

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Державний вищий навчальний заклад
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВАДИМА ГЕТЬМАНА»

Л. О. САВЕНКОВА

ПЕДАГОГІЧНА РИТОРИКА

ЗБІРНИК
МІНІ-КЕЙСІВ

УДК 808.5:37
ББК 74.268.4я73
С 13

Рецензенти

В. І. Бобрицька, д-р пед. наук, проф.
(Київський університет ім. Бориса Грінченка)
О. Г. Карпенко, канд. пед. наук,
(Національний педагогічний університет ім. М. Драгоманова)
О. Т. Шпак, д-р пед. наук, проф.
(Національний педагогічний університет ім. М. Драгоманова)

Редакційна колегія юридичного факультету

Голова редакційної колегії В. Ф. Опришко, д-р юрид. наук, проф.

Відп. секретар редакційної колегії О. Ю. Нечипоренко, канд. екон. наук, доц.

Члени редакційної колегії: Ю. П. Бурило, канд. юрид. наук; П. Ю. Кикоть, канд. юрид. наук; О. Д. Крупчан, канд. юрид. наук, доц.; О. К. Намясенко, канд. юрид. наук; А. В. Омельченко, канд. юрид. наук, доц.; С. М. Ратушний, канд. юрид. наук, доц.; Ю. М. Рижук; Л. О. Савенкова, д-р пед. наук, проф.; Ф. П. Шульженко, д-р політ. наук, проф.

Савенкова Л. О.

С 13 Педагогічна риторика : зб. міні-кейсів / Л. О. Савенкова. —
К. : КНЕУ, 2011. — с. 152.
ISBN 978-966-483-431-2

Збірник міні-кейсів, необхідний для оволодіння майбутніми викладачами права мовленнєвими вміннями. Видання за структурою і змістом повністю відповідає програмі дисципліни «Педагогічна риторика», яка розроблена викладачами кафедри педагогіки та психології КНЕУ імені Вадима Гетьмана.

Книга може бути корисною не тільки для студентів, але й для викладачів юридичних дисциплін.

УДК 808.5:371
ББК 74.268.4я73

*Розповсюджувати та тиражувати
без офіційного дозволу КНЕУ забороняється*

ISBN 978-966-483-431-2

© Л. О. Савенкова, 2011
© КНЕУ, 2011



ВСТУП

Формування мовленнєвої компетентності майбутніх викладачів — одна з найактуальніших проблем, що стоїть перед вищими навчальними закладами.

За умов демократизації суспільного життя вказана компетентність як елемент загальної культури необхідна людині будь-якого фаху. Але ця потреба особливо актуальна для тих, хто користується словом як одним із основних інструментів своєї професії, і, насамперед, для викладача.

Результати аналізу наукових досліджень (Н. Д. Бабич, Д. Х. Баранник, О. О. Леонт'єв, А. Й. Капська, Л. І. Мацько, В. Г. Пасинок, Г. М. Сагач, А. В. Первушина, О. І. Кретова, О. Г. Штепа) дозволяють вирізнити шляхи та методи оволодіння мовленнєвою компетентністю.

Водночас, як упевнює досвід, суттєву роль у вирішенні вказаної проблеми повинен відігравати так званий кейс — метод, який характеризується різноманітністю джерел знання та передбачає залучення різних видів аналітичної діяльності.

З метою формування мовленнєвої компетентності у майбутніх викладачів права у Київському національному економічному університеті імені Вадима Гетьмана розроблено навчальний курс «Педагогічна риторика». У запропонованому нами збірнику міні-кейсів з цього курсу виділяється п'ять розділів, а саме: «Теоретичні основи педагогічної риторики», «Мовленнєва діяльність», «Майстерність публічного виступу», «Способи комунікативного впливу педагога на учнів», «Ділова бесіда».

У кожному із цих розділів пропонуються спеціально підготовлені міні-кейси з відповідними завданнями до них, словник основних понять та підібрана відповідна література.

З метою підготовки цієї книги використано матеріали із таких робіт:

1. Браун Л. Имидж — путь к успеху. — СПб.: Питер Пресса, 1996
2. Буяльский Б. А. Поезия усного слова. — К.: Рад. шк., 1969.
3. Вердербер Р., Вердербер К. Психология общения. Тайны эффективного взаимодействия. — СПб., 2007.

4. *Водейко Р. И., Мазо Г. С.* Как управлять собой: Психофизиологическая саморегуляция. — Минск: Нар. асвета, 1983.
5. *Вороніна М. С.* Культура спілкування ділових людей. — К.: Видавничий дім «К. М. Academia», 1997.
6. *Добрович А. Б.* Воспитателю о психологи и психогигиене общения. — М., 1987.
7. *Дубов И. Г.* Такое многоликое влияние. — М.: Знание, 1989.
8. *Дубровський О. О.* Все для вчителя: Інформ.-практ. бюл. — 1997. — № 13—14.
9. *Езерский С. Н.* Призвание. — М.: Знание, 1968.
10. *Зимбардо Ф., Ляйппе М.* Социальное влияние. — СПб., 2000.
11. *Ильин Е. П.,* Психология общения и межличностных отношений. — СПб. Питер, 2010.
12. *Карнеги Дейл.* Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. — М.: Прогресс, 1989.
13. *Ковальов А. Г.* Психология личности: Изд. 3-е, перераб. и доп. — М.: Просвещении, 1962.
14. *Крижанская Ю. С., Третьяков В. П.* Грамматика общения. — Л., 1990.
15. *Курбатов В. И.* Искусство управлять общением. — Ростов-на-Д.: Издательство «Феникс», 1997.
16. *Панкратов А. Н.* Манипуляции в общении и их нейтрализация: Практическое руководство. — М.: Изд-во института Психотерапии, 2001.
17. *Панкратов В. Н.* Руководитель; Управление общением на 100 %: Практическое руководство. — М.: Психотерапія, 2006.
18. *Паустовський К. С.* Собр. соч.: В. 6Т. — М.: Госслитиздат, 1958. — Т.3.
19. *Ронин Р.* Своя разведка. — Мн.: Харвест, 1998.
20. *Спанатій Л. С.* Риторика: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. — К.: видавничий Дім «Ін Юре», 2008.
21. *Станіславський К. С.* Работа актора над собою. — К.: Мистецтво, 1953. Ч. 1—2.
22. *Томан Їржі.* Як удосконалювати самого себе: Пер. з чеської. — К.: Політ. видав. України, 1984.
23. *Учителю о педагогической технике.* — М.: Педагогика, 1987.
24. *Філоненко М. М.* Психологія спілкування. Підручник — К.: Центр учбової літератури, 2008.
25. *Шварц И. Е.* Внушение в педагогическом процессе. — Пермь: Пермский пединститут, 1971.
26. *Юсупов И. М.* Психология взаимопонимания. — Казань: Пат. кн. изд-во, 1991.

Збірник міні-кейсів призначено для викладачів і студентів вищих навчальних закладів.

Розділ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПЕДАГОГІЧНОЇ РИТОРИКИ

Кейс 1

Відомаю є Олімпійська промова філософа-просвітителя Горгія. За допомогою цієї промови йому вдалося об'єднати греків у боротьбі з противником. За цей риторичний подвиг Горгію, єдиному із греків, була поставлена у Дельфах золота статуя. Славився Горгій також і своїми блискучими експромтами на запропоновані йому теми. Головним завданням своєї риторики Горгій вважав розробку теорії переконування, створення прийомів і засобів переконувального мовлення.

Завдання

- 1. Прочитайте запропонований матеріал і скажіть, представником якого напряму античної риторики був Горгій.*
- 2. Назвіть імена інших відомих представників цього напряму античної риторики.*

Кейс 2

Відомий античний ритор Сократ у центрі переконувального мовлення ставив логічний доказ. Для Сократа абсолютна істина не тільки існує, але й за своєю природою вона божественна, а значить, вище людських суджень. Якщо думка істина, то вона збереже свою силу і без риторичного переконування, а якщо точка зору неправильна, то навіть за допомогою риторики вона не устоїть проти істини.

Завдання

- 1. Прочитайте запропонований матеріал і поясніть, який напрямок у розумінні риторики критикував Сократ.*
- 2. Охарактеризуйте ставлення Сократа до риторики.*

Кейс 3

Гарний ритор, говорив Платон, передусім — це тонкий знавець психології свого слухача, й іменно цей фактор адресата повинен бути вирішальним при підготовці та проголошенні промови. Оскільки сила виступу заключається у впливі на душу, тому, хто збирається стати оратором, необхідно знати наступне: коли найкраще говорити, а коли й утриматись; усі види виступів приміняти вчасно й доречно.

Завдання

- 1. Прочитайте запропонований матеріал та пригадайте, проти якого напряму у розумінні риторики виступав Платон.*
- 2. Поясніть сутність підходу Платона до розуміння зв'язків між філософією та риторикою.*

Кейс 4

Як відомо, у IV ст. до н.е. намічається тенденція до примирення філософії та риторики. У цей час з'являється знаменитий трактат «Риторика», що складався із трьох книг. У першій книзі розглядалось місце риторики серед інших наук, аналізувались принципи, на основі яких оратор може впливати на слухачів. Йшла мова про те, що сутність ораторського мистецтва передбачає єдність трьох елементів: самого оратора, предмета мовлення та слухача, який називається «кінцевою межею всього».

У другій книзі «Риторики» мова йшла про особистісні якості та особливості оратора, за допомогою яких він може навіяти довіру своїм слухачам, і таким чином, швидше досягти своєї мети як оратор. Особливу увагу, як сказано у цій книзі, оратор повинен приділяти «тестуванню» слухачів під час виступу, тобто мовець повинен пам'ятати про вік слухачів, їх походження, суспільне положення.

Завдання

- 1. Прочитайте запропонований матеріал та назвіть ім'я автора вказаної книги.*
- 2. Укажіть, суттєві особливості якого закону риторики висвітлюється у другій книзі «Риторики».*

Кейс 5

Вершиною римського красномовства є ораторське мистецтво Марка Тулія Цицерона. Його незвичайні успіхи були обумовлені

на лише природними здібностями, але більшою мірою, визначались прекрасною освітою, яку він отримав. Цицерон брав уроки у кращих ораторів свого часу, досконально вивчав римське право, серйозно займався філософією. І тільки у 26 років, озброєний різними теоретичними знаннями, риторичною технікою, Цицерон починає кар'єру оратора. Сутність своїх поглядів на ораторське мистецтво Цицерон виклав у трьох трактатах.

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал, згадайте назви вказаних трактатів Цицерона та розкрийте зміст кожного з них.

2. Назвіть відому сьогодні всьому світові формулу Цицерона, яка обґрунтовує його власний шлях до риторичної вершини.

Кейс 6

Древньоримський ритор Марк Фабій Квінтіліан досконало вивчив праці попередніх теоретиків та практиків красномовства. У своєму трактаті він не тільки урахував весь досвід класичної риторики, але й узагальнив власний двадцятилітній досвід викладача риторики і судового адвоката. Ця робота була вершиною ораторського мистецтва та була адресована, перш за все, вчителям, що навчали дітей ораторському мистецтву.

