



Початкова школа і сучасність

№12(28) ГРУДЕНЬ
2016



ВИДАВНИЦТВО
«БЛИЙ ТИГР»

Початкова школа і сучасність

НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ЖУРНАЛ

Виходить щомісяця

№ 12 (28) ГРУДЕНЬ 2016

Заснований у вересні 2014 р.

ЗАСНОВНИК

ТОВ «ВИДАВНИЦТВО «БІЛИЙ ТИГР»

ГОЛОВНИЙ РЕДАКТОР

Світлана МАРТИНЕНКО,

ДОКТОР ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК, ПРОФЕСОР,
ЗАВІДУВАЧ КАФЕДРИ ПОЧАТКОВОЇ ОСВІТИ
КИЇВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ БОРИСА ГРІНЧЕНКА

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Надія БІБІК,

ДОКТОР ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК, ПРОФЕСОР,
ДІЙСНИЙ ЧЛЕН НАПН України,
ГОЛОВНИЙ НАУКОВИЙ СПІВРОБІТНИК
ВІДДІЛУ ПОЧАТКОВОЇ ОСВІТИ
ІНСТИТУТУ ПЕДАГОГІКИ 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
ДАРНИЦЬКОГО РАЙОНУ м. Києва

Василь ЖУКОВСЬКИЙ,

ДОКТОР ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК, ПРОФЕСОР
НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ «ОСТРОЗЬКА АКАДЕМІЯ»

Олена МАТВІЄНКО,

ДОКТОР ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК, ПРОФЕСОР,
ЗАСТУПНИК ДЕКАНА З НАУКОВОЇ РОБОТИ
ФАКУЛЬТЕТУ ПЕДАГОГІКИ І 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, ВІДМІННИК ОСВІТИ України,
ЗАСЛУЖЕНИЙ ВЧИТЕЛЬ України

Людмила ХОРУЖА,

ДОКТОР ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК, ПРОФЕСОР,
ЗАВІДУВАЧ КАФЕДРИ ТЕОРІЇ ТА ІСТОРІЇ ПЕДАГОГІКИ
КИЇВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ БОРИСА ГРІНЧЕНКА

Ірина ШАПОШНИКОВА,

КАНДИДАТ ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК, ПРОФЕСОР,
ЗАВІДУВАЧ КАФЕДРИ ПЕДАГОГІКИ І МЕТОДИКИ
ПОЧАТКОВОГО НАВЧАННЯ ФАКУЛЬТЕТУ ПЕДАГОГІКИ
І 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

СЛОВО ГОЛОВНОГО РЕДАКТОРА

Слово редактора _____ 2

МОВОЮ НАУКИ

Геннадій БОНДАРЕНКО

Як підготувати і виголосити
промову з метою переконування _____ 3

МЕТОДИЧНИЙ АРСЕНАЛ УЧИТЕЛЯ

Катерина НЕЧИПОРЕНКО,

Анна АЧКАСОВА

Закріплення вмінь вимовляти
звуки [г'], [г], вивчення букви Г, г
(«ге»). Формування в учнів умінь
читати буквосполучення і слова
з буквою г

Урок навчання грамоти (читання),
1 клас _____ 7

Катерина НЕЧИПОРЕНКО,

Ірина ЛЕВЧИК

Закріплення набутих знань
про букву Гг, її звукових значень,
розвиток мовлення за змістом
казки І. Роздобудько
«Винахідливі гноми»

Урок навчання грамоти (читання),
1 клас _____ 9

Галина ЗНАЄНКО

Закріплення букви «П». Розвиток
мовлення за текстом Н. Тарасенко
«На пасіці взимку». Мовні ігри
Навчання грамоти (читання),
1 клас _____ 12

Тетяна ПОСОХІНА

Харчування і здоров'я.
Вітаміни та їх значення.
Альманах «Здоров'ятко»
Фрагмент уроку основ здоров'я,
2 клас _____ 15

Галина АТАМАНОВА

Змінювання іменників
за питаннями. Зима
Інтегрований урок-казка
української мови й читання, 3 клас
_____ 18

