

# Формирование навыков публичного выступления на уроке: от теории к практике. Часть 3: структура выступления

*Олег Николаевич Бойцов,  
ведущий методист  
по русскому языку и литературе,  
кандидат филологических наук*

# Цель выступления = эмоции + разум



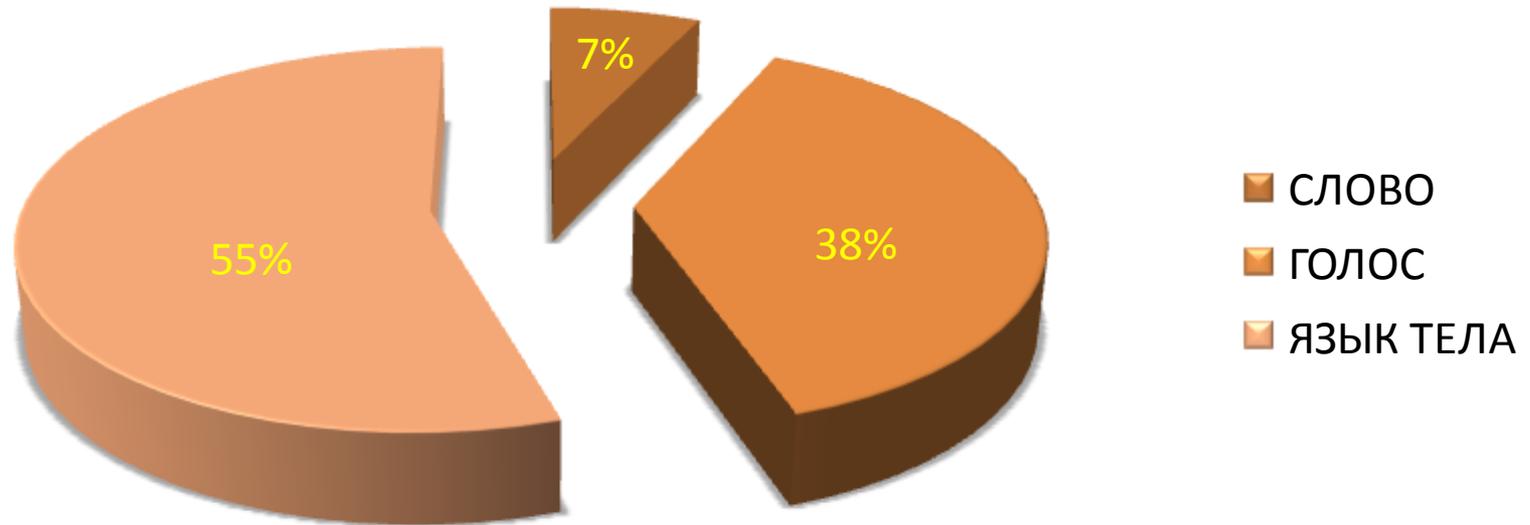
# Воздействие

- **Метасообщение (3 уровня невербальной информации):**
  - самочувствие
  - настроение
  - отношение к собеседнику (или собеседникам)

# Воздействие

- Метасообщение (3 уровня невербальной информации)
- Пространство (проксемика)
- Собственно сообщение (вербальный уровень)

# Воздействие



# Читать или говорить? Стоять или сидеть?

	Читать	Говорить
Стоять		
Сидеть		

# Читать или говорить? Стоять или сидеть?

	<b>Допустимо читать</b>	<b>Рекомендуется говорить</b>
<b>Рекомендуется стоять</b>	Большая аудитория	
<b>Допустимо сидеть</b>		Малая аудитория

# Структура. Вступление. Задачи

- пробудить интерес к теме
- установить контакт
- подготовить слушателей к восприятию выступления
- обосновать постановку вопроса

# Вступление. Рекомендации

- с крылатого выражения
- с юмористического замечания
- с известной цитаты, которая заставит слушателей задуматься над словами оратора
- с комплимента слушателям
- с вопроса к аудитории
- с увлекательной истории, случая из жизни
- с рассказа о каком-то значительном событии, имеющем отношение к данной аудитории

**Недопустимо во вступлении: извиняться и говорить, что недостаточно подготовлен, шутить и рассказывать анекдоты, если аудитория оратору еще не знакома**

# Основная часть. Задачи

- последовательно разъяснить выдвинутые положения
- доказать их правильность
- использование трех аргументов
- подвести слушателей к необходимым выводам

