



Початкова школа i сучасність

№8(24) серпень 2016

Закріплення звуків [ш] та [ш'].

Букви Шш.

Урок навчання грамоти, 1 клас

**ПЕРЕДПЛАТНИЙ
ІНДЕКС 86516**

Дмитро Красицький.

«Тарас Шевченко».

Т. Г. Шевченко. «Світає...»

Урок читання, 2 клас

Around the city

Урок-квест англійської мови, 4 клас

Свято казки

Сценарій виховного заходу

**Сім секретів риторичного успіху
вчителя початкової школи**

**Як правильно вживати чарівні
слова?**



ВИДАВНИЦТВО
«БІЛИЙ ТИГР»



Початкова школа і сучасність

НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ЖУРНАЛ

Виходить щомісяця

№ 8 (24) СЕРПЕНЬ 2016

Заснований у вересні 2014 р.

ЗАСНОВНИК

ТОВ «ВИДАВНИЦТВО «БІЛИЙ ТИГР»

ГОЛОВНИЙ РЕДАКТОР

Світлана МАРТИНЕНКО,

ДОКТОР ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК, ПРОФЕСОР,
ЗАВІДУВАЧ КАФЕДРИ ПОЧАТКОВОЇ ОСВІТИ
ТА МЕТОДІК ГУМАНІТАРНИХ ДИСЦИПЛІН
Київського університету імені Бориса Грінченка

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Надія БІБІК,

ДОКТОР ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК, ПРОФЕСОР,
ДІЙСНИЙ ЧЛЕН НАПН України,
ПРОВІДНИЙ НАУКОВИЙ СПІВРОБІТНИК
ЛАБОРАТОРІЇ ПОЧАТКОВОЇ ОСВІТИ
Інституту педагогики НАПН України

Марія БРАТКО,

КАНДИДАТ ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК, ДОЦЕНТ,
ДИРЕКТОР УНІВЕРСИТЕТСЬКОГО КОЛЕДЖУ
Київського університету імені Бориса Грінченка

Алла ЖУКОВА,

КАНДИДАТ ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК, ДИРЕКТОР
Гімназії міжнародних відносин № 323 м. Києва

Василь ЖУКОВСЬКИЙ,

ДОКТОР ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК, ПРОФЕСОР
Національного університету «Острозька Академія»

Олена МАТВІЄНКО,

ДОКТОР ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК, ПРОФЕСОР,
ЗАСТУПНИК ДИРЕКТОРА З НАУКОВОЇ РОБОТИ
Інституту педагогики та психології
Національного педагогічного університету
імені М. П. Драгоманова

Тетяна ПУШКАРЬОВА,

КАНДИДАТ ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК,
ДИРЕКТОР Скандинавської гімназії
Дарницького р-ну м. Києва

Ольга СЛОНЬОВСЬКА,

КАНДИДАТ ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК, ПРОФЕСОР
Прикарпатського національного університету
імені Василя Стефаника

Лариса СОЛОВЕЦЬ,

КАНДИДАТ ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК, ВІДМІНИК ОСВІТИ України,
заслужений вчитель України

Людмила ХОРУЖА,

ДОКТОР ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК, ПРОФЕСОР
Київського університету імені Бориса Грінченка

Ірина ШАПОШНІКОВА,

КАНДИДАТ ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК, ПРОФЕСОР,
ЗАВІДУВАЧ КАФЕДРИ ПЕДАГОГІКИ І МЕТОДИКИ
ПОЧАТКОВОГО НАВЧАННЯ Інституту педагогики
та психології Національного педагогічного університету
імені М. П. Драгоманова

Віктор ЮРЧЕНКО,

КАНДИДАТ ПСИХОЛОГІЧНИХ НАУК, ДОЦЕНТ,
ДИРЕКТОР Педагогічного інституту
Київського університету імені Бориса Грінченка

Роман ЯРОШЕНКО,

КАНДИДАТ ФІЛОЛОГІЧНИХ НАУК, ДОЦЕНТ
Київського університету імені Бориса Грінченка

ЗМІСТ

МОВОЮ НАУКИ

Світлана МАРТИНЕНКО

Тематика та алгоритм проведення
батьківських зборів у 2–3 класах

2

Геннадій БОНДАРЕНКО

Сім секретів риторичного успіху
вчителя початкової школи

23

Світлана ЛІСОВА

Дмитро Красицький.

