

## Семинар-практикум для педагогов

(в рамках реализации проекта «ТВОРЧЕСТВО-АКТИВНОСТЬ-ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»)

Семинар-практикум на тему:

### «РИТОРИКА ДЛЯ ПЕДАГОГОВ»



Рыбинский МР,  
2020 год

**Цель:** повышение профессиональных компетентностей педагогов в правилах речевого общения; активизировать умения педагогов выражать своё эмоциональное состояние, развитие навыков невербального общения, умения действовать в команде, выражать поддержку, доверие.

**3** Тот, чья профессия связана с общением с людьми, в частности, педагог, должен помнить: его речь, будь то выступление на педагогическом мероприятии, в общении с коллегами, с детьми, родителями, целиком раскрывает его личность, интеллект и психологическое состояние. Интеллект говорящего, как известно, оценивается логичностью высказываний, богатством лексики и правильной, грамотной речью. Свободный подбор слов, их разноплановая связь во фразах и лёгкость произнесения – индикаторы высокого интеллекта. Именно об этом сказал американский учёный Фрэнк Снелл, известный специалист в области ораторского искусства и делового общения. Об этом на протяжении многих веков говорят философы, изучавшие законы риторики.



«Не допускайте того, чтобы через ваши речевые недостатки собеседники нарисовали ложную картину ваших способностей. Заставьте вашу речь работать на вас»

*Фрэнк Снелл*

<p><b>4</b></p>	<p>Вопрос зарождения риторики как науки, уводит нас в Древнюю Грецию, где в просвещённом обществе возникла потребность точно и красиво выразить мысли в философских беседах и в выступлениях государственных деятелей. Тогда-то древнегреческий философ Эмпедокл (на слайде слева) и создал школу риторики. Его последователь Платон (на слайде справа) систематизировал работу по теории ораторского искусства.</p>	<p style="text-align: center;"><b>ЗАРОЖДЕНИЕ РИТОРИКИ КАК НАУКИ</b></p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;">  <p><i>Эмпедокл</i></p> </div> <div style="text-align: center;">  <p><i>Платон</i></p> </div> </div>
<p><b>5</b></p>	<p>В последующем риторика как наука развивалась, и вы видите, как по-разному трактовали понятие риторики разные философы и учёные.</p> <p><i>Вопрос к аудитории: <b>Что же такое</b>, на ваш взгляд, <b>риторика?</b> (Ответы)</i></p> <p>Современное определение риторики следующее: «Риторика – это филологическая дисциплина, изучающая искусство речи, правила построения художественной речи, ораторское искусство, красноречие».</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Риторика – это наука и мастерство доказательной речи, искусство убеждения. (<i>Аристотель</i>)</li> <li>• Риторика – систематизация. (<i>Цицерон</i>)</li> <li>• Риторика – наука о красноречии. (<i>М.В. Ломоносов</i>)</li> </ul> <div style="text-align: center; margin-top: 20px;">  </div>

6 Посмотрите внимательно на слайд. Как вы думаете какой раздел из составляющих определение риторики, наиболее важен для нашей с вами профессии? (Ответы)  
Все, без сомнения!

7

Грамотная речь, организация речевого общения являются одним из важнейших требований к профессии педагога.  
Перефразируя известное высказывание «Глаза – зеркало души», можно сказать, что речевое поведение ребёнка – отражение речевого общения взрослого.  
Фундамент педагогического общения – грамотная речь!  
Принимая во внимание ведущий механизм развития дошкольников (подражание), педагогу необходимо всегда следить за тем, ЧТО он говорит, КАК он говорит, какие слова он «вписывает» в свой лексический словарь.

## РИТОРИКА – НАУКА О МЫСЛИ И РЕЧИ

- Теоретические правила и законы построения речи;
- Правильность устной и письменной речи;
- Организация речевого общения;
- Умение создавать мысль, выражать ее в словах



«Достоинство речи — быть ясной и не быть низкой!»