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал і згадайте, про який твір відомого ритора йде мова.

2. Розкрийте змістовий аспект цього твору.

Кейс 7

У 1632 році була заснована Києво-Могилянська академія, яка стала центром вітчизняної науки. Ця академія мала глибоке національне спрямування. Її вихованці мали такий рівень освіти, який на той час задовольняв потреби українського суспільства. Академія підготувала багато визначних громадських, політичних, державних діячів та діячів освіти, вчених істориків, філософів, художників композиторів, медиків, які працювали як на Україні, так і поза її межами. Прогресивні вчені, що працювали в Академії, виховували у молоді істинне почуття патріотизму. Архівні матеріали свідчать, що риторика в Києво-Могилянській Академії була найпопулярнішим предметом, бо мала постійне практичне вико-

ристання (студенти створювали ораторські промови з метою виступу на багатьох урочистих громадських та церковних святах).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та назвіть імена відомих риторів, які працювали в Києво-Могилянській Академії.

2. Доведіть, що риторика в Академії була найпопулярнішим предметом.

Кейс 8

Як відомо, протягом 1706 року лекційний курс риторики у Києво-Могилянській Академії читав Феофан Прокопович. Він був видатним слов'янським оратором, ученим, письменником, політичним та громадським діячем, автором трактатів та проповідей. «Риторика», яку створив Ф. Прокопович, увібрала в себе прогресивні ідеї Аристотеля і складалася з десяти книг.

Завдання

1. Поясніть, які функції риторики описав у своїх працях Феофан Прокопович.

2. Згадайте, яким проблемам були присвячені кожна з десяти книг «Риторики» вченого.

Кейс 9

У XVIII ст. у Росії над проблемою мовленнєвої культури працював М. Ломоносов, який стверджував, що ця культура формується у результаті досконалого знання мови, читання гарних книг, спілкування з людьми. У 1748 році вийшла друком відома праця М. Ломоносова з риторики у якій вперше у російській філологічній науці пояснювалась структура філологічних дисциплін.

Завдання

1. Вкажіть, яке поняття учений уводить до заголовку вказаної книги для позначення мистецтва добре говорити й писати.

2. Згадайте, які елементи структури публічної промови охарактеризовані вченим у його книзі.

Кейс 10

Талановитий ритор Михайло Сперанський є автором «Правил вищого красномовства», у яких виклав низку прогресивних риторичних поглядів. Він вирізняв три завдання риторики: винайден-

ня, розташування та виклад, що близько класичним риторичним постулатом.

Завдання

- 1. Розкрийте зміст вказаної книги М. Сперанського.*
- 2. Розкажіть про сутність поглядів М. Сперанського щодо стилю висловлення думок.*

Кейс 11

Як відомо, справжнім бестселером серед підручників з риторики у ХІХ ст. стали «Приватна» і «Загальна риторика» М. Кошанського. Його книги витримали 11 видань.

Завдання

- 1. Охарактеризуйте відмінні особливості вказаних книг ученого.*
- 2. Згадайте та поясніть основну тезу риторичної педагогіки М. Ф. Кошанського.*

Кейс 12

Відомий судовий оратор Анатолій Коні у двадцять сім років став прокурором Петербурзького окружного суду, а через шість років був призначений головою столичного окружного суду. Його ім'я пов'язано з одним із найвідоміших політичних процесів того часу — процесом Віри Засулич.

Завдання

- 1. Згадайте, яким був виступ А. Коні на вказаному судовому процесі.*
- 2. Охарактеризуйте особливості ораторського мистецтва відомого судового оратора.*

Кейс 13

Відомий представник судової риторики Сергій Андріївський був майстром психологічного захисту, уміло користувався влучними порівняннями, часто вживав гострі зіставлення.

В основу судової промови С. Андріївський завжди ставив особу підсудного, умови його життя, внутрішні мотиви злочину.

Завдання

- 1. Згадайте змістовий аспект книг з судової риторики, які були написані С. Андріївським.*
- 2. Поясніть, як вказані особливості побудови судової промови відомого юриста повинні були впливати на аудиторію.*

Кейс 14

Захисні промови відомого юриста Миколи Карабчевського завжди були переконливі, впевнені, пристрасні. Він досконало вивчав матеріали попереднього розслідування, досить активним був на судовому слідстві. Умів показати помилки і вади проти-лежної сторони.

Завдання

1. Згадайте відомі вам знамениті промови М. Карабчевського на судових засіданнях.

2. Поясніть, як вказані особливості підготовки змістового аспекту виступу повинні були впливати на аудиторію.

Кейс 15

Влада виступів видатного судового оратора Росії Ф. М. Плевако над слухачами була необмеженою. Відмінною рисою виступів була здібність словесно відтворювати на суді картину злочину, проникаючи тим самим у душі людей. У своїх промовах Ф. М. Плевако часто використовував яскраві порівняння, проводив паралелі, які загострювали психологічні характеристики учасників злочинів і опис ситуації.

Завдання

1. Наведіть приклади найвідоміших виступів Ф. Плевако на судових засіданнях.

2. Вирізнити той фактор, на який відомий судовий оратор робив ставку під час своїх виступів.

Кейс 16

Мовлення судового оратора, вважав П. Пороховщиков, є художнім твором. У кожному виступі присутні кілька частин, а саме: пояснення справи законна й моральна оцінка злочину, рішення питання про вину підсудного. Мета судового оратора — упевнити суд присяжних засідателів у своїх доводах.

Завдання

1. Поясніть, які вимоги до мовлення судового оратора забезпечували б реалізацію вказаної мети, були сформульовані П. Пороховщиковим.

2. Розкрийте сутність взаємозв'язку між побудовою виступу, яку розробив відомий судовий оратор та сприйняттям цього виступу в аудиторії.

Кейс 17

Як відомо, останньою «риторичною хвилею» початку ХХ ст. можна вважати відкриття за ініціативою видатних діячів культури для комплексного вивчення усного мовлення та оволодіння реальною майстерністю Інституту живого слова на чолі з професором В. М. Всеволодським — Гернгротом.

Завдання

- 1. Назвіть прізвища учених, які працювали в Інституті живого слова.*
- 2. Згадайте, хто в цьому Інституті викладав дикцію, постановку голосу, поезію.*

Кейс 18

Під час лекції студенти ознайомились з визначенням поняття «концепція» та з етапами її розробки.

Завдання

- 1. Визначте, вивченню якого закону риторики була присвячена лекція.*
- 2. Дайте визначення поняттю «концепція».*

Кейс 19

З античних часів (Арістотель та його учні) розрізняли комунікативну, комунікативну та посткомунікативну фази риторичної діяльності. Цілісно й системно охоплювали вони творчість оратора від задуму (породження ідеї; «божественного логосу») до виголошення промови перед аудиторією та осмислення її впливу на слухачів.

Завдання

- 1. Розкрийте суттєві особливості кожної із вказаних фаз риторичної діяльності.*
- 2. Доведіть, що вирізнення фаз риторичної діяльності не суперечить класичним риторичним традиціям, згідно з якими формування і розвиток мисленнєво-мовленнєвої діяльності оратора здійснюється послідовно — ступенево (винайдення, розташування, вираження, запам'ятовування, виголошення).*

Кейс 20

Готуючись до виступу перед аудиторією, лектор-початківець вивчав її соціально-демографічні та соціально-психологічні ознаки. Далі він намагався встановити до якого типу слід віднести цю аудиторію.

Завдання

1. Назвіть закон риторики, який враховував лектор-початківець під час підготовки до лекції.

2. Згадайте, які існують стереотипи діяльності лекторів, що пов'язані з указаним законом.

Кейс 21

Під час практичного заняття студенти відпрацьовували цільову настанову виступу; досліджували протиріччя у проблемі, яка буде обговорюватись під час проведення лекції; формулювали конструктивні питання; вибудовували головну тезу виступу.

Завдання

1. Визначте, вивчення якого закону риторики проходило на практичному занятті.

2. Розкрийте (усно) сутність закону риторики, про який іде мова.

Кейс 22

Під час лекції студенти вивчали поняття «факт» і «аргумент»; вирізняли умови, за яких факт стає засобом переконування.

Завдання

1. Визначте, про який закон риторики мова йшла під час проведення лекції.

2. Розкрийте (усно) сутність закону риторики, про який іде мова.

Кейс 23

На практичному занятті з риторики студенти вели мову про класифікацію аргументів та про шляхи оволодіння майстерністю аргументації.

Завдання

1. Визначте, про який закон риторики мова йшла на практичному занятті.

2. Розкрийте (усно) сутність закону риторики, про який мова йшла на практичному занятті.

Кейс 24

На практичному занятті мова йшла про сутність таких понять, як «переконати», «перепереконати», «довести».

Завдання

1. Визначте, який закон риторики передбачає вивчення вказаних понять.

2. З'ясуйте сутність зв'язків між указаними поняттями та аргументацією.

Кейс 25

Викладач під час лекції вів мову про те, що до аргументів висуваються певні вимоги. Перша з них — достатність для доказу тези. Друга вимога до аргументу полягає в тому, що він повинен бути думкою, істинність якої доведена самостійно, незалежно від положення, яке обґрунтовується. Третя вимога до аргумента — індивідуальний підхід до аргументації, яка має фундаментальне значення.

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та назвіть помилки, що пов'язані з порушенням першої із вказаних вимог, які висуваються до аргументів.

2. Розкрийте особливості помилки в аргументації, яка виникає у тому разі, коли на захист тези приводиться аргумент, який сам по собі витікає із цієї тези.

3. Поясніть сутність поняття «психологічний перенос аргументації».

Кейс 26

Під час проведення практичного заняття на юридичному факультеті університету мова йшла про критерії відбору аргументів та можливу їх класифікацію.

Завдання

1. Запропонуйте основні критерії відбору аргументів з метою аргументації.

2. Опишіть (усно) відому вам класифікацію, що включає сильні, слабкі та брехливі аргументи.

3. Вирізнити умови ефективності аргументації.

Кейс 27

Як відомо, активізація мисленнєвої та почуттєво-емоційної діяльності аудиторії — система дій завдяки якій суб'єкт забезпечує аудиторії найбільш глибокий рівень пізнання того чи іншого питання. У результаті цієї активізації проходить повноцінний двохсторонній процес спілкування та створюються умови для суб'єкт-суб'єктних відносин.

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та перерахуйте послідовність дій, які передбачає активізація мисленнєвої та почуттєво-емоційної діяльності аудиторії.

2. Згадайте, у чому полягає сутність другої частини тактичного закону риторики.

Кейс 28

На практичному занятті студенти з'ясували, що мовленнєвий закон передбачає вираження думки в дієвій словесній формі. Ця форма є реалізацією у процесі мовлення його комунікативних якостей.

Завдання

1. Доведіть, що вказаний закон завершує стадію мислемовленнєвої діяльності та відкриває наступний етап — управління мислемовленнєвим процесом.