«Тарас Шевченко».

Т. Г. Шевченко. «Світє...»

Урок читання, 2 клас

23

Оксана ЛОСЄВА

Around the city

Урок-квест англійської мови. 4 клас

23

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Надія БІБІК,

ДОКТОР ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК, ПРОФЕСОР,
ДІЙСНИЙ ЧЛЕН НАПН України,
ПРОВІДНИЙ НАУКОВИЙ СПІВРОБІТНИК
ЛАБОРАТОРІЇ ПОЧАТКОВОЇ ОСВІТИ
Інституту педагогики НАПН України

Марія БРАТКО,

КАНДИДАТ ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК, ДОЦЕНТ,
ДИРЕКТОР УНІВЕРСИТЕТСЬКОГО КОЛЕДЖУ
Київського університету імені Бориса Грінченка

Алла ЖУКОВА,

КАНДИДАТ ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК, ДИРЕКТОР
Гімназії міжнародних відносин № 323 м. Києва

Василь ЖУКОВСЬКИЙ,

ДОКТОР ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК, ПРОФЕСОР
Національного університету «Острозька Академія»

Олена МАТВІЄНКО,

ДОКТОР ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК, ПРОФЕСОР,
ЗАСТУПНИК ДИРЕКТОРА З НАУКОВОЇ РОБОТИ
Інституту педагогики та психології
Національного педагогічного університету
імені М. П. Драгоманова

Тетяна ПУШКАРЬОВА,

КАНДИДАТ ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК,
ДИРЕКТОР Скандинавської гімназії
Дарницького р-ну м. Києва

Ольга СЛОНЬОВСЬКА,

КАНДИДАТ ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК, ПРОФЕСОР
Прикарпатського національного університету
імені Василя Стефаника

Лариса СОЛОВЕЦЬ,

КАНДИДАТ ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК, ВІДМІНИК ОСВІТИ України,
заслужений вчитель України

Людмила ХОРУЖА,

ДОКТОР ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК, ПРОФЕСОР
Київського університету імені Бориса Грінченка

Ірина ШАПОШНІКОВА,

КАНДИДАТ ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК, ПРОФЕСОР,
ЗАВІДУВАЧ КАФЕДРИ ПЕДАГОГІКИ І МЕТОДИКИ
ПОЧАТКОВОГО НАВЧАННЯ Інституту педагогики
та психології Національного педагогічного університету
імені М. П. Драгоманова

Віктор ЮРЧЕНКО,

КАНДИДАТ ПСИХОЛОГІЧНИХ НАУК, ДОЦЕНТ,
ДИРЕКТОР Педагогічного інституту
Київського університету імені Бориса Грінченка

Роман ЯРОШЕНКО,

КАНДИДАТ ФІЛОЛОГІЧНИХ НАУК, ДОЦЕНТ
Київського університету імені Бориса Грінченка

10

Наталія КИПІЧЕНКО

Як правильно вживати чарівні
слова?

26

Олена РЯБЕЦЬ

Свято казки

Сценарій виховного заходу

29

СТОРІНКА ДИЛЯЧОЇ ТВОРЧОСТІ

Твори учнів

початкової школи про літо

Укладено магістранткою

Педагогічного інституту

Київського університету

імені Бориса Грінченка

Інною ГНЕД

36

РОЗВІДВАЙСЯ З НАМИ!

Кросворд про тварин

Укладено студентами III курсу
спеціальності «Видавнича справа
та редактування»

Київського університету

імені Бориса Грінченка

Анастасією ТАРАСЕНКО,

Тетяною БЕСЕДОЮ

39

15

МЕТОДИЧНИЙ АРСЕНАЛ УЧИТЕЛЯ

Лілія СМЕТАНКО

Закріплення звуків [ш] та [ш'].

Букви Шш. Читання вірша

Т. Коломієць «Колосок».