*Аристотель*

<p>8</p>	<p>Рассмотрим аспект «Как мы говорим».  На то как мы с вами говорим влияют речь и голос.  Речь, как известно, состоит из различных структурных компонентов: звуковой состав, словаря (активный и пассивный) и грамматический строй.  Основные характеристики и свойства голоса вы видите на слайде.  Все составляющие речи и красивого голоса можно и нужно вырабатывать путём речевых упражнений.  Самыми простыми упражнениями служат скороговорки.</p>	<p style="text-align: center;"><b>УЧИМСЯ ГОВОРИТЬ КРАСИВО</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Выразительность</li> <li>• Интонация</li> <li>• Тембр</li> <li>• Темп</li> <li>• Громкость</li> <li>• Высота</li> </ul> 
	<p><b><i>Проводится игра с аудиторией «Скороговорки».</i></b>  Описание игры: Каждая группа получает 2-3 скороговорки (в зависимости от количества групп).  По истечении минуты представитель группы выразительно читает текст скороговорки.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Флюорографист флюорографировал флюорографистку.</li> <li>• Цапля чахла, цапля сохла, цапля сдохла.</li> <li>• Тридцать три корабля лавировали-лавировали, да не вылавировали.</li> <li>• Прыжок с переподвыподвертом.</li> <li>• В Кабардино-Балкарии валокордин из Болгарии.</li> <li>• Их пестициды не перепестицидят наши по своей пестицидности.</li> </ul>	
	<p><b>Скороговорка «Товарищи»:</b>  Не тОт, товарищи, товарищу товарищ, кто при товАрищах товарищу товарищ.  А тОт, товарищи, товарищу товарищ, кто без товАрищей товарищу товарищ.</p>	

<p>Согласитесь: эффективность нашего общения зависит от того, как мы донесём свою мысль собеседнику; какие слова мы выделим в предложении, такой ответ и получим. И бывает обидным, если мы выделяем совсем не те слова, получаем совсем не тот результат, на который изначально рассчитывали.</p> <p>Вот вам ещё одно упражнение на развитие очень важного компонента — интонационного ударения речи.</p> <p><b><i>Проводится интонационное упражнение «У Айболита до обеденной поры лечат зубы зебры, зубры, тигры, выдры и бобры».</i></b></p> <p>Описание: Сейчас я задам вопрос, слушайте внимательно, а вы постарайтесь дать правильный ответ.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• У <b>АЙБОЛИТА</b> до обеденной поры лечат зубы зебры, зубры, тигры, выдры и бобры?</li></ul> <p><i>Ответ: У АЙБОЛИТА.</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• У Айболита <b>ДО</b> обеденной поры лечат зубы зебры, зубры, тигры, выдры и бобры?</li></ul> <p><i>Ответ: У Айболита ДО...</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• У Айболита до <b>ОБЕДЕННОЙ</b>...</li></ul> <p>И т.д.</p>	
<p>Вам известно, что существуют вербальные и невербальные средства общения. Так вот учёные-психологи разных стран доказали, что вербальные средства коммуникации занимают от 20 до 40% всей воспринимаемой нами информации, остальное общение – невербальное.</p> <p><i>Вопрос к аудитории: А что можно отнести к невербальным средствам общения? (Ответы)</i></p>	

**9** Всё верно. Существует целая система невербальных средств общения (на слайде).  
 В данной системе есть раздел, посвящённый языку тела. Это кинесика.  
 Наши жесты, мимика, пантомимика могут выступать

- как средства общения,
- как средства **обогащения** общения,
- могут служить и для выражения эмоций.

В кинесике имеются так называемые универсальные коды невербальных коммуникаций, обусловленные биологическим развитием человека и каждый из нас подсознательно, особо на раздумывая, умеет их считывать. Давайте вместе это сейчас проверим.

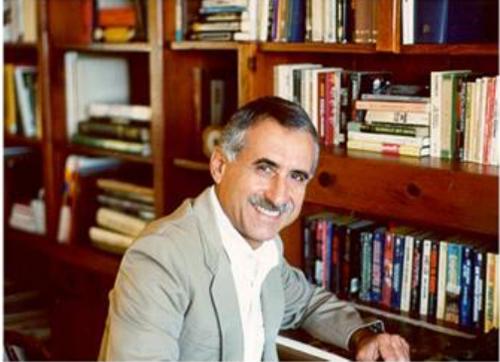


**10** Посмотрите на этих замечательных котиков. Давайте попробуем отгадать какие базовые эмоции они нам транслируют?  
 Как видите вам не составило труда считать их эмоциональное состояние. Этот прием с котиками можно использовать в развитии эмоционального восприятия у детей. А для вас у меня есть задание более сложное.



