

Как называется произведение, написанное на основе воспоминаний?

Как называется наука о формировании, сохранении и укреплении здоровья?

4) Вставь в данные слова пропущенные буквы.

Б_блиотека, _квариум, п_ртрет, т_рритория, т_елефон, в_ликан, оч_ровательный, к_лобок, б_гатырь, бл_годарить.

Результаты и их обсуждение. Анализ ответов показал, что 43% учащихся не владеют в полной мере необходимыми знаниями для дальнейшего изучения языка.

По истечении месяца нашей работы был проведен еще один срез. В этот раз в него вошли следующие задания:

1) Выпиши из данного ряда созвучных слова, восходящие к историческому корню - теле- в значении «далеко». Дополни, если сможешь, список слов с историческим корнем теле-.

Телевизор, телескоп, телега, телеграф, телефон, телёнок, телеграмма, телесный.

2) Объясни, как ты понимаешь значение слов околица, мемориал, колея.

3) Объясни, как ты понимаешь значение слов аквапед, кольчуга, портативный, гандбол, гербарий, квадрат.

4) Ответь одним словом, как называется

исследователь моря;

произведение, написанное на основе воспоминаний;

наука о формировании и укреплении здоровья.

5) Вставь, где это необходимо, пропущенные буквы в слова.

Трансп_рт, п_триот, м_мориал, б_грянец, об_яние, ч_родей, б_гатырь, в_ликий, гр_матный, к_лесо, чу_ствовать, уча_ствовать, здра_ствуй, бл_годарность.

6) Напиши небольшое сочинение о том, почему так называется один из предметов: аквариум, футбол, портфель, телефон, корабль, баскетбол.

Заключение. Анализируя полученные ответы, было выявлено, что 86% учащихся 3 класса вполне четко и осознанно могут дать определение тому или иному слову, имеют представление о происхождении данных слов.

Анализ результатов проведенного исследования показал, что цель нашего исследования была достигнута. Использование этимологических справок на уроках русского языка и литературы способствует расширению словарного запаса ребенка, а также помогает учащимся лучше ориентироваться в словарном богатстве русского языка.

1. Ковалёв В.И. Об использовании этимологии на уроках русского языка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rus.1september.ru/article.php?ID=200601401>. – Дата доступа 01.03.2021

PERSUASIVE NON-VERBAL BEHAVIOUR ON ENGLISH-LANGUAGE TED PLATFORM

Safonova I.V.,¹ Zagadskaya V.V.,²

¹*3rd year student, VSU named after P.M. Masharov, Vitebsk, Belarus,*

²*“Secondary school №. 47 named after E.F. Ivanovsky”, Vitebsk, Belarus*

Scientific supervisor – Kazimirova O., associate professor

The art of persuasion has existed since ancient times. It was included in the broader concept of “oratory” and preserved in its classical form when lecturing at universities. In the 21st century we use persuasion everywhere, regardless of its goals and objectives, which makes relevant any attempts of further investigation of this phenomenon. The concept of persuasion is closely related to paralinguistics, which points to a metalinguistic structure, which provides additional information about a statement. In TED-conference talks it is essential to correctly convey the information to the audience (target audience) and to transmit a message not only through dull presentation but also through giving it an emotional context. Thus, the knowledge presented in a given form, creates a more convincing and easily digestible material for the listener.

Material and methods. The research material comprises the video presentations posted on TED platform. The conferences introduced by Matthew A. Wilson [1], a polymath and former medical clown (with the topic “The health benefits of clowning around”) and Mathias Basner [2], a sleep and noise researcher (with the topic “Why noise is bad for your health – and what can you do about it”) are investigated. Consequently, the following list of methods was used: the method of critical study of

scientific literature, descriptive method, observation method, the method of continuous sampling, logical and semantic analysis.

Findings and their discussion. For a long time the discipline of paralinguistics has developed and currently its manifestations can be found in almost all aspects of life where the leading role is performed by the “addresser-addressee” model. This model is presented in R. Jakobson’s functions of language. Among the six functions of the language (according to R. Jakobson), it is especially worth highlighting those that are significant for the research:

1. The emotive function is to convey the speaker’s attitude towards what’s said: “*My work has taught me how to actually be present. How to breathe in a room **with a person in pain**. How to connect and build trust, no matter the age, ability or illness. And how medical clowning is an excellent way of using the arts to **put the care back in health care**”.*