Слухання казки В. Орлова

«Пригоди Каштанчика»

Урок навчання грамоти, 1 клас

42

1 клас. Літери алфавіту

45

2 клас. Солодощі

45

3 клас. Професії

46

4 клас. Рослини

47

ЦЕ ЦІКАВО!

Цікаво про природу

22

18

Сім секретів риторичного успіху вчителя початкової школи

Геннадій БОНДАРЕНКО, кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри початкової освіти та методик гуманітарних дисциплін
Педагогічного інституту Київського університету імені Бориса Грінченка,
м. Київ

Слово – це найтонший різець, здатний
доторкнутися
до найніжнішої рисочки людського характеру.
Вміти користуватися ним – велике мистецтво.
Словом можна створити красу душі, а можна й
спотворити її.

Тож оволодіймо цим різцем так,
щоб з під наших рук виходила тільки краса!

В. О. Сухомлинський

Євроінтеграційний курс України передбачає зростання інтересу до педагогічної риторики. Французький учений Стефані Лелу (Stéphanie Leloup) відповідно до результатів анкетування учнів створив портрет «ідеального вчителя», який із точки зору школярів повинен:

- вміти будувати особистісні стосунки з учнями на взаємній повазі;
- володіти такими якостями, як доброзичливість, чуйність, співпереживання, відкритість, готовність до співпраці, почуття гумору, відповіальність, начитаність, ерудиція тощо;
- цікаво будувати заняття, утримувати увагу класу протягом всього заняття, підтримувати дисципліну;
- любити і знати свій навчальний предмет, бути здатним зацікавити ним;
- володіти манерою поведінки, педагогічним тактом, ораторським мистецтво тощо [4, 328–351].

Як бачимо, для французьких учнів риторичні уміння педагога посідають провідне місце в професійній діяльності учителя та входять у п'ятірку вмінь «ідеального вчителя». З огляду на це, подаємо сім секретів риторичного успіху вчителя початкової школи, які допоможуть ефективно взаємодіяти зі школярами, педагогічним колективом, батьками та іншими соціальними інститутами.



Секрет 1. На початку підготовки до виступу визначте, що слухачі мають зробити після Вашої промови та сформулюйте її загальну мету (інформувати, надихнути, переконати чи закликати до дій). Запишіть загальну мету.

- Загальна мета інформаційної промови – збудити допитливість, повідомити нову інформацію:
 - «Я хотів би, щоб учні засвоїли три ознаки, які відрізняють народну казку від авторської».
 - «Я хотів би, щоб батьки дізналися про п'ять основних секретів легкої адаптації першокласників у школі».
 - «Я хотів би, щоб колеги запам'ятали сім секретів успішного виступу».
- Мета надихальної промови – залишити емоційний слід у душах слухачів:
 - «Я хочу викликати в учнів відчуття смутку за поганий вчинок...».
 - «Я хочу викликати у дітей відчуття радості за добру справу...».

- «Я хочу викликати у слухачів відчуття відповідальності за тих, кого приручили».

- Загальна мета переконувальної промови – довести логічним доведенням або заперечити якенебудь положення, твердження, зокрема: що є правда, а що ні; що треба робити, а що ні:

- «Я хочу, щоб учні переконалися в необхідності робити добро...».

- «Я хочу, щоб слухачі переконалися, що вживати солодкі напої – це шкодить своєму здоров'ю...».

• Загальна мета промови, що спонукає (закликає) до дій – примусити слухачів відчути потребу зробити те, про що їх просять

- «Я хочу, щоб мої учні записалися в шкільні гуртки...».

- «Я хочу, щоб усі батьки прийшли на спектакль, який підготували учні моого класу...».

У якісь мірі розуміється сполучення різних загальних цілей у промові педагога, проте одна з них має бути пріоритетною.



Секрет 2. Складіть портрет аудиторії, перед якою Ви будете виступати.