Важно учитывать основные принципы построения основной части публичной речи:

- принцип экономии (простой, рациональный способ, с минимальной затратой усилий, времени, речевых средств)
- принцип усиления (значимость, вес, убедительность аргументов постепенно нарастают к концу рассуждения)

# Заключение. Задачи

- суммировать сказанное
- повысить интерес к предмету речи
- подчеркнуть значение сказанного
- поставить задачи
- призвать к непосредственным действиям (по необходимости)

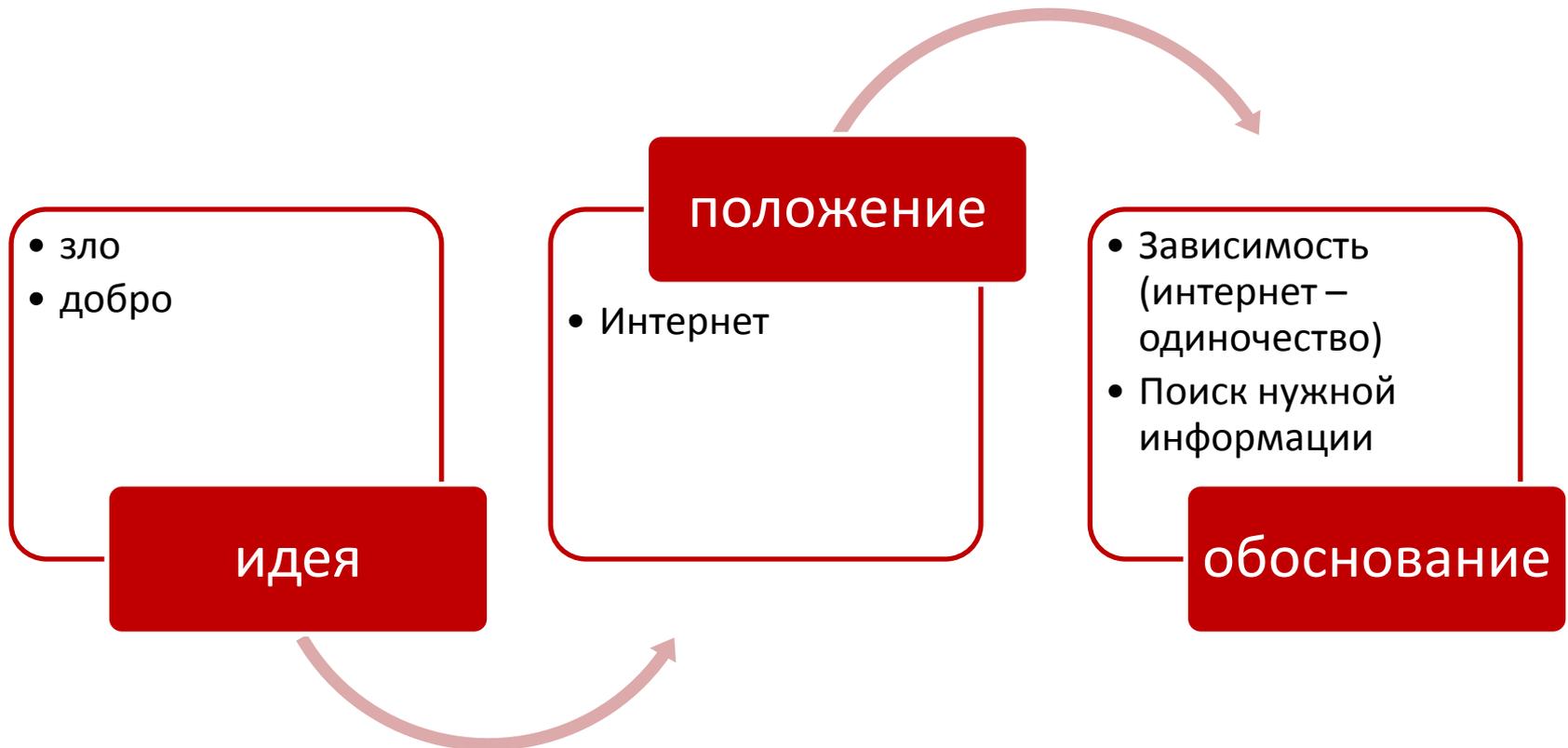
Последние слова оратора:

- цитата
- призыв к действию
- крылатое выражение
- иллюстрация
- комплимент аудитории
- благодарность за внимание