Тетяна ЯЦУК

Мовна тема «Іменник. Прикметник»
Завдання з української мови, 3 клас
_____ 22

Наталія КУЗІВА

Сходинки до створення власних
медіапродуктів: шкільна газета
Урок зі сходинок
до медіаграмотності, 3 клас
_____ 24

Наталія КИПИЧЕНКО,

Анастасія ГОНЧАРУК

Екскурсія містом
Урок англійської мови, 4 клас
_____ 26

Ольга МИРОШНИЧЕНКО

Людина серед людей.
Школа вихованості
Урок «Я у світі», 4 клас
_____ 30

Валентина СЕРКОВА

Місто нашої мрії
Трудове навчання, 4 клас
_____ 32

Наталія ВИШНІВСЬКА

Поговоримо про милосердя
Виховна година, 4 клас
_____ 36

Лариса КОЗЯР

Андріївські вечорниці
Сценарій родинного свята
_____ 39

Марія ЛІПНІЦКА

Зимонька в візочку,
веснонька в човничку
Сценарій свята Стрітіння
_____ 42

СТОРІНКА ДІТЯЧОЇ ТВОРЧОСТІ

**Листи Святому Миколаю від
учнів Скандинавської гімназії
Дарницького району м. Києва**

Укладено магістранткою
Педагогічного інституту
Київського університету
імені Бориса Грінченка
Інною ГНЕД
_____ 46

ЦЕ ЦІКАВО!

Коли святкують Новий рік?
_____ 6

Цікаво знати
_____ 14

Лікувальні кольори
_____ 21

Незвичайний музей
_____ 23

Лісовий готель
_____ 35

Загадки
_____ 38

Як підготувати і виголосити промову з метою переконання

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

Якщо маленький школяр охочіше бере істину з яскравої життєвої історії, то для підлітка і тим більше для юнака шлях до переконання лежить через філософствування, роздуми, міркування...

В.О. Сухомлинський

Кожний прояв педагога повинен відбивати його особистість, його моральність, людяність, доброту, правдивість....

Скільки б хороших слів не проголошував учитель, вони будуть для вихованців порожнім звуком, якщо в житті свого наставника вони не побачать втілення всіх цих слів і закликів...

В.О. Сухомлинський

У своїй повсякденній діяльності вчитель початкової школи постійно доводить до свідомості учнів суть моральних норм, допомагає сформуванню цінностей, виробити певні моральні якості, подолати негативні риси поведінки, проте моральні правила стають нормою поведінки школярів лише тоді, коли свідомо сприйняті, глибоко пережиті. Це можливо за умови оволодіння педагогом умінням переконувати, бо його слово досягне ефективних педагогічних наслідків лише тоді, коли воно діє у взаємозв'язку з особистим досвідом вихованця, втілене в яскраві, хвилюючі образи. У статті подаємо покрокові дії щодо ефективної підготовки і виголошення промови з метою переконання.

Крок 1. З'ясуйте кого переконуєте? (Учні молодшого шкільного віку, батьки, колеги, люди старшого віку).

Молодші школярі цінують сюжетність викладу, «малювання словом», аналогію; аргументація має відповідати дитячому досвіду; варто апелювати до позитивних героїв казок, оповідань / сучасних мультфільмів, дитячих життєвих ситуацій; можливих наслідків (корисних або шкідливих) учинків, поведінки; пропонувати приклади для наслідування; необхідно

уникати зайвої повчальності; дитину, яка не усвідомила своєї помилки, але стала на шлях роздумів, зворушує доброта і співчутливість, відлякує різкість; промова має викликати емоції.

Наприклад: як переконати дітей, що залякувати (ображати) – це поганий вчинок. Учителька з британського Бірмінгема (Англія) Роузі Даттон застосувала простий, але ефективний риторичний метод аналогії, щоб показати дітям жахливий ефект від залякування та цькування:

– Діти, подивіться, що в мене в руках?

– Так, це два однаковісінькі яблука. Вони красиві, соковиті, їх хочеться з'їсти.

– Ти мені не подобаєшся! Ти погане яблуко! Ти огидне, в тебе жахливий колір! (Учитель кидає одне яблуко на підлогу, потім піднімає та передає його учням).