Запитальник	Риторичні рекомендації
Яке значення для аудиторії має тема промови?	Навіщо вона їм? Що вона їм дасть? Що вони з неї будуть мати?
Який кількісний склад аудиторії? а) мала (до 25 осіб)	Вимагає від оратора діалогічного мовлення, бути готовим до імпровізації. Налаштована більш критично. Виступ варто будувати у формі бесіди. Можна запросити слухачів до спільногоміркування
б) середня (до 100 осіб)	Безпосередній діалог ускладнений. Тому виступ варто будувати у формі монологу з прихованим діалогом
в) велика (більше 100 осіб)	Вимагає сильної напруги голосу, застосування електронної апаратури. Неможливе діалогічне мовлення. Виступ потребує: особистої енергії педагога, сильного голосу, вміння повідомити інформацію в простій та образній формі
Наскільки аудиторія добре розирається в темі вашої промови? а) добре підготовлена аудиторія	Головний мотив – «що нового повідомить оратор?». У промові має переважати обґрунтованість. Емоціями треба користуватися лише для пожвавлення матеріалу. Рекомендується чітко викласти різні точки зору на проблему і пояснити, чому педагог дотримується однієї з них. Не варто зловживати цитатами, стереотипними міркуваннями, слід посилити аргументацію. Темп мовлення може бути прискореним, а характер спілкування – діалогічним
б) недостатньо підготовлена аудиторія	Варто популяризувати складений матеріал, говорити не швидко, приділяти велику увагу прикладам із життя. Необхідно застосовувати посилання на авторитети в галузі педагогіки або психології, відомі історичні факти. У промові має неодноразово повторюватися головна думка. Потрібно керувати переходом від одного положення до іншого («Перейду до наступного...»), апелювати до практичного результату («Ви будете мати ...», «Ви зможете ...»)
Який середній вік аудиторії? а) дитяча	Діти віком до 12 років не розуміють іронії та підтексту. Цінують сюжетність викладу і вміння педагога «малювати словом». Учитель повинен турбуватися про конкретність, емоційність, захоплювальність промови, урізноманітнення прийомів подачі доступного матеріалу

б) молодіжна	Дуже цінує особисту, нехай навіть суб'єктивну думку педагога, все нове, оригінальне. Легко схиляється під впливом почуттів до рішень і вчинків. Разом із тим учител повинен постійно підтримувати головну думку викладу, стежити за послабленням уваги, активно й відкрито демонструвати свою конструктивну позицію у найскладніших проблемах сьогодення. Аргументація має відповісти життєвому досвіду учнів
в) людей старшого віку	Схильна бути обережною. Інтереси пов'язані з повсякденним побутом, вихованням, суспільно-політичною тематикою. Довіряють більше газетам, ніж іншим джерелам інформації. Педагогу слід апелювати до їхнього досвіду, не переконувати, а інформувати, наводити статистичні дані з точним зазначенням джерела.
Яка стать слухачів? а) чоловіча аудиторія	Більше раціональна, з підвищеною увагою до змісту промови. Потребує логічної аргументації. Нетерпляча до довгих промов. Сприймає помірну емоційність, дедуктивну подачу матеріалу. Допускає розгляд двох-трьох питань в одному повідомленні. Ефективним є застосування переліку (по-перше..., по-друге...)
б) жіноча аудиторія	Характеризується більшою емоційністю. Потребує апеляції до побутових проблем і прикладів, випадків із повсякденного життя, проблем сім'ї. Варто максимально застосувати наочність. Доцільно розглядати у промові тільки одну проблему
Яке ставлення до Вас як до педагога? а) позитивно налаштована	Педагог може залистати до спільногоміркування, застосовуючи індуктивний метод подачі інформації (від часткового до загального). Рекомендується використовувати однобічну аргументацію, відразу переходити до головного
б) негативно налаштована	Починати необхідно з неспірного, застосовуючи дедуктивний метод подачі інформації (від загального до часткового). Потрібно рухатись поступово від аспектів згоди з аудиторією до предмета розбіжностей



Секрет 3. Визначте стратегію свого виступу.

1. Запишіть власні думки щодо теми промови.
2. «Привласніть» чужий досвід із вивчення обраної теми.

3. Пропустіть чужий досвід крізь призму свого бачення (чуже + своє) і навпаки (своє + чуже) та сформулюйте свою позицію.

4. Визначте спосіб подачі інформації: позитивно (схвалюючи); негативно (заперечуючи); нейтрально (аналітично).