2. The conative function is focused on the addressee. In oratorical speech it is usually used to include oneself in the reference group with the help of “we” but it can be replaced by the impersonal “you”, or can be completely absent. “*But silence is a pretty rare commodity these days, and **we**’re all paying a price for it in terms of our health... Luckily, there are things **we** can do right now”.*

3. The phatic function is best represented by rhetorical formulations. Its function is realized in the maintenance of communication (i.e. the question “*Do you hear that?*” is directed to the public with the appropriate sign of bringing the hand to the ear);

4. The metalinguistic function is implemented in order to explain the language itself, as well as evaluate a word and its relevance depending on the context. This is how the speaker explains the terminology employed in the following speech. “*So when is loud too loud?*”, “*You know the old adage “laughter is the best medicine?”*”.

5. The poetic function abstracts from the message and concentrates on the text, often found to enhance the poesy of the text. Often, figures of speech and stylistic devices are embedded in the text. “*I’d like to take you behind the nose and go beyond the laughter and share a few things that I’ve seen skating through ICUs. In my Heelys. Size 11. **Because I take medical clowning very, very seriously**”.*

Thus, communication allows one to solve the tasks assigned to it, subsequently leading to the effective receipt and transmission of information, the achievement of setting a goal by convincing the interlocutor or his motivation for action.

We have noted that as for the language of facial expressions, the speaker must establish eye contact with the audience throughout the speech. He must look at all the listeners in such a way as not to distinguish anyone personally. The orator should not look past the audience (into space), at the floor, feet, ceiling, windows and at foreign objects. In such cases, these items will absorb the presented speech. If the speaker does not look at the audience, he does not address it. On the other hand, a long, serious gaze into the eyes can cause the listener to feel pressure and anxiety. The speaker’s intonation shouldn’t be monotonous. The optimal rate is considered to be no more than 120 words per minute. A pause is an important oratorical technique. It requires some training. First of all, they should not fill the pause with various shouts (‘*mmm*’, ‘*uh-uh*’, ‘*well*’, etc.). The speaker should pause briefly before and after key thoughts so that the audience can make sense of the information. Besides, before an important thought, it is necessary to lower your voice a little.

According to our observations, changing the tempo of speech gives it expressiveness, altering the speed of perception; all this prevents the listener from being distracted. A sudden increase or decrease in the tone of the voice makes the word or phrase stand out from the background. Humorous stories, jokes, tales and anecdotes can help out in difficult situations. Extralinguistic (non-verbal) factors include appearance, gestures, facial expressions, speaker’s posture, movements, voice timbre, speech rate, flexibility and variety of intonation. Their use significantly increases the effectiveness of the impact on the listeners. Gestures always accompany the speech of the speaker. The orator performs standing up and uses gestures of openness (gestures with open arms towards the audience; horizontal gestures, not vertical, etc.), the palms of the orator are visible to the audience. Such gestures indicate an intention to effectively communicate with your audience.

Conclusion. Accordingly, the methods of persuasion in public speaking are not entirely based on the gist of the statement, but on extralinguistic factors. The competent use of paralinguistic cues leads to a clearer expression of one’s own position and legibility of the spoken utterance as well as gives the speaker the necessary context to ensure the fulfillment of the posed tasks. The combination of some qualities, such as, *the timbre of the voice, the charisma of the speaker, the fidelity of his speech,*

strongly affects the perception of the speaker and, if these signs are correctly combined with a high-quality and thoughtful material, it creates a greater effect of persuasiveness in public discourse.

1. TED – Residency: Matthew A. Wilson – “The health benefits of clowning around” [Electronic resource]. – Access mode: https://www.ted.com/talks/matthew_a_wilson_the_health_benefits_of_clowning_around. – Access date: 26.03.2021.
2. TEDMED 2018: Mathias Basner – “Why noise is bad for your health – and what you can do about it” [Electronic resource]. – Access mode: https://www.ted.com/talks/mathias_basner_why_noise_is_bad_for_your_health_and_what_you_can_do_about_it. – Access date: 26.03.2021.

ФРАЗЕАЛАГІЗМЫ ЯК СРОДАК МАЎЛЕНЧАЙ ХАРАКТАРЫСТЫКІ ЧАЛАВЕКА

Сіманковіч А.В.,

студэнтка 1 курса ВДУ імя П.М. Маішэрава, г. Віцебск, Рэспубліка Беларусь

Навуковы кіраўнік – Мартынкевіч С.В., канд. пед. навук, дацэнт

З канца ХХ стагоддзя вядучым прынцыпам апісання моўнага матэрыялу стаў прынцып антрапацэнтрызму, асновай для якога стала імкненне вывучаць мову ў цеснай сувязі з чалавекам. Чалавек мае каштоўны дар – маўленне і моўныя здольнасці. У працэсе чалавечых зносін мы атрымліваем разнастайную інфармацыю і надаём ёй афарбоўку. Маўленне – гэта якасць, па якой можна пазнаць характар чалавека, выхаванасць, ступень яго адукаванасці. Акрамя таго, праз маўленне мы можам убачыць, як чалавек ставіцца да іншых людзей.