**Проводится игра «Угадай, какой я»**  
 Цель: Совершенствовать умение передавать невербально информацию собеседнику.  
 Описание игры: Участникам раздают листочки с написанными на них эмоциями. Каждый участник выражает взглядом эмоцию, остальные участники должны ее отгадать.  
 Задания:

- 1) Суровый. Восхищенный
- 2) Пронзительный. Скептический

	3) Кокетливый. Ненавидящий	
11	<p>Американский психолог профессор Альберт Мейерабиан, самый цитируемый ученый в этой области, когда речь заходит о невербальной коммуникации, утверждает, что важнейшую роль в общении играют три основных фактора:</p> <p>Что мы говорим — 7%</p> <p>Как мы говорим — 38%</p> <p>Язык нашего тела — 55%.</p> <p>Почему же психологи такой процент отдают невербальному общению? Учёные объясняют это тем, что проявление невербального общения обусловлено импульсами нашего подсознания, и <b>отсутствие возможности их подделать</b> позволяет нам доверять этому языку больше, чем «обычному» словесному общению.</p> <p>Недаром народная мудрость гласит: «Лучше сто раз увидеть, чем один раз услышать». <b>Тому, что мы видим, мы доверяем больше,</b> чем тому, что слышим. Я попрошу сейчас ко мне выйти 2 человек самых смелых из вас.</p>	 <p><b>ТРИ ОСНОВНЫХ ФАКТОРА В ОБЩЕНИИ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Что мы говорим — 7%</li> <li>• Как мы говорим — 38%</li> <li>• Язык нашего тела — 55%</li> </ul> <p><i>Альберт Мейерабиан</i></p>
	<p><b><i>Проводится игра-упражнение «Окно»</i></b></p> <p>Описание игры: Представьте себе, что все мы находимся перед широким окном с толстым стеклом, которое не пропускает ни одного звука. А за «окном» стоит человек, который хочет сообщить нам какую-то важную информацию. Он «рассказывает», используя невербальные средства передачи информации.</p> <p><i>Тексты (примерные):</i></p>	

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Скоро Новый год! Мы с вами будем танцевать, сидеть за столом, есть салаты. Будем водить хороводы! Всем будет весело!</i></li> <li>• <i>Я к вам пишу — чего же боле? Что я могу еще сказать?</i></li> </ul> <p><i>Теперь, я знаю, в вашей воле  Меня презреньем наказать.  Но вы, к моей несчастной доле  Хоть каплю жалости храня,  Вы не оставите меня.  Сначала я молчать хотела;  Поверьте: моего стыда  Вы не узнали б никогда,  Когда б надежду я имела  Хоть редко, хоть в неделю раз  В деревне нашей видеть вас,  Чтоб только слышать ваши речи,  Вам слово молвить, и потом  Все думать, думать об одном  И день и ночь до новой встречи.  Но, говорят, вы нелюдим;  В глуши, в деревне все вам скучно,  А мы... ничем мы не блесним,  Хоть вам и рады простодушно.  Зачем вы посетили нас?</i></p>	
12	<p>На примере данных упражнений мы доказали, что от выразительности средств невербального общения, будет зависеть качество и полнота информации, которую мы хотим передать.</p>	