2. Визначте, досвід яких лінгвістичних дисциплін фокусує в собі мовленнєвий закон риторики.

Кейс 29

На лекції з риторики було з'ясовано наступне: якщо концептуальний, моделювання аудиторії, стратегічний, тактичний, мовленнєвий закони риторики спрямовані на підготовку запуску концепції, то закон ефективної комунікації вміщує в себе його механізми. Контакт у спілкуванні є його найвищим рівнем. Це взаємодія суб'єкта та аудиторії.

Завдання

1. Назвіть систему дій лектора, яка необхідна для встановлення вказаного контакту.

2. Розкрийте суттєві особливості цих дій лектора.

Кейс 30

На лекції з риторики викладач говорив про таке психологічне явище, як «шок» (неприродна поведінка з боку того, хто говорить), що може бути у ході спілкування лектора з аудиторією. Це психічне явище характеризується такими проявами, як: нервозність; досить високе напруження; скованість думки, мовлення та поведінки; загальмованість реакцій.

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та визначте причини вказаного явища.

2. Поясніть, яке значення для мовця має знання причин виникнення вказаного «шоку».

Кейс 31

Під час проведення заняття з риторики було з'ясовано, що системно-аналітичний закон ґрунтується на двох етапах критичної діяльності, а саме: самоаналіз (суб'єкт аналізує свій продукт, свої дії); аналіз інших (суб'єкт аналізує чужий продукт і дії іншого суб'єкта).

Завдання

1. Розкрийте суттєві особливості двох вказаних етапів критичної діяльності мовця.

2. Поясніть, який закон риторики передбачає аналіз якості та ефективності продукту мисленнєвомовленнєвої діяльності.

Кейс 32

На практичному занятті в аудиторії студенти оволодівали прийомами установлення контакту з аудиторією; моделювали різні варіанти виходу із складних ситуацій, що виникають у процесі спілкування.

Завдання

1. Визначте закон риторики, над оволодінням складниками якого працювали студенти на практичному занятті.

2. Поясніть сутність цього закону риторики.

Кейс 33

На лекції з риторики мова йшла про етапи оцінки якості й ефективності виступу, рефлексію, самоаналіз.

Завдання

1. Визначте закон риторики, який розглядався на лекції.

2. Охарактеризуйте сутність вказаного закону риторики.

Кейс 34

На практичному занятті з риторики моделювались різні варіанти виходу із складних ситуацій, що виникають у процесі спілкування з аудиторією.

Завдання

- 1. Визначте закон риторики, над оволодінням складниками якого працювали студенти на практичному занятті.*
- 2. Поясніть сутність цього закону риторики.*

Кейс 35

Сьогодні на лекції з риторики викладач говорив про існування різних наукових підходів до визначення цього поняття. Одні вчені вивчають риторику як науку про закони управління мисленнєвомовленнєвою діяльністю, інші стверджують, що це наука про переконувальне та оптимальне мовлення. Представники третього з вирізнених викладачем напрямків дослідження риторики говорять про неї як науку прикладну, лінгвістичну, що вивчає закономірності мовлення та ставить перед собою мету навчити людей легко й красиво володіти мовою.

Завдання

- 1. Прочитайте запропонований матеріал та назвіть прізвища вчених, які представляють той чи інший напрямок у розумінні науки риторики.*
- 2. Згадайте, що означає поняття «риторика» в античному його розумінні.*

Кейс 36

Відомо, що на багатовіковому історичному шляху розробки курсів риторики прослідковувались та інтегрувались два підходи до неї. Один із цих підходів передбачав відпрацювання норм, принципів, прийомів, правил ораторського мовлення. У рамках другого напряму головна увага приділялась імпровізації, творчості, безперервному розвитку ораторської майстерності.

Завдання

- 1. Поясніть, як називається кожний із напрямів розробки курсів риторики.*
- 2. Охарактеризуйте особливості кожного із вказаних напрямів.*

Кейс 37

У своїй лекції викладач вів мову про церковне та академічне красномовство, а потім перейшов до розповіді про особливості проведення пропаганди засобами масової інформації.

Завдання

- 1. Визначте, про ораторику чи гомілетику йшла мова на лекції.*
- 2. Охарактеризуйте особливості ораторики та гомілетики.*

Кейс 38

Студенти отримали завдання написати реферати з проблем дипломатичної або парламентської риторики.

Завдання

- 1. Поясніть, з ораторики чи гомілетики студентам необхідно було написати реферати.*
- 2. Згадайте, які види риторик виділяються в ораториці.*

Кейс 39

На практичному занятті мова йшла про сукупність правил, через які реалізуються принципи побудови курсу педагогічної риторики, а саме: проявляйте ініціативу і все, що робите, робіть творчо; формуйте свою індивідуальність, свій стиль професійного спілкування; вчіться на кращих зразках; гармонізуйте логічне й евристичне раціональне й емоційне; прагніть до гармонії, простоти й краси; здійснюйте саморозвиток через безперервне самовдосконалення; опирайтеся на свої сильні якості, постійно працюючи над усуненням недоліків; використовуйте самоконтроль, самоспостереження, самоаналіз; систематично аналізуйте причини як успіхів, так і прорахунків; не хейтуйте теорією, але пам'ятайте, що критерієм істини є практика; доводьте, наскільки це можливо, всі свої ідеї, думки до практичної реалізації; постійно працюйте над собою, займайтесь саморозвитком творчих здібностей та мовленнєвої культури; співтворчість потребує довірливого, демократичного, творчого стилю спілкування.

Завдання

- 1. Прочитайте запропонований матеріал та назвіть принципи, на базі яких доцільно будувати курс педагогічної риторики.*
- 2. Запропонуйте інші принципи, які, на вашу думку, необхідні для побудови курсу педагогічної риторики.*

Кейс 40

Під час лекції мова йшла про те, що риторика — комплексна інтегративна наука. Вона займає місце на пересіченні філософії, педагогіки, логіки, психології, лінгвістики, етики, сценічної майстерності, виразного читання.

Завдання

1. Розкрийте сутність зв'язків риторики з усіма вказаними науками.

2. Поясніть сутність положення про те, що риторика вбирає в себе з інших наук певні змістові компоненти.

Кейс 41

Як відомо, довгий час уміння володіти словом розглядалось у древніх греків як божественний дар, тому й на людей, які володіли красномовством, дивились як на рівних богам.

Але у другій половині V ст. до н.е. представники школи філософів-просвітителів виступили з твердженнями, що красномовству можна навчитись, необхідно лише бажання й напористість.

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал і поясніть, як називались філософи-просвітителі, які вважали, що красномовством можна оволодіти.

2. Назвіть найбільш відомих філософів, які входили до вказаного напрямку розуміння риторики.

Кейс 42

Викладач на лекції вів мову про те, що задум (концепцію) можна порівняти з образом людини на гірській вершині, з якої їй вдасться побачити й осмислити те, що вона не спроможна зрозуміти, будучи «внизу» на своїй галявині), бо не здатна охопити цю «галявину» (предмет, проблему) цілісно.

Щоб навчитися грамотно створювати задум — концепцію, говорив викладач, перш за все, необхідно зупинитися на визначенні

семантики слова «концепція», бо на практиці доводиться стикатися з різними інтерпретаціями цього слова.

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та визначте, про який закон риторики мова йшла на лекції та поясніть сутність цього закону.

2. Назвіть послідовність дій, з яких складається процес розробки концепції.

Кейс 43

Концепція — основа мисленнєво-мовленнєвої діяльності, над якою надбудовується стратегія діяльності (цільова установка, теза). Таким чином, концепція у повному розумінні цього слова не є ні стратегією (програмою діяльності), ні тезою (складовою стратегії), оскільки стратегія є реалізацією концепції, а теза головною думкою (частиною стратегії). На решті, концепція — складніше поняття, ніж просто сума знань.

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал і дайте визначення поняттю «концепція».

2. Розкрийте сутність процесу розробки концепції.

Кейс 44

На практичному занятті з риторики аналізувались соціально-демографічні ознаки аудиторії, що становлять перший ступінь у її вивченні. Щоб названі ознаки не перетворилися на формальну характеристику аудиторії, необхідно не лише займатися фіксацією цих ознак, але й їх аналізом, тобто, по-перше, співвідносити ознаки одна з одною, по-друге, вичитувати інформацію, яка стоїть за тією чи іншою ознакою. При такому підході соціально-демографічні показники перестають бути просто анкетними даними і переходять у розряд «працюючих» ознак.

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал і визначте, який закон риторики вивчався на практичному занятті.

2. Поясніть, які ознаки аудиторії, крім соціально-демографічних, необхідні для її вивчення.

Кейс 45

Під час лекції мова йшла про наступні ознаки: мотиви поведінки; потреби; ставлення до предмета мовлення та суб'єкта, який його викладає; рівень розуміння предмета.

Завдання

- 1. Визначте, яка група ознак аудиторії розглядалися на лекції.*
- 2. Скажіть, який закон риторики передбачає вивчення вказаних ознак.*

Кейс 46

У процесі проведення практичного заняття було з'ясовано, що реакцію суб'єкта, який сприймає інформацію, можна класифікувати за такими типами:

- 1) байдужа чи інфантильна, що характеризується не включенням суб'єкта в предмет обговорення;
- 2) угодовська, яка характеризується тим, що суб'єкт легко, без сумнівів стає на точку зору іншого так само легко від неї відмовляється й стає на точку зору третьою;
- 3) конфліктна, яка характеризується спалахом негативних емоцій суб'єкта (суб'єктів) на дії іншого суб'єкта;
- 4) конструктивна, яка характеризується створенням у суб'єкта (суб'єктів) установки на розуміння іншого (інших) як наслідок — між людьми з'являється атмосфера інтелектуального та емоційного співпереживання, співтворчості.

Завдання

- 1. Визначте, яку групу ознак аудиторії характеризує матеріал, що розглядався на практичному занятті.*
- 2. Скажіть, який закон риторики передбачає вивчення вказаних ознак.*

Кейс 47

Відповідно до існуючої у соціальній психології шкали рівнів розуміння доцільно виділяти наступні рівні розуміння предмета мовлення:

1. «Про що» (суб'єкт, знаходячись на цьому рівні, має дуже туманне уявлення про предмет, бачить його лише у самих загальних рисах). Частіше всього це сприйняття лише назв предмета

(форми), звідси людина має викривлене, неістинне судження про предмет у цілому.

2. «Про що + що» (на цьому рівні суб'єкт уже примикає у зміст предмета тобто одержує інформацію про нього з літератури інших джерел, але своєї позиції не має, залишаючись поки що на сходинці запам'ятовування чужих думок);

3. «Про що + що + як» (суб'єкт виходить на рівень осмислення змісту предмету, чужих думок, тобто пропускає їх через себе, виробляючи власну позицію відносно предмета обговорення, підносячись тим самим на наступну сходинку — роздуми).