# Аргументация

- Аргумент – отдельная и завершенная мысль, которая оценивается аудиторией как истинная , правильная, уместная.
- Аргумент выстраивается из идеи (о добром – злом, прекрасном – уродливом и т.п.), воспринимающейся как истина, сближения положения с истиной и обоснования положения

# Формула аргумента



# Виды аргументов

- **Рациональные** – факты, авторитеты, истинные суждения
- **Иррациональные** – обращение к эмоциям, чувствам, создание идеальной модели или антимодели
- **Сильные, слабые, спорные, запасные**

# Структура выступления

- Обращение к аудитории
- Вступление – речь о речи
- Называние темы
- Тезис (авторский замысел)
- Изложение с использованием переходов от микротемы к микротеме
- Рекапитуляция – повторение основного тезиса
- Заключение – резюме о сказанном
- Выводы – перспективы
- Призыв – побуждение к действию (по необходимости)

# УМК «Русский язык» 5 – 9 классы.

Под ред. А.Д. Шмелева

7.pdf - Adobe Acrobat Reader DC

Файл Редактирование Просмотр Окно Справка

Главная Инструменты 7.pdf x

4 (5 из 401) 120%

<b>Морфемика. Словообразование</b> .....	20
§ 3. Виды морфем (повторение) .....	20
§ 4. Способы словообразования (повторение) .....	25
1. Морфологические способы словообразования .....	27
2. Сложение как способ словообразования .....	31
§ 5. Срращение как способ словообразования .....	33
§ 6. Переход слов из одной части речи в другую .....	37
<b>Морфология. Обобщение изученного в 5–6 классах</b> .....	43
§ 7. Именные части речи .....	43
§ 8. Глагол и его формы .....	52
<b>Правописание</b> .....	58
§ 9. Правописание окончаний прилагательных и причастий .....	58
§ 10. Правописание суффиксов существительных .....	63
<b>Текст</b> .....	68
§ 11. Беседа и спор .....	68
<b>Язык и культура. Культура речи</b> .....	74
§ 12. Правила эффективного общения .....	74
<b>Повторение</b> .....	82
Вопросы и задания для самопроверки .....	82
<b>Глава 2. Какие языки-предки были у русского языка?</b> .....	88
<b>О языке и речи</b> .....	88



# Правила эффективного общения

7.pdf - Adobe Acrobat Reader DC

Файл Редактирование Просмотр Окно Справка

Главная Инструменты 7.pdf x Войти

68 (69 из 401) 120%

Глава 1 | Что такое языковые семьи?

## Текст

### § 11. Беседа и спор

**87. Работа в группе.** Обсудите следующие вопросы.

1. С кем вы чаще всего ведёте беседы: с друзьями, взрослыми родственниками, учителями?
2. Легко ли вам беседовать на общие темы с незнакомыми людьми на отдыхе, празднике?
3. Есть ли у вас любимые собеседники? На какие темы вы чаще всего с ними говорите? Как вы думаете, почему вы любите с ними говорить?
4. Часто ли вы спорите? С кем вы спорите и по каким поводам? Как вы думаете, почему вы спорите, а не ведёте с этими людьми беседы?
5. Что вы предпочитаете: побеседовать или поспорить? Почему?

**88.** 1) Рассмотрите репродукции картин, одна из которых называется «Спор», а другая — «Беседа». Попробуйте самостоятельно определить названия картин, проанализировав изображённые ситуации общения,

Экспорт PDF

Adobe Acrobat Pro DC

Преобразуйте файлы PDF в формат Word или Excel через Интернет

Подробнее

Создать PDF

Редактировать PDF

Добавить комментарий

Объединить файлы

Заполнить и подписать

Дополнительные инструменты

Храните файлы и обменивайтесь ими в Document Cloud

Подробнее

RU 10:24 15.02.2017

# Понятие «речевая ситуация»

7.pdf - Adobe Acrobat Reader DC

Файл Редактирование Просмотр Окно Справка

Главная Инструменты 7.pdf x Войти

69 (70 из 401) 100%

Беседа и спор | Стр. 1

**Речевая ситуация**

- Кто с кем общается:**
  - один на один (знакомый/друг)
  - один на один (незнакомый)
  - один со многими
- Место, время; обстановка:**
  - официальная
  - неофициальная
- Цель общения:**
  - общение (поговорить, поделиться...)
  - сообщение (информировать, объяснить...)
  - воздействие (убедить, одобрить, осудить...)