5. Сформулюйте головну думку/тезу, наприклад:
– Пити солодкі газовані напої – шкодити своєму здоров'ю
– Застосування IKT – підвищує рівень пізнавального інтересу учнів.

6. Підберіть супровідний матеріал: приклади, порівняння, цитати, статистика, графіки, аудіо- та відео-матеріали, експертні оцінки.

7. Спрогнозуйте свій виступ:

- слухачі, що відносяться до теми з великим інтересом / з помірним інтересом / не проявляють інтересу, тому що...;
- слухачі тему повністю зрозуміють / дещо зрозуміють / нічого не зрозуміють, тому що...;
- слухачі будуть ставитися до мене як педагога позитивно / нейтрально / негативно, тому що...;
- ставлення слухачів до моєї теми буде позитивним / нейтральним / негативним, тому що...;
- тема для слухачів має велике значення / посереднє значення / не має ніякого значення, тому що...

У вступній частині необхідно чітко сформулювати конкретну цільову установку та виголосити її перед слухачами.

Просто:

— «Мета моого виступу – пояснити вам, що означає навчання для життя».

Із опрацюванням:

— «Чи потрібно учням отримувати знання для життя? Сучасний європейський педагог відповів би: так. З'ясуймо, чому навчання для життя – один із важливих чинників підвищення рівня якості освіти в Україні».

Основну частину промови можна розкрити за допомогою розповіді, опису, пояснення, міркування, доведення (аргументації). Крім того, необхідно обрати доцільний метод викладу матеріалу основної частини: дедуктивний метод (загальне → часткове); індуктивний метод (часткове → загальне); аналогійний метод; проблема → рішення; причина → наслідок; теорія → практика.

Заключна частина в промові з метою інформувати може завершуватися такими фразами: Підведемо підсумки...; Таким чином...; Отже...; Можна зробити висновок...; Ми прийшли до висновку...; Спробуємо узагальнити те, що було сказано...; з метою надихнути – віршом, цитатою, афоризмом; із метою переконати, закликати до дій – апелюванням до почуттів, закликом до дій.

Нижче подаємо алгоритми інформаційної та переконувальної промов.

Алгоритм інформаційної промови

I. Вступ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Зачин. Повідомлення теми і мети з урахуванням потреб аудиторії 2. Постановка завдання на конкретне питання інформаційної промови (якщо розглядається декілька питань)
II. Головна частина	<ol style="list-style-type: none"> 1. Виклад нової інформації 2. Аналіз викладеної інформації 3. Узагальнення, систематизація (якщо декілька питань) <p>Перехід до наступного питання промови (якщо декілька питань)</p>
III. Заключна частина	<ol style="list-style-type: none"> 1. Висновки (підсумки, рекомендації)

Алгоритм переконувальної промови

1. Вступна частина	Теза
2. Головна частина	Аргументація: Аргумент 1 + Приклад 1 + Наочність 1 A2+П2+Н2 A3+П3+Н3
3. Заключна частина	Рекомендація / Заклик до дії

**Секрет 5. Попрацюйте над текстом промови та поуправляйтесь у його виголошенні.**

- Предагуйте текст (всі речення мають бути простими, слова зрозумілими).
- Доберіть доцільну кількість риторичних фігур (цитати, риторичні запитання тощо) та тропів (метафори, порівняння тощо).
- Перевірте логіку викладу, часову тривалість.
- Складіть партитуру тексту (визначте паузи, логічні наголоси, темп мовлення, наголошений склад у словах, які викликають сумніви).
- Потренуйтесь у проголошенні промови (замініть слова, які складно вимовляються).
- Запишіть головні думки промови. Спробуйте виголосити промову за ключовими позиціями.
- Продумайте жестикуляцію (вказівна, сортувальна, ритмічна, емоційна, символічна).