4. «Про що + як + навіщо» (знаходячись на даному рівні, суб'єкт здатний поставити собі запитання: «Навіщо мені потрібно знати цей предмет, де і коли я можу використовувати ці знання?» Інакше кажучи, суб'єкт виходить на рівень застосування одержаних знань про предмет, проєктуючи їх на свою діяльність, досвід).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал і поясніть, про яку групу ознак аудиторії у ньому йде мова.

2. Вкажіть, який закон риторики передбачає вивчення вказаних ознак.

Кейс 48

Сьогодні на лекції з педагогічної риторики мова йшла про так званий риторичний трикутник, який доцільно було вивчити з метою з'ясування сутності поняття «концепція».

Завдання

1. Визначте, який закон риторики вивчався на лекції.

2. Розкрийте сутність вказаного поняття.

Кейс 49

На практичному занятті з риторики з'ясовувались особливості виконання наступних послідовних дій у процесі підготовки до виступу перед аудиторією: власне бачення суб'єктом діяльності предмета (теми); аналіз предмета (теми), тобто вибір проблеми для вивчення, «присвоєння» суб'єктом чужого досвіду в процесі дослідження вибраної проблеми, пропускання чужого досвіду

крізь призму свого бачення й навпаки та формування власної пропозиції.

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал і визначте, про який закон риторики мова йшла на практичному занятті.

2. Розкрийте сутність вказаних дій, що необхідні для підготовки виступу перед аудиторією.

Кейс 50

Викладач говорив про те, що сутність концепції визначає цільова настанова. Ця настанова складається із двох компонентів: задачі, спрямованої на розв'язання, пояснення тих чи інших фактів, аргументів, позицій, і в кінці-кінців, — на переконування аудиторії у чомусь, й надзадачі, яка має емотивно-збуджуючий характер. Термін «надзадача» театрального мистецтва К. С. Станіславським. Цей термін означає ту невидиму пружину дій, яка відповідно до задумів режисера повинна протягом усього спектаклю утримувати емоції глядачів у руслі режисерського задуму. Надзадача в переконувальному мовленні — це елемент мистецтва, бо без цього стратегія виступу буде спрямована тільки на свідомість у сприйманні слухачами позиції того хто говорить.

Завдання

1. Прочитайте запропонований і визначте про який закон риторики вів мову викладач.

2. З'ясуйте сутність взаємозв'язків між стратегією та концепцією виступу.

Кейс 51

На практичному занятті студенти з'ясували, що поняття теза (від грец. thesis — положення, твердження) — думка чи положення, істинність якої потрібно довести. До тези пред'являються певні вимоги.

Перша і головна із цих вимог полягає у тому, що теза повинна бути істинною. Друга вимога — теза повинна бути чітко й точно сформульована. Третя вимога, що пред'являлася до тези, пов'язана з її однаковістю протягом усього мовленнєвого викладу.

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал і визначте, над вивченням якого закону риторики студенти працювали на практичному занятті.

2. Поясніть сутність терміну «тримати тезу».

Глосарій

1. **Риторика** (від грец. *ritorike* — ораторське мистецтво) — наука красномовства, ораторське мистецтво.
2. **Гомілетика** — вид риторики, який передбачає можливість багаторазового впливу промовця на аудиторію.
3. **Ораторика** — вид риторики, який передбачає однократний вплив на аудиторію.
4. **Концептуальний закон риторики** — створення концепції виступу; базовий закон практики.
5. **Академічне красномовство** — ораторське вміння науковця, викладача, який доповідає про результати дослідження або досягнення науки.
6. **Антична риторика** — риторика Стародавньої Греції та Риму.
7. **Аргумент** — підстава, досвід, що використовується для підтвердження власної думки.
8. **Аргументація** — майстерний добір переконливих доказів; виклад системи доведень.
9. **Види красномовства** — сфери застосування ораторського слова в суспільній ситуації. Розрізняють п'ять видів красномовства: академічне, політичне, судове, церковне, суспільно-побутове.
10. **Гомілетика** — християнська риторика, що має на меті витлумачення Біблії через проповідь чи повчальну бесіду.
11. **Епідейктична промова** — урочистий, похвальний виступ.
12. **Етос** — моральний кодекс ритора в античному світі.
13. **Жанри красномовства** — різновиди усних публічних виступів.
14. **Закони логіки** — основні чотири закони логіки (тотожності, суперечності, виключення третього, достатньої підстави).
15. **Закон моделювання аудиторії** — це вивчення соціально-демографічних, соціально-психологічних та індивідуально-особистісних ознак аудиторії з метою забезпечення контакту з нею під час виступу.
16. **Історія риторики** — галузь знання, що вивчає виникнення, становлення, розвиток і сучасний стан красномовства.
17. **Концепція** — система поглядів, розуміння певних явищ, процесів, набір доказів при побудові наукової теорії. Концепція з позицій риторики — це система знань про предмет, виражена у стислій, короткій формі.
18. **Красномовство** — майстерність усного мовлення, здатність говорити переконливо, виразно.
19. **Логічна демонстрація** — процес виведення тез із аргументів.

20. **Мовленнєвий закон** — створення дієвої словесної форми промови.
21. **Неориторика** — нова риторика, що виникла у другій половині ХХ ст. на ґрунті нових наукових дисциплін (теорія комунікації, психолінгвістика та ін.) і ставить на меті, у першу чергу, комунікативний акт, спілкування риторика з аудиторією, рольову ситуацію методи переконання.
22. **Оратор, ритор** — людина, яка виступає з промовою.
23. **Ораторська промова** — мовлення, спрямоване до багатьох людей, яке їх переконує, мовлення, що межує з мистецтвом.
24. **Риторичне питання** — риторична фігура: запитання, відповідь, на яке вже закладено в самому питанні, або воно не потребує відповіді на відміну від звичайного.
25. **Риторичне звертання** — риторична фігура, яка виявляє не тільки власне звертання, а й реакцію ставлення мовця до ситуації спілкування, предмета, ідей мовця тощо.
26. **Риторичне порівняння** — це фігура, в якій мовне зображення особи, предмета, явища чи дії передається через найхарактерніші ознаки, що є органічно властивими для інших предметів чи осіб.
27. **Риторичні школи** — школи, що готували риторів у Стародавній Греції, а потім у Римі.
28. **Софістика** — напрям давньогрецької інтелектуальної думки; уміння хитроумно спречатися.
29. **Стратегічний закон** — це системна забудова програми впливу на конкретну аудиторію.
30. **Судове красномовство** — одна з гілок риторичного красномовства, промови видатних юристів, зразки судових дискусій та ін.
31. **Судження** — думка, в якій стверджується або спростовується що-небудь стосовно предмета або явища.
32. **Суспільно-побутове красномовство** — дотепне або урочисте слово з приводу якоїсь важливої події у приватному житті чи певної гострої, цікавої ситуації.
33. **Тактичний закон** — це певні дії для подальшої реалізації стратегії.
34. **Теза** — положення, що потребує доказу.
35. **Аналогія** — подібність між предметами, явищами за якими-сь ознаками; прийом роздумів, доказів, форма умовиводу, на основі подібності предметів за якими-сь ознаками робиться висновок про подібність і в інших відношеннях.
36. **Аудиторія** — слухачі лекції, доповіді й т.ін., а також слухачі радіо і телепередач; адресат мовлення оратора, лектора.
37. **Загальна риторика** — такий курс риторики, в якому викладаються риторичні правила роботи над змістом мовлення, його планом та композицією над мовленнєвим вираженням думки, прийомами виразності мовлення, над виступом оратора.
38. **Класична риторика** — вчення що сформувалось у Стародавній Греції, розвинулось у Римі (Аристотель, Цицерон, Квінтіліан та ін.) набуло розвитку у Франції та інших країнах Європи, включаючи Україну, викладалась у навчальних закладах.
39. **Особистість оратора** — сукупність та взаємодія успіш аспектів його соціального, інтелектуального, духовного складу, характеру й волі, темпераменту й культури.

Література

1. *Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю.* Риторика. — Л.:Світ, 2001. — 240 с.
2. *Александров Д. Н.* Риторика: Учеб. пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ ДАНА, 1999. — 534 с.
3. *Анисимова Т. В., Гимпельсон Е. Г.* Современная деловая риторика: Учеб. пособие. — М.: Московський психолого-соціальний інститут; Воронеж: Узд-во НПО «МОДЕК», 2002. — 432 с.
4. *Гуревич Е. С., Погорелко В. Ф., Герман М. А.* Основы риторики. — К.: Вища школа, 1988. — 442 с.
5. *Мацько Л. І., Мацько О. М.* Риторика: Навч. посібник. — К.: Вища школа, 2003. — 311 с.
6. *Михальская А. К.* Педагогическая риторика: история и теория: Учеб. пособие для студ. пед. университетов и институтов. — М.: Изд-во Центр «Академия», 1998. — 432 с.
7. *Молдован В. В.* Судова риторика. — К., 1996. — 320 с.
8. *Мурашов А. А.* Основы педагогической риторики. — М.: Институт практической психологии, 1996. — 279 с.
9. Основы риторики для менеджеров /Сост. Е. В. Барч. — Ужгород: Инпроф. Лтд., 1998. — 339 с.
10. Основы общей риторики: Учебное пособие / Под общ.ред. А. А. Чувакина. — Барнаул: Изд-во Барнаул. ун-та, 2000. — 110 с.
11. *Сагач Г. М.* Риторика: Конспект лекцій. — К.: ІСДОУ, 1993. — 148 с.
12. *Сагач Г. М.* Риторика. — К.: Видавничий Дім, «Ін Юре», 2000. — 568 с.
13. *Сагач Г. М., Юніна О. А.* Загальна риторика: Сучасна інтерпретація.- К.: Т-во «Знання», 1992. — Ч. І. — 142 с.
14. *Спанадій Л. С.,* Риторика: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. зал. — Видавничий Дім «Ін Юре», 2008. — 144 с.
15. *Стовпеч В. Г.* Риторика: Учебное пособие для студентов вузов. — Одесса: ОНМУ, 2004. — 254 с.
16. *Чепіга І. П.* Ораторське мистецтво на Україні в XVI — XIX ст. // Укр. мова і л-ра в школі.: — 1989. — № 10. — С. 64—68.
17. *Шейнов В. П.* Риторика. — Минск: Амалфея, 2000.

МОВЛЕННЄВА ДІЯЛЬНІСТЬ

Кейс 52

У

явіть собі, що хтось із вашого оточення — чи то на роботі, чи в родині, чи серед знайомих учинив щось, від чого у вас «закипіла кров». Зрозуміло, це на вас діє негативно не тільки морально (на ваш настрій) а й фізично (на ваше здоров'я). Існує три способи подолання такого стану.

1. Перший я назвав би «італійським способом» — не стримувати зовнішнього вияву почуттів, «виказувати свою злість». У деяких темпераментних народів це вважається цілком звичайним, але наші правила пристойності вимагають іншого. І ми маємо зважати на них.