Інфармацыя, закадзіраваная ва ўстойлівых адзінках, перадае як уніфікаваны погляд на свет, калектыўны духоўны вопыт пэўнага народа, так і дае пэўныя асобныя характарыстыкі тым ці іншым рысам чалавека. Актуальнасць даследавання абумоўлена тым, што этнакультурны аналіз фразеалагічных адзінак дазваляе выявіць асобныя фрагменты традыцыйнага народнага светаўспрымання, упрыватнасці, як адбываецца характарыстыка чалавека пры дапамозе фразеалагізмаў звязаных з маўленнем.

Мэта даследавання – прааналізаваць фразеалагізмы, звязаныя з маўленнем, выявіць іх станючую або адмоўную афарбоўку; параўнаць прыведзеныя фразеалагізмы ў беларускай і рускай мовах, вызначыць іх кампанентнае і сэнсавае адрозненне.

Матэрыял і метады. Матэрыялам паслужылі фразеалагічныя адзінкі са значэннем “маўленчая дзейнасць”; тэарэтычнай асновай – навуковыя працы І.Я. Лепешава, В.А. Ляшчынскай, Ф.М. Янкоўскага. Метады даследавання: апісальна-аналітычны, кампанентнага аналізу, суцэльнай выбаркі фактычнага матэрыялу, статыстычны.

Вынікі і іх абмеркаванне. У аснове фразеалагізмаў са значэннем “маўленчая дейнасць” ляжаць адмоўныя вобразы паводзінаў чалавека, які сваімі дзеяннямі, учынкамі можа быць надакучлівым, перашкаджаць, а таксама абгаворваць іншых, пускаць плёткі. Статыстычны аналіз разгледжаных фразеалагізмаў паказаў, што пераважае колькасць устойлівых адзінак з адмоўнай афарбоўкай: *вешаць лапішу на вушы* [1, 193], *біць язык аб зубы* [1, 110], *загаворваць зубы* [1, 437], *язык без касцей* [2, 685], *лёгка на язык* [1, 648], *жаба на языку не спячэцца* [1, 420], *доўгі язык* [2, 685], *хадзячая газета* [1, 287]. Фразеалагізмы з адмоўнай семантыкай дапамагаюць выкрыць загану людзей, выявіць недахопы, гэтым асцерагчы іншых ад неабдуманых слоў і ўчынкаў. Такія ўстойлівыя адзінкі паказваюць залішняю балбатлівасць, пустаслоўе, надаюць найпраўдзвейшую характарыстыку чалавеку. Сярод разгледжаных фразеалагізмаў можна выдзеліць і некаторыя адзінкі са станючай афарбоўкай: *язык як брытва* [1, 193], *язык гладка ходзіць* [3, 420], *язык добра падвешаны* [2, 686], *востры язык* [2, 684].

Часцей за ўсё сярод моўных адзінак разглядаемай групы сустракаюцца фразеалагізмы з кампанентам-назоўнікам **язык**. Язык успрымаецца як “інструмент” гаварэння. У спалучэннях *балбатаць языком*; *біць язык аб зубы* акцэнт робіцца на неўсвядомленае стаўленне чалавека да працэсу маўлення. Свядомае стварэнне перашкод у сваёй маўленчай дзейнасці дапускае чалавек, калі можа *трымаць рот на замку*; *язык за зубамі прышчаміць*, *наступіць на язык*. Варта асоба адзначыць беларускі фразеалагізм **языком аперэзацца**, у семантыцы якога адзначана такая рыса “інструмента” маўлення, як яго даўжыня. Носьбіты беларускай мовы адзначылі, што ў выніку гаварэння без сэнсу язык становіцца такім доўгім, што ім можна аперэзацца.

Любоў людзей пагаварыць, папляткарыць рэпрэзентуецца ў наступных фразеалагізмах: *малоць языком*; *апалоскваць косці*; *разбіраць па костачках*; *часаць языкамі*; *пляскаць языком*.