	<p>А теперь давайте попробуем соединить вербальные и невербальные средства выразительности в одной игре.</p> <p><b>Проводится игра «Мы – артисты».</b></p> <p>Описание игры: Группа инсценирует фрагмент басни, стихотворения, используя все средства передачи информации.</p>	 <p>«Единственно настоящая роскошь– эта роскошь человеческого общения».</p> <p><i>Антуан де Сент-Экзюпери</i></p>
<p><b>13</b></p>	<p>Все мы живем в обществе, и наши успехи во многом зависят от того, насколько убедительно мы можем донести свои мысли до других людей. Излагать свои мысли последовательно и убедительно — это не какой-нибудь врожденный талант. Надеюсь, что вы сегодня поняли, что этому можно научиться.</p> <p>Но культура педагогического общения предполагает не только искусство красиво говорить, но и умение внимательно слушать собеседника.</p> <p>И заключительная игра – <b>«Расскажи о себе».</b></p> <p>Описание игры: Педагоги делятся на пары, которые встают в круг лицом друг к другу. Задание: в течение 30 секунд вести беседу, затем внешний круг делает шаг в сторону и происходит обмен партнерами.</p> <p>Темы беседы: погода, дети, любовь, работа.</p>	<p style="text-align: center;"><b>КУЛЬТУРА ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ОБЩЕНИЯ</b></p> <p style="text-align: center;"><b>ПРЕДПОЛАГАЕТ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• искусство говорить и слушать;</li> <li>• умение объективно воспринимать партнёра и правильно понимать его;</li> <li>• умение строить отношения с любым партнёром, добиваться эффективного взаимодействия с окружающим миром.</li> </ul> <div style="text-align: right;">  </div> <p style="text-align: center;">Риторика - великое искусство - Она и взгляд, и мимика, и жесты, Она - идея и она - душа...</p> <p style="text-align: center;">Риторика - бесценный Божий дар, Так пусть она цветёт и плодоносит, Взрасти ее в саду души своей, Люби ее и жизнью насладишься!</p> <p style="text-align: center;"><i>Ольга Иванова-Гритчина</i></p> <div style="text-align: right;">  </div>
<p><b>14</b></p>	<p>Как вы видите умение слушать людей является не менее важным компонентом общения. Не зря же народная мудрость гласит: «Слово – серебро, а молчание – золото».</p>	

<p>Наша встреча подошла к концу. Надеюсь, что она была полезной для вас и информация, полученная сегодня, поможет расширить ваши компетенции в области общения. Вполне возможно, что игры и упражнения вы возьмете себе на заметку и будете применять в работе.</p> <p>Помните, правильная, красивая речь – это признак образованности, благородства и высокой культуры. А эти качества всегда в моде!</p>	
--	--

***Игра с аудиторией «Скороговорки».***

Описание игры: Каждая группа получает 2-3 скороговорки (в зависимости от количества групп). По истечении минуты представитель группы выразительно читает текст скороговорки.

- Флюорографист флюорографировал флюорографистку.
- Цапля чахла, цапля сохла, цапля сдохла.
- Тридцать три корабля лавировали-лавировали, да не вылавировали.
- Прыжок с переподвыподвертом.
- В Кабардино-Балкарии валокордин из Болгарии.
- Их пестициды не перепестицидят наши по своей пестицидности.

***Упражнения на развитие интонационного ударения речи.***

***1. Скороговорка «Товарищи»:***

Не тОт, товарищи, товарищу товарищ, кто при товАрищах товарищу товарищ.

А тОт, товарищи, товарищу товарищ, кто без товАрищей товарищу товарищ.

***2. «У Айболита до обеденной поры лечат зубы зебры, зубры, тигры, выдры и бобры».***

Описание: Сейчас я задам вопрос, слушайте внимательно, а вы постарайтесь дать правильный ответ.

- **У АЙБОЛИТА** до обеденной поры лечат зубы зебры, зубры, тигры, выдры и бобры?

*Ответ: У АЙБОЛИТА.*

- У Айболита **ДО** обеденной поры лечат зубы зебры, зубры, тигры, выдры и бобры?

*Ответ: У Айболита ДО....*

- У Айболита до **ОБЕДЕННОЙ**...

И т.д.

***Игра «Угадай, какой я»***

Цель: Совершенствовать умение передавать невербально информацию собеседнику.

Описание игры: Участникам раздают листочки с написанными на них эмоциями. Каждый участник выражает взглядом эмоцию, остальные участники должны ее отгадать.