2. Другий спосіб — прореагувати, але прийнятним для суспільства чином. Коли є нагода, рубайте дрова, мийте підлогу,... або пройдіться енергійним кроком — фізична діяльність послабить ваше внутрішнє напруження.

3. Третій спосіб, навчитися якого найважче, — взагалі не давати спалахувати злості. Це вже справжнє самовладання, не лише зовнішнє, а й внутрішнє. Як його досягти? (Томан Їржі. Як удосконалювати самого себе: Пер. з чес. — К.: Політвидав України, 1984. — С. 71—72).

Завдання

1. Прочитайте запропонований Вам уривок із книги Ї.Томана. Поясніть, чи слід під час підготовки до виступу перед аудиторією враховувати вказані рекомендації.

2. Окресліть основні відомі Вам шляхи реалізації третього вирішеного Ї.Томаном способу керування психічним самопочуттям.

Кейс 53

У змістовому аспекті лекції з риторики мова йшла про техніку мовлення, його інтонаційну виразність, комунікативні якості.

Завдання

1. Визначте, суттєві особливості якого закону риторики розкриває вказаний матеріал.

2. Охарактеризуйте закон риторики, про який йшла мова на лекції.

Кейс 54

- ви втрачаєте контроль над голосом наприкінці довгого речення;
- вам доводиться пояснювати слухачам, що ви є керівником (або обіймаєте високу посаду), оскільки з вашого мовлення цього не скажеш;

- у вас солідна зовнішність, але голос звучить якось по дитячому;
- люди звертають увагу на те, що ви (часто несвідомо) повторюєте слівця або фрази типу «гм», «ну», «так», «знаєте» або «угу»;

- ви маєте звичку зітхати, усмоктувати внутрішню частину щок, цмокати язиком або інакше набридати слухачам. (Браун Л. Имидж — путь к успеху. — СПб.: Питер Пресса, 1996. — 108 с.).

Завдання

1. Прочитайте запропоновані матеріали та проаналізуйте вказані недоліки у мовленні людини, яка працює з аудиторією.

2. Проаналізуйте ваше мовлення під час спілкування з аудиторією. Чи не допускаєте ви подібних помилок?

Кейс 55

Відомий учений виступав з лекцією перед фахівцями у галузі міжнародного права. Він покоровив аудиторію не лише ґрунтовними знаннями, а й гарним, приємним, добре модульованим, виразним голосом. (Браун Л. Имидж — путь к успеху. — СПб.: Питер Пресса, 1996. — 103 с.).

Завдання

1. Прочитайте та розкрийте сутність наведених характеристик гарного голосу.

2. Проаналізуйте особливості свого голосу і те, якими із вказаних його характеристик ви володієте, або хотіли оволодіти.

Кейс 56

Голос викладача, який читав лекцію з конституційного права, спеціалісти охарактеризували як мелодійний, дружній, упевнений, насичений інтонацією, доброзичливий.

Завдання

1. Розкрийте сутність наведених характеристик голосу викладача.

2. Проаналізуйте особливості вашого голосу. Визначте, чи притаманні йому вказані характеристики.

Кейс 57

Урок історії, який відвідували майбутні педагоги, їм не сподобався. Хоча вчитель добре володів матеріалом, але його пронизливий, різкий, монотонний голос не впливав на учнів.

Завдання

1. Охарактеризуйте кожний із недоліків у мовленні педагога. Запропонуйте шляхи подолання цих недоліків.

2. Визначте, чи не притаманні вказані недоліки вашому голосу.

Кейс 58

Під час відповіді на практичному занятті голос у Петра Ковальчука був дрижачим, напруженим, невпевненим.

Завдання

1. Охарактеризуйте обставини, які сприяють появі вказаних недоліків голосу.

2. Поясніть, яким чином можна позбутися цих недоліків голосу.

Кейс 59

На практичному занятті з риторики викладач зачитав перелік найбільш поширених характеристик неприємного, або поганого голосу. До цього переліку ввійшли наступні властивості голосу: дрижачий, плаксивий, занадто тихий і нечутний, безбарвний, помпезний, невпевнений, напружений.

Завдання

1. Визначте й охарактеризуйте шляхи подолання вказаних неприємних властивостей голосу.

2. Проаналізуйте особливості вашого голосу.

Кейс 60

Красивий голос повинен бути резонуючим. Резонанс — це результат вібрації повітря в голосових порожнинах, тобто в синусах носоглотки, гортані і грудній клітці. Для резонансу потрібне правильне глибоке дихання.

Уявіть, що ваші голосові зв'язки — це струни музичного інструмента, а повітря у ваших грудях — елемент, що забезпечує

необхідний резонанс. Якщо ви правильно вдихаєте повітря, то дасте голосовим зв'язкам оптимальну кількість того, що вони повинні коливати.

Дитина з високим голосом приводить у рух дуже малий об'єм повітря. Баритон із грудною кліткою розміром з бочку коливає великий об'єм повітря. Як уже було сказано, для звичайної розмови вам цілком достатньо неглибокого дихання. Але якщо ви виголошуєте довгу промову, або у вас дуже тривала презентація, потрібно підсилити свій голос більшою кількістю повітря.

Ви можете зробити свій голос нижчим, якщо будете наповнювати легені до глибини двафрагми і звільняти гортань для створення більшої вібрації та резонансу.

Якщо ви цілком спокійні, то у вас відсутня напруга, яка може заважати правильній артикуляції.

Як ви вважаєте, звідки з'являється резонанс, коли ви розмовляєте?

Щоб дізнатися по це, покладіть три пальці на перенісся, а долоню другої руки — на груди. Скажіть що-небудь, наприклад: «Здрастуйте! До побачення!». Ви відчуваєте вібрацію в ділянці носа або грудей? Тепер покладіть одну руку на горло, а другу під нижню щелепу. Скажіть щось і спробуйте зрозуміти, чи є резонанс у задній частині глотки. Скажіть а-а-а-а і визначте, чи є вібрація у грудях... (Браун Л. Имидж — путь к успеху. — СПб.: Питер Пресс., 1996. — 103 с.).

Завдання

1. Прочитайте запропоновані матеріали. Опишіть джерела резонансу у вашому тілі.

2. Наведіть приклади вправ, які допоможуть вам зрозуміти особливості вашого голосу.

Кейс 61

...Природний тип голосу залежить від розміру резонуючих порожнин у ваших грудях, горлі та структурах обличчя. Оскільки підсилювачі викривляють верхні діапазони людського голосу, вам слід визначити можливий для вас найнижчий голос, при якому ви будете відчувати себе зручно.

Це означає, що джерело голосу має розміщуватися якомога нижче, але бути природним для вас.

Подумайте про типи голосів, якими характеризуються співаки: сопрано — найвищий жіночий голос, альт — найнижчий, ме-

цо-сопрано — середній. Тенор — найвищий чоловічий голос, бас — низький, а глибокий бас має винятково низький природний діапазон.

Ваш природний розмовний голос відповідає одному з цих типів. У кожного є свій верхній, середній і нижній регістри. Якщо середнє «соль» міститься в центрі вашого діапазону, то ви можете спуститися або піднятися — при відкритій гортані і закритому назальному проході.

Ви можете понизити свій голос, якщо будете говорити, як я це називаю, «просто зі шкарпеток» Цей, на перший погляд, безглуздий вираз я завжди навожу учням на курсах постановки голосу. Я маю на увазі таке: ви міцно впираєтеся п'ятами в підлогу, випрямляєте спину, при цьому ваша діафрагма автоматично прогинається, змушуючи голос виходити з джерела більш низького, ніж носова порожнина.

Те саме відбувається, якщо ви згадаєте відчуття, яке виникає, коли груди наповнені повітрям і горло розкрите, то ви зможете легко переміщуватися вгору і вниз у своєму діапазоні, не втрачаючи приємного резонансу.

Корисно проробити й таку вправу: скажіть «хі-хі-хі», потім «ха-ха-ха», потім «хо-хо-хо», щоб почути регістри свого голосу.

Як викладач із постановки мовлення, я допомогла багатьом людям поліпшити звучання голосу. На початку 60-х років ХХ століття, коли я викладала постановку голосу для дикторів «Голосу Америки», одна з моїх студенток зазнавала труднощів, намагаючись зрозуміти, яким чином можна зробити свій голос нижчим. Інакше кажучи, вона розуміла, що хороший голос повинен бути більш низьким, але не знала, як цього досягти.

Я запропонувала їй послухати інших дикторів радіо і телебачення й вирішити для себе, який у кожного з них регістр голосу — хороший чи поганий. Її особливо вразив голос Едвара Р. Мюрроу, вона скрупульозно проаналізувала його і стала намагатися говорити так, як він.

І як наслідок — вона могла за бажанням відтворити цей голос, щоб нагадати собі, як потрібно говорити. (*Браун Л.* Имидж — путь к успеху. — СПб.: Питер Преса, 1996. — 103 с.).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал і скажіть, що нового ви дізналися про типи розмовного голосу.

2. Визначте тип вашого природного розмовного голосу.

Кейс 62

Для того, щоб ваш голос не звучав монотонно, він повинен охоплювати принаймні октаву. Це означає — чотири ноти вище середини і чотири ноти нижче середини. Деякі красномовні оратори охоплюють голосом дві і навіть три октави у своєму діапазоні (це необхідна вимога для вмілого актора-виконавця ролей у шекспірівських п'єсах). Високий голос, як правило, неприємний для слуху.

Його також важко записати без спотворення. Низькі голоси приємні для слуху. Чим нижче вам вдається розмістити свій голос, то більше шансів, що він не буде спотворений підсилювальними приладами (тим паче не варто штучно змінювати свій голос до ненатурального низького).

Ви можете зробити матеріал, який викладаєте, більш цікавим, зрозумілим і виразним завдяки зміні висоти голосу. Ви можете свідомо понизити висоту голосу на цілу октаву, переміщуючи резонанс з носової порожнини в грудну клітку. За достатньої практики це виходить автоматично.

Як згадувалося вище, висота відповідає природним типам співучих голосів. У радіоприймачах є спеціальні пристрої для передачі низьких і високих частот, наприклад, для відтворення сопрано і баритонів.

Хороша вправа для постановки правильної висоти — вимовляти слово впереміш з літерами алфавіту (наприклад, «аква-а», «аква-б» і т.д.). Пам'ятайте, що гортань повинна бути відкрита. Якщо вам удається вимовити слово й літеру на одній висоті, це означає, що висота обрана правильно. Слово «аква» змушує вас відкрити гортань, оскільки глибокий звук «а» є голосним заднього ряду і може бути вимовлений лише за участю задньої стінки гортані.

Якщо ви відчуваєте напруженість, то висота голосу підвищується. Якщо ви сердитися, голос стає різким і пронизливим. Якщо ви втомилися, голос стає хриплим. Якщо ви засмучені, то й діапазон і висота голосу знижуються. (*Браун Л.* Имидж — путь к успеху. — СПб.: Питер Пресс., 1996. — 103 с.).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал і визначте, що нового ви дізналися про висоту голосу.