– Прошу вас знайти в цьому яблуці те, що не подобається, і теж кинути його. (Школярі по черзі кидають яблуко, знаходять у ньому недоліки, критикують його хвостик, шкірку, називають червувим тощо).

– Чи відрізняється це яблуко від іншого? (Показує друге красиве яблуко). Зовні яблука схожі, але розріжемо їх (Розрізає).

– Як бачимо, одне яблуко виявилось білим всередині і смачним на вигляд, а друге – коричневим, побитим, ніби у синцях.

– Діти, але ж це ми його зробили таким! Це наша вина?! Ми його образили...

Так само відбувається і з людьми, коли ми їх ображаємо або обзиваємо. Зовні не видно, але ми наносимо їм величезну кількість внутрішніх ран! (Пауза, діти замислюються над ганебним учинком).

– А чи приємно, коли когось із вас обзивають, ображають? Розкажіть про це. (Коротенькі розповіді дітей).

– У язика немає кісток, однак він може розбити серце. Будьте обережними зі своїми словами! А зараз всі разом обіймемося і більше ніколи не будемо ображати одне одного.

Молодь піддатлива до переконання; аргументація має відповідати життєвому досвіду; варто апелювати до сучасних ідеалів; основний спосіб переконання – емоційний вплив, логічні докази повинні лише

закріплювати вплив; відчувають неприязнь до повчання; необхідно застосовувати яскраву наочність.

Батьки схильні бути обережними; інтереси пов'язані з повсякденним побутом, вихованням, суспільно-політичною тематикою; інформацію, яка суперечить їхнім поглядам, часто ігнорують, відмовляються сприймати; варто апелювати до їхнього досвіду, наводити статистичні дані, цитати з точним зазначенням джерела, приклади із життя.

Педагоги потребують обґрунтованого мовлення; емоціями доцільно користуватися обачно, лише для пожвавлення матеріалу; не варто зловживати цитатами, стереотипними міркуваннями, необхідно посилити аргументацію, застосовувати посилання на позитивний педагогічний досвід.

Адаптуйте стратегію промови з метою переконування до установок слухачів, застосовуючи подану нижче таблицю.

Якщо Ваші слухачі...	тоді вони...	і Ви зможете...
налаштовані прихильно	вже багато в чому поділяють Вашу думку	підтримати і закріпити існуючу думку
ні за, ні проти	не інформовані нейтральні байдужі	підібрати інформацію про користь думок / необхідність дій підібрати аргументи, щоб погодилися з Вашою думкою викликати відчуття важливості пропозиції
не згодні	дотримуються думок, що протилежні Вашим	навести переконливі аргументи, змінити їхню думку, але не закликати до дії
налаштовані вороже	зовсім не готові сприймати Вашу позицію	викликати сумнів у правильності їхньої позиції

Крок 2. Визначте загальну мету промови з метою переконування.

Загальна мета переконувальної промови – довести логічним доведенням або заперечити яке-небудь положення, твердження. Предмет промови – що є правда, а що ні; що треба робити, а що не можна.

Наприклад, батьківські збори присвячені темі «Покарання дітей у родині: це виховний процес чи порушення прав дитини?». Ваша загальна мета переконувальної промови повинна бути сформульована таким чином: «Я хочу, щоб батьки переконалися, що карати дітей – це порушувати їхні права...»

Зразок загальної мети переконувальної промови:

– Я хочу, щоб всі батьки прийшли на спектакль, в якому беруть участь учні мого класу... (переконування батьків).

– Я хочу, щоб учні переконалися в необхідності робити добро... (переконування учнів).

– Я хочу викликати у дітей почуття сорому за... (переконування учнів).

– Я хочу, щоб мої учні переконалися, що ображати лайливими словами одне одного – це поганий вчинок... (переконування учнів).

Крок 3. Сформулюйте тезу.