Задания:

- 1) Суровый. Восхищенный
- 2) Пронзительный. Скептический
- 3) Кокетливый. Ненавидящий.

### ***Игра-упражнение «Окно»***

Описание игры: Представьте себе, что все мы находимся перед широким окном с толстым стеклом, которое не пропускает ни одного звука. А за «окном» стоит человек, который хочет сообщить нам какую-то важную информацию. Он «рассказывает», используя невербальные средства передачи информации.

*Тексты (примерные):*

***• Скоро Новый год! Мы с вами будем танцевать, сидеть за столом, есть салаты. Будем водить хороводы! Всем будет весело!***

***• Я к вам пишу — чего же боле?***

***Что я могу еще сказать?***

***Теперь, я знаю, в вашей воле***

***Меня презреньем наказать.***

***Но вы, к моей несчастной доле***

***Хоть каплю жалости храня,***

***Вы не оставите меня.***

***Сначала я молчать хотела;***

***Поверьте: моего стыда***

***Вы не узнали б никогда,***

***Когда б надежду я имела***

***Хоть редко, хоть в неделю раз***

***В деревне нашей видеть вас,***

***Чтоб только слышать ваши речи,***

***Вам слово молвить, и потом***

***Все думать, думать об одном***

*И день и ночь до новой встречи.  
Но, говорят, вы нелюдим;  
В глуши, в деревне все вам скучно,  
А мы... ничем мы не блесним,  
Хоть вам и рады простодушно.  
Зачем вы посетили нас?*

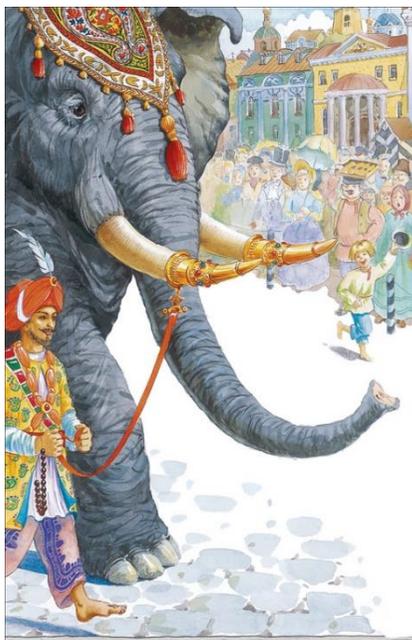
### *Игра «Расскажи о себе».*

Описание игры: Педагоги делятся на пары, которые встают в круг лицом друг к другу. Задание: в течение 30 секунд вести беседу, затем внешний круг делает шаг в сторону и происходит обмен партнерами.

Темы беседы: погода, дети, любовь, работа.

### *Проводится игра «Мы – артисты».*

Описание игры: Группа инсценирует фрагмент басни, стихотворения, используя все средства передачи информации.



#### **Слон и Моська**

По улицам Слона водили,  
Как видно, напоказ —  
Известно, что Слоны в диковинку у нас —  
Так за Слоном толпы зевак ходили.  
Отколе ни возьмись, навстречу Моська им.  
Увидевши Слона, ну на него метаться,  
И лаять, и визжать, и рваться,  
Ну, так и лезет в драку с ним.  
«Соседка, перестань срамиться, —  
Ей шавка говорит, — тебе ль с Слоном возиться?  
Смотри, уж ты хрипишь, а он себе идёт  
Вперёд  
И лаю твоего совсем не примечает». —  
«Эх, эх! — ей Моська отвечает, —  
Вот то-то мне и духу придаёт,  
Что я, совсем без драки,  
Могу попасть в большие забияки.  
Пускай же говорят собаки:  
«Ай, Моська! знать, она сильна,  
Что лает на Слона!»



## Чиж и Голубь

---

Чижа захлопнула злодейка-западня:

Бедняжка в ней и рвался, и метался,  
А Голубь молодой над ним же издевался.

«Не стыдно ль», говорит: «среди бела дня

Попался!

Не провели бы так меня:

За это я ручаюсь смело».

Ан смотришь, тут же сам запутался в силок.

И дело!

Вперед чужой беде не смейся, Голубок.

---