2. Охарактеризуйте ваші можливості у зміні висоти голосу.

Кейс 63

...Гучність звука вимірюється децибелами. Вона безпосередньо пов'язана з об'ємом повітря в легенях. Обережно, контролюючи силу й енергію звука, ви регулюєте гучність свого голосу.

Якщо є мікрофони, не має потреби говорити гучно, оскільки індикатор гучності може просто зашкалити. Регулювання рівня звука відповідно до природної сили вашого голосу — завдання звукооператора. Якщо ви спілкуєтеся зі співрозмовником, який недочуває, пам'ятайте, що однієї гучності не достатньо. Для того, щоб така людина чула вас, необхідний також резонанс.

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та проаналізуйте ваші можливості в регулюванні гучності свого голосу.

2. Визначте та опишіть (усно) можливості когось із ваших колег у регулюванні гучності свого голосу під час читання лекції.

Кейс 64

...Чутливість вашого мовлення залежить від того, в якому приміщенні ви виступаєте, і до кого ви хочете донести свою промову. Повнозвучний, багатий голос добре чутний у всіх кутках практично будь-якої кімнати. Вам не потрібно напружуватися, щоб ваш голос поширювався у приміщенні. Основою вашого голосу повинна бути діафрагма. Наберіть у легені більше повітря, щоб контролювати свій голос.

Чутність голосу не залежить від гучності. Зовсім не обов'язково говорити гучно, на підвищених децибелах. Чутність голосу — це здатність використовувати всі принципи правильного керування голосом, щоб ваш природний голос поширювався рівномірно і був добре чутний. (Браун Л. Имидж — путь к успеху. — СПб.: Питер Пресс., 1996. — 103 с.).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та назвіть принципи правильного керування голосом.

2. Охарактеризуйте чутність вашого голосу.

Кейс 65

...Тембр дає змогу на слух ідентифікувати різні голоси. Ви без зусиль вирізняєте голос своєї дитини з поміж багатьох інших голосів.

Не слід плутати тембр із висотою голосу та іншими характеристиками. Наприклад, ви завжди можете відрізнити голос каченяти Дональда незалежно від його висоти і гучності. Голос Френка Сінатри можна впізнати завдяки його унікальному тембру. У вашого голосу теж є розпізнавальні обертони — звуки, які дають змогу впізнати його вашій мамі, коли ви телефонуєте їй (*Браун Л. Имидж — путь к успеху. — СПб.: Питер Пресс., 1996. — 103 с.*).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал і дайте визначення поняттю «тембр голосу».

2. Поясніть чим відрізняється тембр голосу від його висоти.

Кейс 66

...Щоб ваша мова стала виразною, намагайтеся візуально уявити собі те, про що ви говорите. Внесіть живу ноту у вашу вимову, у звуки вашого голосу, внесіть почуття і колір у вашу мову.

У щоденному житті ваша мова найбільш вражаюча в неформальній розмові. Додайте своє красномовство в офіційний виступ. Якщо вам нелегко зробити це, спробуйте записати на плівку якусь вашу розмову, один на один із чоловіком або з хорошим товаришем. Намагайтеся забути, що магнітофон увімкнений. Пізніше, коли ви залишитеся самі, послухайте запис і запам'ятайте ті місця розмови, де вам особливо сподобалася виразність вашої мови..., не забуваючи також, що вам не сподобалося.

Хай ваш наступний виступ перед партнерами чи колегами буде більш виразним.

Якщо вам здається нецікавим власний стиль мовлення, поставайте записати свою розмову з людиною, чиє мовлення особливо виразне. Оберіть якогось приятеля — «актора від природи», такого собі витівника, відомого виконанням анекдотів, — узагалі, будь-яку людину, котра вміє розмалювати й зробити виразним своє мовлення.

Пам'ятайте, що всяка експресія повинна бути природною.

Уникайте театральності і штучності у своїх промовах. (*Браун Л. Имидж — путь к успеху. — СПб.: Питер Пресс., 1996. — 103 с.*).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал. Вирізнити поради, які доцільно використати з метою забезпечення виразності вашого мовлення.

2. Дайте визначення поняттю «експресивність мовлення педагога».

Кейс 67

Ваш голос — наслідок впливу багатьох чинників: вашої національності, місцевості, де ви народилися й вирости, тих мовленнєвих штампів, до яких ви звикли з дитинства, школи, в якій навчалися, мовлення ваших друзів, ваших учителів, які впливали на вас.

Коли ви стаєте дорослим, на ваш голос далі впливають люди, з якими ви працюєте, ваш чоловік чи дружина, та місцевість, де ви живите, і навіть хтось із ваших сусідів...

На той час, як людина стає професіоналом у своїй галузі, її мовлення вже цілком сформоване під впливом навколишнього середовища.

Завжди важко розлучатися з минулим. Зміна мовлення вимагає часу й терпіння — ви не зможете за кілька днів забути звички, що стали вашою плотьтю і кров'ю. Результат може виявитися лише через кілька місяців наполегливої праці. Величезне значення має мотивація. Можливо, вам необхідно підвищувати майстерність мовлення, але ви просто не знайшли, як досягти цього...

Ви багато зможете зробити самі. Якщо почнете прислухатися до голосів, які вам подобаються, й наслідувати їх, ви вже зробите перший крок на правильному шляху. Оберіть хороший голос, який ви чуєте по радіо, і повторюйте за ним речення, копіюйте вимову. Запишіть такий голос на плівку, потім запишіть свій голос і прослухайте записи один за одним. Зверніть увагу на резонанс, темп, виразність, наголошення тих чи інших слів. Зверніть увагу на артикуляцію приголосних і вимову важких іншомовних слів. Поставтеся до свого голосу критично, ніби це був голос зовсім сторонньої людини. Читайте в голос по десять хвилин на день.

Читайте вголос власні виступи чи передові статті з газет, читайте перед сном своїй дитині. Запишіть якийсь фрагмент на магнітофон і повторюйте запис щодня, доки не отримаєте таке звучання, яке вас влаштовує. Зберігайте ці записи і відтворюйте їх щотижня, щоб стежити за своїм прогресом.

Приблизно років п'ять тому один з моїх приватних учнів, лікар, майже завжди пропускав останні приголосні звуки в словах і опирався всіляким спробам змінити цю звичку. Нарешті я запитала, хто його улюблена співачка. Ми купили її записи, і кілька текстів він повторював і виділяв кінцеві приголосні, як це робила співачка. Зараз він отримує компліменти за якість і чистоту своєї дикції.

У пошуках корисних методик ви можете звернутися до фонотеки. Цілком ймовірно, що вам треба буде змінити зовсім мало,

але ви не знаєте, що саме. Можливо, в бібліотеці вашого міста чи університету ви одержите записи відомих ораторів, якими захоплюєтеся. Слухайте ці «магнітофонні книжки» вдома чи за кермом, аналізуйте, що вам подобається і що не подобається в кожному конкретному виконавцеві.

Якщо вирішите скористатися послугами викладача, то знайдіть такого спеціаліста, котрий буде спрямовувати і підтримувати вас, попереджати про можливі помилки.

Спробуйте відвідувати клас або курси операторів чи то при університеті, чи то в клубі, де ви зможете вправлятися в мистецтві публічних виступів. Знайдіть семінар з культури мовлення і зверніться по критичні висновки до професіонала.

Не уникайте будь-якої можливості публічного виступу і розглядайте це як зручну нагоду ще раз поправлятися. Пам'ятайте, що найталановитіші оратори й диктатори вивчали мистецтво мовлення роками і, незважаючи на це, продовжують вправлятися. Здебільшого гарний голос це не випадковість, а реальність великої роботи й практики. (Браун Л. Имидж — путь к успеху. — СПб.: Питер Пресс., 1996. — 103 с.).

Завдання

1. Опишіть (усно) фактори впливу на формування вашого професійного голосу.

2. На основі запропонованого вам матеріалу складіть програму роботи з розвитку вашого голосу.

Кейс 68

...Уникайте надмірної перевтоми і напруження, тримаючи м'язи ший розслабленими. Спокійний голос виникає тільки в розслабленому тілі. Напружене тіло спричиняє напруження голосових зв'язок, підвищує тон голосу, порушує резонанс і знижує гучність.

Тривале форсоване використання голосу вимагає тривалого відпочинку — мовчання.

Якщо ви відчуваєте, що голос вам відмовляє, зробіть кілька вправ з релаксації всього тіла.

Глибоко вдихніть, зробіть коротку прогулянку, залишіться на самоті хоча б ненадовго, помовчте.

Теплий чай з лимоном справляє пом'якшувальний вплив на горло.

Уникайте інфекцій, а коли необхідно — негайно звертайтеся до лікаря. Якщо на голосових зв'язках з'являються вузлики чи

поліпи, їх необхідно видалити хірургічним способом якомога швидше, скориставшись кваліфікованою медичною допомогою.

Коротше кажучи, піклування про свій голос — це частина вашого існування... (Браун Л. Имидж — путь к успеху. — СПб.: Питер Пресс., 1996. — 103 с.).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та доповніть його інформацією з інших джерел.

2. Складіть правила гігієни голосу.

Кейс 69

...Часто можна почути від учителів скарги, що їм важко витримати велике навантаження на голос: голос утомлюється, перехоплює дихання. Більшість із них навіть не підозрює, що майже всі ці недоліки пов'язані з відсутністю в них навичок правильного мовленнєвого дихання.

Учителів, чия діяльність професійно пов'язана з мовленням, перед усім буде цікавити дихання, що обслуговує мовлення, так зване фонаційне дихання, яке характеризують: 1) активність, пов'язана з тим, що дихання є енергетичною базою нашого мовлення; 2) організований видих, що передбачає фокусування струменя повітря ніби в одній точці; 3) розподіл повітря — вміння свідомо ділити увесь об'єм видихуваного повітря на рівномірні відрізки — порції. Ритм мовленнєвого дихання вчителя повинен значно відрізнятися від звичного, побутового. У професійному мовленні вдих у 10—15 разів коротший за видих. А за добре тренованого дихання видих легко можна поділити на 25 або навіть 30 порцій, і кожна з них матиме повну вагу, а отже, кожне слово буде повнозвучне. У такому розподілі видихуваного повітря вчителеві необхідно тренуватися спеціально. При цьому немає потреби збільшувати об'єм видихуваного повітря, значно важливіше навчитися розподіляти наявний запас на однакові за активністю порції; добирати дихання в процесі мовлення, що допомагає учителю швидко навчитися енергійно, а головне непомітно для слухачів, підхоплювати нову порцію повітря, поповнювати його запас за кожної зручної паузи (Учителю о педагогической технике — М.: Педагогика, 1987. — С. 75)

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал. Охарактеризуйте відмінності між мовленнєвим (фонаційним) диханням та фізіологічним диханням.

2. Складіть перелік вправ, що розвивають активність дихання.

Кейс 70

...У щоденному житті голосовий апарат досить легко справляється з навантаженням. Але коли вчителю доводиться говорити перед класом, говорити активно, переконуючи десятки людей, говорити тривалий час, побутових навичок мовлення, звичних засобів уже замало.