- переміщення по аудиторії (дає можливість підняти рівень енергетики на 1–2 бали);
- відстань між учителем та слухачами (кожен крок від слухачів – мінус 1 бал в енергетиці, кожен крок до слухачів – плюс 1 бал);
- гучність і сила голосу (чим гучніше говорить учитель, тим сильніша енергетика, і навпаки, чим тихіше – тим слабша; проте, якщо постійно говорити гучно, то учні звикають і рівень енергетики падає);
- привернення уваги (Послухайте, будь ласка..., Прошу звернути на це увагу...; Вам відомо, що...; Звісно вас цікавить..., Уважно послухайте!..);
- створення творчої обстановки (Як ви розумієте...; Самі бачите, що...; Подумайте, будь ласка...; Давайте подивимося...; Згадали, так?: Сподіваюся, це не викликатиме сумнівів...; Із цим ви погоджуєтесь?; Це всім зрозуміло?);
- керування переходом із однієї думки до іншої (По-перше, по-друге, по-третє...; Далі...; Другий приклад (факт, випадок)...; Наступний приклад...; Наступне, що хотілося б сказати...; Ще один важливий чинник, що засвідчує...; і, на кінець, такий факт...);
- жестикуляція педагога (широка й активна жестикуляція підвищує енергетику, а вузька і повільна – знижує);
- різноманітність (якщо голос постійно звучить голосно, то до нього слухачі звикають і він вже не впливає; якщо рухи одноманітні, передбачувані, то вони втрачають свою енергетичну силу; якщо емоція одна, то вона набридає).

**Секрет 7. Після виступу проаналізуйте якість та ефективність виступу.**

- Як аудиторія зустріла мене? (Доброчисливо, байдуже, стримано)
- Як розпочав виступ? Чи викликав виступ зацікавленість? Пожвавлення? Байдужість?
- Як можна схарактеризувати настрій слухачів протягом виступу? Він змінювався на мою користь, чи ні? Як це проявлялось? Можливі причини цих змін.
- Якщо слухачі реагували негативно, то чим це було зумовлено?
- Як я реагував на невдачу? Успіх?

**Секрет 6. Під час виступу пам'ятайте про ефективну комунікацію, взаємодію зі слухачами. Застосовуйте такі риторичні прийоми:**

- зоровий контакт (кожен слухач має відчути, що знаходиться в центрі уваги педагога);
- контроль емоційного стану слухачів (зациклені / байдужі) та внесення змін у виступ (за необхідності);

– Як я сам оцінюю: вибір теми, її розкриття, свою позицію; план і композицію виступу, логіку побудови, початок, кінець; якщо тему, факти, логіку я оцінюю позитивно, то чим пояснити невдачі, незадоволення, послаблення контакту.

– Як я сам оцінюю своє усне мовлення: дихання (не вистачало глибини дихання, утруднення дихання через носову порожнину, чи були вимушенні паузи для вдиху; що можна сказати про темп, плавність мовлення: чи вільним було мовлення? чи не було зайвої напруги?).

– Як слухачі реагували на мої аргументи, приклади, вставні сюжети, запитання?

– Як я тримався: вільно чи скuto; чи не зловживав жестами?

– Що повчального я врахую під час підготовки до наступного виступу?

Таким чином, застосування семи риторичних секретів у педагогічній діяльності допоможуть

учителеві початкової школи ефективніше взаємодіяти зі школярами, педагогічним колективом та батьками учнів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бондаренко Г. Л. Історія педагогічної риторики : навч. посіб. / Геннадій Бондаренко. – К. : ДП «Вид. дім «Персонал», 2012. – 276 с.
2. Бондаренко Г. Л. Мовленнєво-риторичні поради вчителеві початкової школи / Г. Бондаренко // Початкова школа і сучасність. – 2016. – № 1(17). – С. 7–10.
3. Мартыненко С. Н. Подготовка учителя начальной школы в парадигме речевой риторической деятельности / С. Н. Мартыненко, Г. Л. Бондаренко // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – Москва, 2014. – № 11 (70) Ноябрь. – С. 313–318.
4. Leloup S. L'enseignant et les représentations du cours «idéal» / S. Leloup. – Université de Reims, 2003. – Pp. 328–351.



ВИДАВНИЦТВО «БІЛИЙ ТИГР»

po-press@ukr.net

www.white-tiger.com.ua



vk.com/whitetigerpress



facebook.com/whitetigerpress