 0 |  |  |  | Неактивен |
| Придерживается темы |  |  |  |  |  |  |  | Отклоняется от темы |
| Обращается к другим участникам |  |  |  |  |  |  |  | Заботится только о себе |
| Говорит четко |  |  |  |  |  |  |  | Говорит нечетко |
| Дружелюбен |  |  |  |  |  |  |  | Агрессивен |
| Смотрит на участников |  |  |  |  |  |  |  | Смотрит на учителя |
| Привносит собственные идеи |  |  |  |  |  |  |  | Бессмысленно повторяет |
| Воодушевляет других |  |  |  |  |  |  |  | Отпугивает других |
| Способствует продвиже­нию беседы |  |  |  |  |  |  |  | Тормозит беседу |
| Говорит полными предло­жениями |  |  |  |  |  |  |  | Говорит обрывками фраз |
| Говорит убедительно |  |  |  |  |  |  |  | Несет чушь |
| Говорит понятно |  |  |  |  |  |  |  | Говорит пространно |
| Говорит коротко и ясно |  |  |  |  |  |  |  | Говорит без умолку |
| Говорит оживленно |  |  |  |  |  |  |  | Говорит скучно |
| Дает другим высказаться |  |  |  |  |  |  |  | Прерывает других |

1. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый Словарь русского языка. [↑](#footnote-ref-2)
2. Элокуция - это раздел риторики, в котором рассматриваются средства и приемы

 словесного выражения замысла. [↑](#footnote-ref-3)