3) Придумайте темы, по поводу которых могли бы общаться персонажи картин. Составьте их речевые портреты: подумайте, как они обращаются к собеседникам; пользуются ли правильным литературным языком, диалектом или жаргоном; есть ли в их речи стилистически окрашенные и книжные слова; кто говорит более эмоционально.

89. 1) Послушайте три беседы и соотнесите их с иллюстрациями. Подумайте, что общего у всех бесед и чем они различаются. Как бы вы назвали каждую из бесед?



Экспорт PDF

Adobe Acrobat Pro DC

Преобразуйте файлы PDF в формат Word или Excel через Интернет

Подробнее

Создать PDF

Редактировать PDF

Добавить комментарий

Объединить файлы

Заполнить и подписать

Дополнительные инструменты

Храните файлы и обменивайтесь ими в Document Cloud

Подробнее

RU 10:39 15.02.2017

# Понятие «речевая ситуация»

7.pdf - Adobe Acrobat Reader DC

Файл Редактирование Просмотр Окно Справка

Главная Инструменты 7.pdf x Войти

69 (70 из 401) 100%

Беседа и спор | Стр. 1

**Речевая ситуация**

- Кто с кем общается:**
  - один на один (знакомый/друг)
  - один на один (незнакомый)
  - один со многими
- Место, время; обстановка:**
  - официальная
  - неофициальная
- Цель общения:**
  - общение (поговорить, поделиться...)
  - сообщение (информировать, объяснить...)
  - воздействие (убедить, одобрить, осудить...)

3) Придумайте темы, по поводу которых могли бы общаться персонажи картин. Составьте их речевые портреты: подумайте, как они обращаются к собеседникам; пользуются ли правильным литературным языком, диалектом или жаргоном; есть ли в их речи стилистически окрашенные и книжные слова; кто говорит более эмоционально.

89. 1) Послушайте три беседы и соотнесите их с иллюстрациями. Подумайте, что общего у всех бесед и чем они различаются. Как бы вы назвали каждую из бесед?



Экспорт PDF

Adobe Acrobat Pro DC

Преобразуйте файлы PDF в формат Word или Excel через Интернет

Подробнее

Создать PDF

Редактировать PDF

Добавить комментарий

Объединить файлы

Заполнить и подписать

Дополнительные инструменты

Храните файлы и обменивайтесь ими в Document Cloud

Подробнее

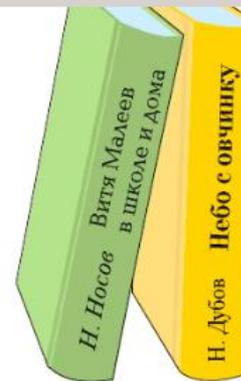
RU 10:39 15.02.2017



больше всех загорел Глеб Скамейкин. Лицо у него было такое, будто его над костром коптили. Только светлые брови сверкали на нём. (...)

2. Тётя Сима работает в библиотеке. Антон несколько раз приходил к ней и бродил в узких ущельях книгохранилища. По сторонам отвесными скалами вздымались стеллажи, сплошь уставленные книжками, книгами и книжищами. (...)

Тётя не могла знать, что, когда они жили ещё на Тарасовской, мальчишки во дворе дразнили его «Антошей-Картошей», и с тех пор у него укоренилось отвращение ко всем ласковым видоизменениям своего имени.



2) Послушайте два диалога, определите их жанр (беседа, спор) и соотнесите с текстами. Обоснуйте свои выводы.

3) **Работа в группе.** Запишите прослушанные диалоги и подготовьте их инсценировку: распределите роли, обсудите жесты, мимику, позы героев сценок. Объясните, что нужно выразить каждым из невербальных средств общения. Продумайте интонацию, тембр, темп речи в зависимости от содержания каждой реплики. Разыграйте сценки перед одноклассниками.

4) Найдите в отрывках сложные слова и выполните их морфемный разбор. **И13**

**92.** 1) Прочитайте текст, определите его тему, подобрав наиболее подходящий заголовок.

1. Особенности разговорной речи
2. Особенности беседы
3. Разновидности беседы как жанра разговорной речи

Участники беседы непринуждённо обмениваются своими мнениями, впечатлениями, сведениями по теме, которая, как правило, заранее неизвестна и может меняться по ходу разговора. Такая речь участников беседы — неподготовленная и непринуждённая — называется **спонтанной**.