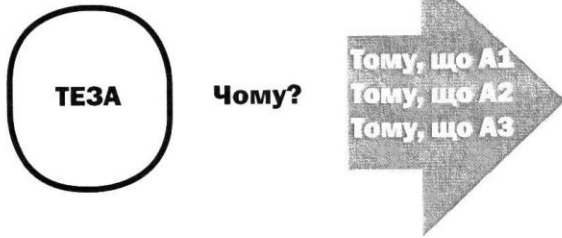
Теза – це твердження, думка, яку Ви хочете обґрунтувати. Теза відповідає на запитання: «Що ми доводимо?»

Наприклад: «Карати дітей у родині – порушувати їхні права. Пити солодкі газовані напої – шкодити своєму здоров'ю».

Основні правила формулювання тези такі: чітко визначте, до чого хочете закликати; сформулюйте

тезу у вигляді яскравого висловлення; обов'язково виголосить на початку і в кінці промови; не застосовуйте образні вислови, метафори.

Крок 4. Доберіть сильні (вагомні) аргументи.

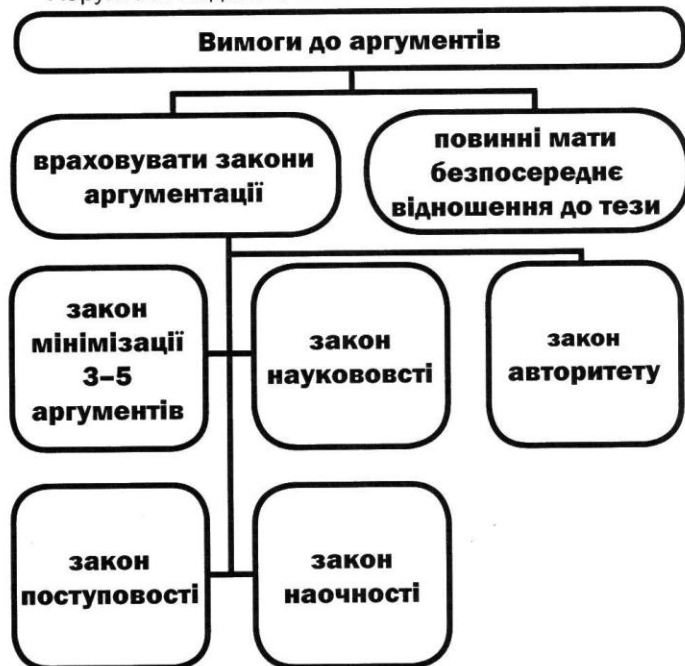


До сильних (вагомних аргументів) відносять закони, статuti, документи (які діють, а не стали надбанням історії); точно встановлені і взаємопов'язані факти, судження, що випливають із них; експериментально перевірені та експертні висновки; статистична інформація; покази очевидців; цитати з праць визнаних у психолого-педагогічній науці авторитетів; посилання на власний позитивний педагогічний досвід; проекти, дії, що зарекомендували себе.

До слабких аргументів відносять цитати з висловів невідомих або маловідомих людей; доведення особистого характеру; тенденційно підібрані афоризми, вислови; доведення, версії або узагальнення на основі здогадок, припущень, неповних статистичних даних.

Крок 5. Перевірте аргументи на відповідність риторичним вимогам.

Керуйтеся поданою нижче схемою.



Врахуйте правила переконування.

Правило Гомера. Порядок наведення аргументів такий: сильний – середній – один із найсильніших.

Вагомість або слабкість аргументів повинна визначатися не з точки зору педагога-оратора, а особи (осіб), яка (які) має (мають) прийняти рішення, змінити поведінку тощо.

Правило Паскаля. Не заганяйте співрозмовника в глухий кут. Дайте йому можливість зберегти гідність.

Крок 6. Підготуйте текст виступу відповідно до алгоритму промови з метою переконування.



Крок 7. Не забудьте про засоби активізації уваги під час підготовки і виголошення промови з метою переконування.

Застосовуйте такі риторичні прийоми:

- Рахуйте аргументи: «По-перше..., по-друге..., по-третє...».
- Робіть відчутні паузи між аргументами.
- Загибайте пальці.
- Рухайтесь так, щоб кожна точка простору відповідала одному аргументу.
- Застосовуйте фрази: «Наступне, що хотілося б сказати...»; «Ще один важливий чинник, що засвідчує...»