Голос учителя — його професійна зброя. Він дає змогу передавати слухачам у слові, що звучить найголовніші змістові відтінки, допомагає аудиторії сприймати думку того, хто говорить, у всій її змістовій повноті, створює певне емоційне налаштування, що полегшує сприйняття. Навпаки, тьмянний, монотонний, нерозвинутий голос швидко притупляє сприйняття слухачів, заважає їм увійти в суть справи.

Від чого ж залежить нормальне звучання голосу? Як можна розвинути його чи, інакше кажучи, поставити? Якими знаннями навичками й уміннями в цій галузі має володіти вчитель?

Можна виокремити такі основні характеристики професійного голосу вчителя: достатню силу звука, він повинен бути чутний у будь-якій аудиторії, навіть якщо технічні засоби підсилення відсутні (ця характеристика має назву динамічного діапазону голосу); посилення звука, тобто його здатність досягти потрібної точки, долітати до кожного слухача; рухливість, гнучкість голосу, так званий звуковисотний діапазон, що дає змогу передавати думку педагога в усій їх повноті та розмаїтості відтінків у постійно змінюваному інтонаційно-мелодичному малюнку всього мовлення; тембр голосу. Від того, наскільки виразний голос у своєму тембральному забарвленні, залежить легкість сприйняття слухачами змісту повідомлення; злетність звука — його здатність вирізнятися на фоні інших звуків і шумів, не змішуючись з ними, не гублячись серед них; витривалість, тобто мала втомлюваність голосу, що дає змогу не губити основні властивості звучання під час тривалого інтенсивного виступу, витримувати значне голосове навантаження.

Як же виробити в собі ці необхідні для професійної діяльності учителя голосові характеристики?

Перший етап роботи над голосом — створення найкращих умов для вільного звучання. Для цього потрібно зняти зайве м'язове напруження в гортані, де містяться голосові зв'язки, а також у плечовому поясі. Після цього можна переходити до наступного етапу — спробувати визначити свій природний вільний го-

лос, тобто таке його звучання, котре є для кожного максимально органічним, виникає легко, без будь-яких м'язових зусиль...

У роботі з голосом учитель не може залишити поза увагою такий важливий елемент, як посилення звука. Воно пов'язане не зі збільшенням сили звука, а з умінням спрямовувати його в бік слухачів. Легкий, але енергійний поштовх діафрагми під час видиху дає змогу ніби підкинути звук угору, як м'ячик, послати його на велику віддаль...

Для підсилення звучання голосу необхідно передусім активізувати дихання, а потім уміло використати резонатори — акустичну систему, здатну підсилити звук. Такою природною системою в нашому тілі є порожнини, що містяться над голосовими зв'язками (глотка, лицьові пазухи, склепіння твердого піднебіння, черепна коробка), чи так звана верхня система резонаторів, і нижня система, що міститься під зв'язками, передусім грудна порожнина.

За спрямування звука в нижні резонатори вмикається грудний регістр голосу, найбільш багатий додатковими тонами (обертонами), що надають голосу певного тембрального забарвлення. Від грудного (нижнього) регістру залежить сила і виразність звука. Під час тренування цієї системи відчувається сильна вібрація грудної клітки.

Головний (або верхній) регістр надає голосу дзвінкості, злитності. Для нього характерні звуки високого тону. Цей регістр бідніший обертонами, але від нього залежить звучність, чутність голосу... (Учителю о педагогической технике. — М.: Педагогика, 1987. — С. 76).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та вирізніть професійні характеристики голосу педагога.

2. Запропонуйте цикл вправ, за допомогою яких можна виробити необхідні для професійної діяльності педагога характеристики голосу.

Кейс 71

...Тренування дихання пов'язане з дією двох найважливіших чинників психічного і рухового. Оскільки регуляція дихання залежить від психофізичного стану людини, треба шукати способів опосередкованого його тренування. Для цього можна використати творчі завдання, що допомагають тому, хто навчається, зняти контроль за дихальним актом.

Учителеві корисно знати, що найдоцільнішим є спеціально вироблюваний тренуванням змішаний, чи діафрагмально-реберний тип дихання. У цьому разі відбувається повне розширення грудної порожнини, максимальна вентиляція усіх ділянок легенів. Напруження нижніх міжреберних м'язів дає змогу утримувати діафрагму у скороченому стані, що зумовлює спокійний рівномірний видих, непомітний для оточення.

Перший (підготовчий) етап вироблення фонаційного дихання полягає у виконанні комплексу фізичних вправ, що сприяють активному діафрагмально-реберному диханню. Тим, хто навчається, пропонується спеціальний комплекс дихальної гімнастики, підготовлений з урахуванням особливостей мовленнєвого (фонаційного дихання).

Після відпрацювання вправ підготовчого періоду можна братися за спеціальні вправи, що розвивають активність мовленнєвого дихання. Ці вправи виконуються як гра. З їх допомогою шліфуються такі елементи мовленнєвого дихання:

1. Глибокий, енергійний, короткий вдих, переважно через ніс, спрямований у нижню частину легенів (виховання змішаного діафрагмально-реберного дихання).

2. Рівномірний, активний, не ослаблений під кінець («незгасаючий») видих.

3. Організований видих, фокусування його на кінчиках трохи зібраних (ніби для свисту) губ.

Тільки відпрацювавши ці елементи, можна переходити до наступної серії вправ, що розвивають мовленнєве дихання.

Надзвичайно важливою особливістю регуляції дихання в людини є її здатність довільно, відповідно до поставленого завдання, зокрема й мовленнєвого, змінювати темп, ритм, активність, амплітуду дихальних рухів. Довільна зміна темпу, ритму дихання широко використовується в практиці фізичного виховання і спорту. Але не менш важливим вважається вміле й точне регулювання дихання в процесі публічного мовлення.

Відпрацювавши і закріпивши навички фонаційного дихання учитель може переходити до виховання фонаційного голосу. (Учителю о педагогической технике. — М.: Педагогика, 1987. — С. 74).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та вирізніть етапи роботи з формування мовленнєвого (фонаційного) дихання.

2. Запропонуйте цикл вправ, що сприяють формуванню фонаційного дихання.

Кейс 72

...Голосотворення — складний, багатофункціональний процес. Він відбувається в організмі людини автоматично, згідно з особливою програмою, що закладена в спеціальних центрах кори головного мозку. Дія програми пов'язана з тим, яке мовленнєве завдання має розв'язувати людина в конкретній ситуації.

Підготовчий етап роботи щодо виховання мовленнєвого голосу складається з таких дій: звільнення фонаційних шляхів, знаходження природного тону («середина звучання»), установка передньої позиції звука.

Робота над голосом розпочинається зі звільнення фонаційних шляхів, тобто створення найкращих умов для вільного звучання. Для цього необхідно зняти м'язове напруження в гортані (ший та плечовому поясі) після чого можна переходити до пошуку найбільш натурального, вільного, природного звучання, яке, особливо в дорослої людини, приховане виробленими звичками.

Далі йде розвиток динамічного діапазону голосу, що залежить від умілого використання дихання і резонаторів акустичної системи, здатної підсилювати звук, що виникає за її межами. Той, хто навчається, збільшує систему резонаторів, які містяться в гортані людини, і вчиться використовувати їх для підсилення звука. Учителеві слід звернути особливу увагу на вироблення основного регістру мовленнєвого голосу — змішаний регістр (мікст). При цьому на низьких тонах максимально використовується верхній (голосовий) резонатор, на високих — нижній (грудний). Лише така робота резонаторів може забезпечити активне і рівне звучання мовленнєвого голосу в усьому діапазоні.

У всіх вправах із розвитку динамічного діапазону необхідно особливо уважно стежити за верхнім голосоведінням, вільними фонаційними шляхами, хорошим імпульсом. Усе це потребує чіткої роботи дихання. Час від часу необхідно повертатися до вправ із розвитку дихання і найперших голосових вправ.

Наступним етапом роботи з голосом є засвоєння вправ, що розвивають його звуковисотний діапазон. Звуковисотний діапазон є основним засобом розвитку інтонаційно-мелодичної виразності голосу...

Бідність звуковисотного діапазону мовлення вчителя спричиняє звуковий монотон, а звідси і збіднення звукової палітри, ослаблення педагогічного впливу мовлення. А. С. Макаренко не випадково пов'язував високий рівень педагогічної майстерності з

абсолютним володінням голосовими засобами. Він вважав, що справжнім майстром можна стати лише з того моменту, коли навчитися вимовляти фразу «Іди сюди» з 15—20 звуковими відтінками.

Діапазон голосу — властивість, що розвивається спеціальними вправами. Робити їх треба дуже обережно, стежачи за добром дихання, за правильною позицією звука, сфокусованого на кінчиках губ. Не слід прагнути досягти найбільшої висоти звука, треба зупинитися, перш ніж виникає голосове напруження. Не потрібно невпинно йти вгору за діапазоном, час від часу необхідно робити маленькі відходження - пониження, після чого знову можна продовжувати голосовий підйом.

Розвиток звуковисотного діапазону мовленнєвого голосу на певному етапі, коли вже набуто перших навичок, можна поєднувати з вихованням злитності звука. Злитність мовленнєвого голосу залежить від багатьох характеристик, зокрема й від акустичних властивостей самого звука. Так, дзвінкі високі голоси мають більшу злитність, ніж низькі...

Для розвитку злитності звука як вправи використовуються тексти, що мають привертати увагу... (Учителю о педагогической технике. — М.: Педагогика, 1987. — С. 80).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал. Вирізнiть етапи виховання мовленнєвого голосу педагога.

2. Запропонуйте методичні засоби, необхідні для тренування мовленнєвого голосу.

Кейс 73

...Пройдіться по шкільному коридорі тоді, коли в класах ідуть уроки. Крізь одні двері до нас долине розмірений чіткий, що не підіймається і не опускається, а звучить на одній ноті голос; за другими чується скоромовка, схожа на стрекіт швацької машинки; через треті — різкий, високий, що загвинчується у вухо голос. Це про такі голоси говорив Лесков, що їх потім хоч лопатою з вуха вигрібай.

У розмовному вжитку навіть з'явилися такі поняття: учительський голос, говорити по-учительськи. І всі розуміють це так: учительський голос — це голос рівний, монотонний, а говорити як учитель, означає говорити розважливо, повчально. Чому з педагогічного арсеналу деяких учителів списано, як застаріле таке

бойове знаряддя, як громадянський пафос, як наснага, як гнів та обурення, як сміх і смуток, як жарт і сарказм, як іронія та усмішка? (Езерский С. Н. Призвание. — М.: Знание, 1968. — С.21).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та вирізніть проблеми голосу педагога.

2. Розкрийте сутність вимог до голосу педагога.

Кейс 74

...Найчастіше трапляються такі хибі (дефекти) вимови, як шепелявість, сюсюкання, гаркавість, гугнявість.