Собеседники находятся в одинаковой ситуации и говорят о предметах, известных им или находящихся в их поле зрения. Это позво-



ляет обозначать предмет речи указательными местоимениями, а также *невербальными средствами общения*: мимикой (выражением лица, глаз) и жестами. Такую речь называют **ситуативной**.

В беседе все равны, даже если её участники различаются возрастом или социальным положением. Собеседники обращаются друг к другу индивидуально, по имени, поддерживая контакт на протяжении всей беседы.

Обычно в беседе собеседники выражают свои оценки и эмоции, относящиеся к предмету речи, поэтому их речь **эмоциональна**. Важную роль в выражении чувств играют невербальные средства общения.

Беседа воспринимается как удачная, если её участники проявляют искренность, доброжелательность, такт и умение учитывать мнение и интересы собеседника. Для участников беседы важно установить общность во взглядах, оценках и мнениях, оставить о себе приятное впечатление.

2) Выделите главную информацию в каждом абзаце. Запишите эту информацию в сжатом виде — в форме тезисного плана.

3) Подумайте, какие признаки беседы относятся также к спору как к жанру разговорной речи, а какие отличают беседу от спора.



**93.** 1) Прочитайте русские пословицы о беседе. Какие признаки беседы они отражают?

1. Для беседы всякий повод хорош. 2. Красно поле пшеном, а беседа умом. 3. Колокольный звон не молитва, крик не беседа. 4. Беседа дорогу коротает, а песня — работу. 5. Без соли, без хлеба худая беседа. 6. Беседа найдёт соседа. 7. В хорошей беседе ума набраться, в худой — свой растерять.



2) Напишите сочинение-миниатюру о беседе как жанре разговорной речи, в котором в качестве концовки используйте одну из пословиц. Можете использовать одну из следующих концовок. **И10**

# УМК «Русский язык» 5 – 9 классы.

Под ред. М. М. Разумовской

5-1.pdf - Adobe Acrobat Reader DC  
Файл Редактирование Просмотр Окно Справка

Главная Инструменты 7.pdf 5-1.pdf x

11 / 165 120%

**10** УЧИМСЯ ЧИТАТЬ И ПОНИМАТЬ ЛИНГВИСТИЧЕСКИЙ ТЕКСТ

Прочитайте текст. Перечислите основные условия, необходимые для речевого общения.

**УСЛОВИЯ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ РЕЧЕВОГО ОБЩЕНИЯ**

Итак, чтобы сказать что-то другому человеку, мы обращаемся к языку и с помощью его средств строим речь. Какие же условия необходимы для того, чтобы языковое средство вышло из «кладовой» и стало речью? Рассмотрим пример.

Представьте себе, что вы с товарищами собираетесь перейти улицу. Вдруг из-за угла выскакивает машина, которую не все твои спутники видят. «Машина!» — кричит один из вас и тем самым останавливает своих товарищей.

Выделим в описании этой ситуации речь героя («Машина!») и определим «адрес» использованного языкового средства в «кладовой» нашей памяти (*машина* — имя существительное, женского рода, в форме единственного числа, именительного падежа).

А теперь задумаемся над тем, при каких условиях языковое средство стало речью.

В о п р о с ы-подсказки.

1. Если бы человек переходил улицу один, стал бы он самому себе вслух говорить: «Машина!»? 2. Почему, заметив опасность, ваш то-