Крок 8. Перевірте промову щодо реалізації в ній лінії аргументації. Керуйтеся поданою схемою.

Вступ (теза, анонс, акцент)	
Основна частина	1 Аргумент Підтримка Приклад Ілюстрація
	Паузи Жести Рух у просторі
	2 Аргумент Підтримка Приклад Ілюстрація
	Паузи Жести Рух у просторі
	3 Аргумент Підтримка Приклад Ілюстрація
	Заклучна частина (теза, резюме, заклик)

Подаємо зразок промови з метою переконання для підлітків.

Шановні слухачі! Уявіть, що у Вас спрага. І тут у свідомості з'являється рядок із популярної телереклами: «Спрайт! Не дай собі засохнути!». Чи задумувалися Ви над тим, як впливають солодкі напої на ваше здоров'я? У своєму виступі я маю намір розкрити Вам гірку правду про солодкі напої. Назву лише три наслідки, які можуть призвести до серйозної загрози Вашого здоров'я.

По-перше, ослаблення імунної система. Науковцями доведено, що надмірне вживання – це одна з причин захворювань. Тільки одна порція напою, яка містить 8 чайних ложок цукру, послабляє захисні властивості білих кров'яних тілець на 60 % протягом п'яти годин...

По-друге, незбалансоване харчування. Уживання двох-трьох порцій таких напоїв може значно знизити кількість корисної їжі, яку людина вживає протягом дня. Фосфорна кислота, що входить до складу солодких напоїв, виводить кальцій, що призводить до його недостатньої кількості в організмі.

По-третє, зайва вага. Щодня вживаючи газований напій, який містить 150 калорій, середньостатистичний житель тільки за один рік отримує близько 55000 калорій. А для створення 1 кг жиру досить 7000 калорій. Всього за півтора місяця можна додати один кілограм ваги та набрати 8 кг за рік (показує світлина молодих людей із зайвою вагою).

Дорогі друзі! Якщо у Вас спрага, – пийте воду. Чиста вода – це найкращий, бездоганний напій. Вона втамовує спрагу, не ослаблює імунну систему, не виводить кальцій із організму, не додає зайвої ваги. Пийте супернапій – воду! Пийте на здоров'я!

Отже, щоб переконати слухачів, педагог має врахувати такі чинники: кого переконує, загальну мету промови, сформульовану тезу, підібрані сильні (вагомні) аргументи, які необхідно перевірити відповідно до законів аргументації, підготувати текст промови, продумати засоби активізації уваги, а також перевірити промову щодо лінії аргументації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бондаренко Г. Сім секретів риторичного успіху вчителя початкової школи // Початкова школа і сучасність. 2016. № 8 (24). С. 10–15.
2. Колотилова Н. Риторика : навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 232 с.
3. Мартиненко С., Бондаренко Г. Особливості підготовки майбутнього вчителя початкової школи до мовленнєво-риторичної діяльності // Рідна мова (Квартальник українського вчительського товариства у Польщі). 2013. № 19. С. 82–88.
4. Олійник О. Сучасна ділова риторика : навч. посіб. Київ: Кондор, 2010. 166 с.

ЦЕЦІКАВО!

Коли святкують Новий рік?

Дивно, скажете ви, запитання. Звичайно, 1-го січня святкують Новий рік. Але не поспішайте з такою відповіддю. 1 січня справді відзначають свято Нового року в більшості країн світу.

Однак в Афганістані, приміром, Новий рік святкують напровесні – 21 березня.

А в Індії взагалі для цього свята нема єдиного дня: в одній місцевості відзначають взимку, в іншій – улітку.

В Італії Новий рік святкують 6 січня. І подарунки маленьким італійцям приносить не Дід Мороз, а добра фея Бефана...

Укладено за матеріалами Інтернет-ресурсу:
Івано-Франківська центральна міська дитяча бібліотека.
[Електронний ресурс]. – Режим доступу :
<http://bibliokid.if.ua>.



ВИДАВНИЦТВО
«БІЛИЙ ТИГР»

po-press@ukr.net

wt.co.ua



[whitetigerpress](#)



[whitetigerpress](#)

Передплатний індекс 86516