М. М. Разумовская, С. И. Львова, В. И. Капинос, В. В. Львов

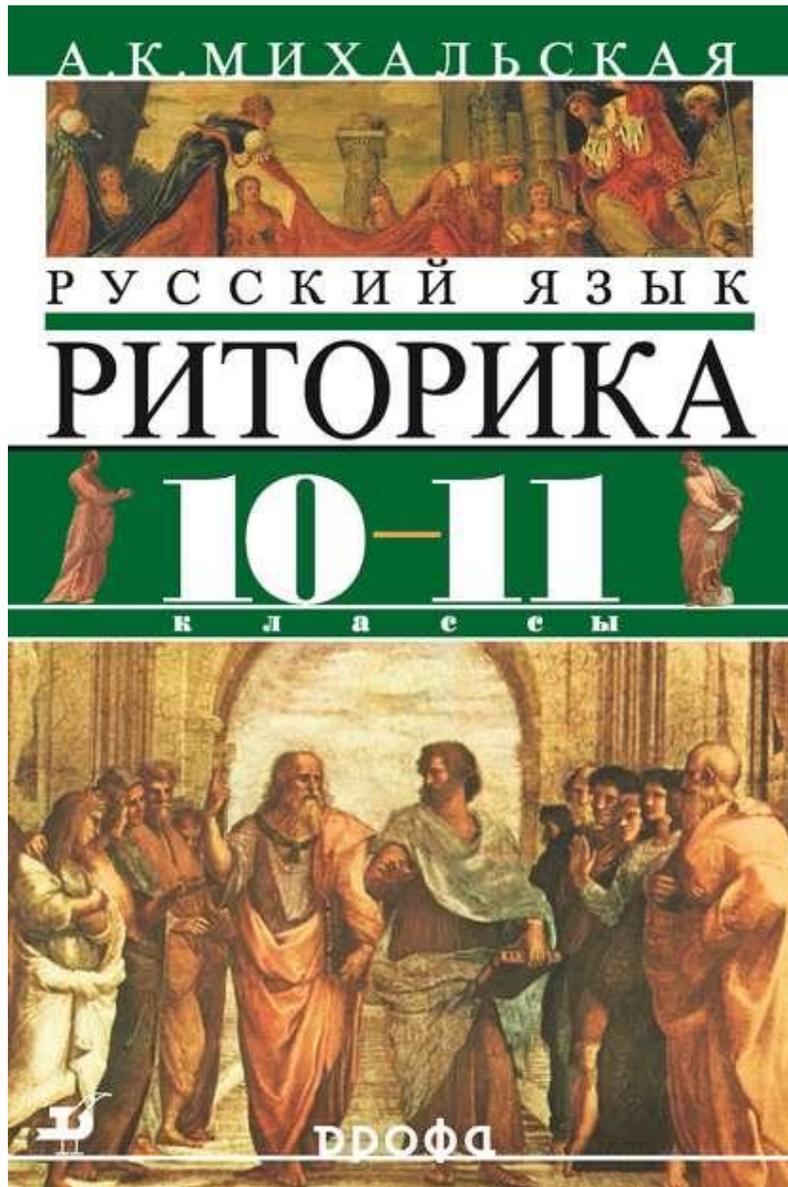


## РУССКИЙ ЯЗЫК

Часть I



5



- Законы современной общей риторики
- Принцип коммуникативного сотрудничества
- Структура публичного выступления
- Составление риторического эскиза публичного выступления
- Как готовиться к публичному выступлению

# Мимика и жестикауляция

- Три «ступени» подвижности
  - «малое» движение – не выше уровня локтя
  - «среднее» движение – не выше линии плеч
  - «большое» движение – до уровня головы

Эмоции  жестикауляция  
(«взлетающие», «падающие»)

**Конгруэнтность (адекватность, соответствие)**

# Мимика и жестикуляция

- **Жесты – модификаторы** - меняют «интенсивность» значения слов: кулак – объединение
- **Изобразительные жесты**: «рисовать шар» - множество, пальцы «щепоткой» - суть
- **Указательные жесты**: «открытая рука», направленная к аудитории – указание на адресата
- **Регулирующие жесты**: поднятая рука – «внимание!»

# Параметры сообщения

- ▣ Энергетика (контакт со зрителем, движение)
- ▣ Метасообщение
- ▣ Естественность (конгруэнтность)
- ▣ Голос (громкость, темп, тембр, интонации)
- ▣ Паузы (зависания, смысла)
- ▣ Поза (руки, передвижения)
- ▣ Жесты (соответствие жестов и слов)
- ▣ Взгляд
- ▣ Выход на публику
- ▣ Цепляющие вопросы (диалогизация)

*Если вы не развиваетесь, то вы находитесь в состоянии застоя. Если вы не становитесь лучше, то вы становитесь хуже. Постоянно учитесь и сделайте развитие обязательной программой каждого дня.*

*Брайн Трейси,  
мировой эксперт по вопросам мотивации*

ОБЪЕДИНЕННАЯ  
ИЗДАТЕЛЬСКАЯ ГРУППА



# Благодарим за внимание!

Контакты для связи:

+7 (495) 795 – 05 – 45 доб.2821

**[boiytsovon@vgf.ru](mailto:boiytsovon@vgf.ru)**

*С уважением, Олег Николаевич Бойцов*



drofa.ru | vgf.ru



drofapublishing



drofa.ventana



drofa.ventana



drofa.ventana