Перш ніж почати роботу з ліквідації хиб у вимові, слід звернутися до лікаря логопеда чи (якщо такого не має) до фахівця з хвороб вуха, горла, носа, щоб установити причини тих чи інших дефектів. Самостійно ліквідувати хибі можна, якщо вони не органічного походження, а викликані неправильною артикуляцією.

Шепелявість і сюсюкання. У тяжкому випадку ці дві вади поєднуються. У легкому — існує одна з них. У тяжкому — краще починати з роботи над собою.

Сюсюкаючи, людина або надто сильно притискає язика до внутрішньої поверхні верхніх зубів, або кладе його на зуби. Їй треба навчитися під час вимови ховати язика за зуби. «С» вимовляється при не зіціплених зубах; язик лежить вниз, ледве торкаючись нижніх зубів. На першій стадії роботи можна запропонувати: зіціпити зуби, напівоголити їх, відкривати губи (догори й донизу) і водночас, розтягнувши їх у на півусмішку, язиком торкнутися нижніх зубів. Видихаючи повітря, знайти язиком таку позицію, яка дала б правильний звук, а потім на тому ж видихові утворити ледь помітну (на один міліметр) щілину між зубами і прикрити їх губами...

Найбільше зусиль потребує боротьба з гаркавістю (на [p] та [л]). Тому гаркавість, можливо, — найпоширеніша хіба вимови. Різкі форми гаркавості на [p] мають одну спільну причину — повну або часткову відсутність вібрації кінчика язика. Існують різні способи «вирвати» [p] з небуття»....

Гугнявість. Якщо гугнявість не органічного походження (тобто не пов'язана з аномаліями в організмі), від неї неважко звільнитися. Затисніть легенько великим і вказівним пальцями ніздрі і прочитайте фразу «Приємно тремтячи освіженим тілом, просу-

ваючи руки в рукава, він почувався демократом, другом народу, якому не має чого боятися» (М. Коцюбинський).

Хто не гугнявить, той, читаючи вголос цю фразу, відчуватиме вібрацію під пальцями лише в випадку вимови складів із сонорними [м] і [н]. А в гугнявих викликатиме вібрацію вимова всіх складів без винятку... (Буяльський Б. А. Поезія усного слова. — К.: Рад. шк., 1969, — С. 26—27, 33—36).

Завдання.

1. Прочитайте запропонований матеріал та охарактеризуйте основні дефекти вимови.

2. Запропонуйте перелік вправ, які доцільно використовувати для вдосконалення власної дикції.

Кейс 75

...Худий, у розстебнутому сюртуці, завжди неголений, з великим кадиком, із примруженими очима, які нічого не бачать, Клячин говорив хрипло, різко, уривками фраз.

Він кидав слова, як грудки глини. Він ліпив ними живі статуї Дантона, Бабефа, Марата, Бонапарта, Луї-Філіпа, Гамбетта.

Обурення клекотало в нього в горлі, коли він говорив про дев'яте термідора чи про зрадництво П'єра...

Клячин був знавцем Французької революції. Існування цього вчителя в тодішній гімназії залишалося для нас загадкою. Іноді його мова підносилася до такого пафосу, начебто він говорив не в класі, а з трибуни Конвенту.

Він виглядав живим анахронізмом і разом з тим найпередовішою людиною з наших учителів.

Зрідка Клячин утомлювався. Тоді він розповідав про Париж часів революції — про його вулиці й будинки, про те, які горіли тоді на площах ліхтарі, як одягалися жінки, які пісні співав народ, який вигляд мали газети.

Багатьом з нас після уроків Клячина хотілося перенестися на сторіччя назад, щоб бути свідками великих подій, про які він розповідав. (Паустовський К. Собр. соч.: В 6 т. — М.: Гослитиздат, 1958. — Т. 3. — С. 250—251).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та охарактеризуйте мовлення вчителя.

2. Вирізніть ті засоби мовлення вчителя, які сприяли його впливові на учнів.

Кейс 76

...Я розповім вам про свою роботу над звуком і над дикцією, яку виконав протягом свого артистичного життя...

Моїм шуканням сприяла та обставина, що останніми роками мені довелося багато працювати в опері. Зустрічаючись там зі співаками, я розмовляв з ними про вокальне мистецтво, слухав звуки добре поставлених голосів, знайомився з їхніми найрізноманітнішими тембрами, навчився розрізняти горлові, носові, головні, грудні, потиличні, гортанні та інші відтінки звука. Все це відбивалося в моїй слуховій пам'яті. Головне те, що я зрозумів перевагу голосів, поставлених у маску, тобто в передню частину обличчя, де розміщені тверде піднебіння, носові порожнини, гайморова порожнина та інші резонатори.

Співаки говорили мені: «звук, що кладеться на зуби або посиляється «в кістку», тобто в череп, набуває «металу і сили». А ті звуки, що йдуть у м'які частини піднебіння або в голосову щілину, резонують, як у ваті.

Крім того, з розмови з одним співаком я пізнав іншу важливу таємницю постановки голосу. Видихаючи під час співу, треба відчувати два струмені повітря, що одночасно йдуть з рота і з носа. При цьому здається, що вони, виходячи назовні, з'єднуються в одну спільну звукову хвилю перед самим обличчям співака.

Другий співак сказав мені: «Я ставлю звук під час співу точнісінько так, як це роблять хворі або сонні, коли вони стогнуть із закритим ротом. Спрямувавши в такий спосіб звук у маску та в носові порожнини, я відкриваю рота і продовжую мугикати, як перше. Але цього разу колишній стогін перетворюється на звук, що вільно виходить назовні і резонує в носових порожнинах або в інших верхніх резонаторах маски».

Усі ці способи я перевінив на власному досвіді, шукаючи той характер звука, який мені вчувався...

Під час цих шукань я цілком випадково помітив, що коли хочеш вивести звук у саму маску, то нахилиєш голову і опускаєш підборіддя.

Таке положення допомагає пропускати ноту якомога далі вперед. Чимало співаків визнали цей спосіб і схвалили його...

Під час нової постановки голосу, яку я розробляв у собі, відкриті звуки голосних спрямовувалися щоразу в одне місце у верхньому твердому піднебінні, біля самих коренів зубів, і відбивалися десь у носових порожнинах передньої частини маски.

У подальших спробах з'ясувалося: що вище йде голос, переходячи в штучно закриті ноти, то більше упирання звука переміщується вгору і в передню частину маски, в носові порожнини...

Виявляється, для того, щоб позбутися затискання на високій ноті, треба ставити гортань і зів так само, як це робиться, коли ми позіхаємо. При цьому горло природно розправляється і в такий спосіб ліквідується небажане затискання. Завдяки новому секрету мої верхні ноти розправилися, звільнилися від затискання і набули металевого звучання. Я почувався щасливим (*Станіславський К. С. Робота актора над собою. — К.: Мистецтво, 1953. — Ч. 1—2. — С. 479—486*).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та поясніть, як можна позбутися м'язового затискання під час мовлення.

2. Розкрийте значення для мовця уміння послати голос «у маску».

Кейс 77

Невербальне спілкування має такі форми самовираження, які не спираються на слова та інші мовні символи. Словами можна передати тільки фактичні знання, але самих тільки слів буває недостатньо, щоб висловити почуття. Проте почуття, що не підлягають словесному вираженню, передаються мовою невербального спілкування. Знання цієї мови виявляє, наскільки ми вміємо володіти собою.

Невербальне спілкування цінне тим, що воно, як правило, невідоме й мимовільне. Тому люди і зважують свої слова, можливий «витік» прихованих почуттів через міміку, жести, інтонацію і тембр голосу...

Привабливість педагога для учнів (атракція) при першій зустрічі з ним визначилась передусім засобами невербального спілкування. До них належать: міжособистісний простір, візуальний контакт, експресія, здатність партнерів співпереживати. (*Юсупов І. М. Психологія взаємопонимання. — Казань: Пат. кн. изд-во, 1991. — С. 31—37*).

Завдання

1. Охарактеризуйте засоби невербального спілкування, які впливають на привабливість педагога для учнів під час першої зустрічі.

2. Поясніть, у чому полягає своєрідність невербального спілкування.

Кейс 78

Міжособистісний простір, або дистанція спілкування, — це суб'єктивний просторовий критерій емоційної близькості людей. Чим у ближчих стосунках перебувають люди, тим менша відстань між комунікантами...

Зазвичай люди почуваються зручно і справляють приємне враження на співрозмовника, коли сидять або стоять на відстані, яка, за їхніми переконаннями, відповідає дистанції діалогу. Занадто близьке, як і занадто віддалене розташування негативно впливає на ефект спілкування...

Надмірно велика дистанція спілкування інколи ранить самолюбство і гідність людини. Їй може здатися, що вона неприємна партнерові, або ж вона може вважати партнера гордовитим. На відстань між комунікантами може впливати стіл, що виконує роль бар'єра й асоціюється з високим статусом співрозмовника. Тому, коли слухач сідає збоку від столу, розмова набуває більш відвертого характеру. З цієї ж причини педагоги краще відверто розмовляти з вихованцями не за столом, а в менш офіційній обстановці. Задушевній, інтимній відвертості відповідає і сприяє «шепітна» відстань.

Міжособистісний простір впливає на тривалість і частоту візуальних контактів. Що ближче перебувають люди одне до одного, то коротші й рідші їхні взаємні погляди. Навпаки, перебуваючи на віддалі, вони довше дивляться одне на одного і використовують жести для підтримки уваги в розмові (Юсупов І. М. Психологія взаєморозуміння. — Казань: Пат. кн. изд-во, 1991. — С. 31—37).

Завдання

1. Вкажіть, які з запропонованих порад доцільно використати педагогу з метою організації міжособистісного простору під час спілкування з учнями (учнем).

2. Проаналізуйте ваші можливості в організації міжособистісного простору в процесі педагогічного спілкування.

Кейс 79

...Візуальний контакт є винятково важливою складовою спілкування. Погляд на того, хто говорить, означає не тільки зацікавленість, а й зосередженість на тому, що нам говорять. Під час спілкування співрозмовники то дивляться, то відвертаються один

від одного, відчуваючи, що постійний погляд заважає партнерові зосередитися. Час від часу погляди співрозмовників зустрічаються, але це триває набагато менше, ніж затриманий погляд співрозмовників один на одному.

Нам значно легше підтримувати візуальний контакт із мовцем, обговорюючи приємну тему, ніж неприємну, або складні питання. В останньому випадку утримування від прямого візуального контакту є ознакою ввічливості і розуміння емоційного стану співрозмовника. Наполегливий або недоречний погляд у таких випадках викликає обурення і сприймається як утручання в особисті переживання. Більше того наполегливий або пильний погляд зазвичай сприймається як ознака ворожості.

Необхідно враховувати, що окремі аспекти стосунків виявляються в тому, як люди дивляться одне на одного. Наприклад, ми схильні довше дивитися на тих, ким захоплюємося, або з ким у нас близькі стосунки. Жінки до того ж схильні до тривалішого візуального контакту, ніж чоловіки. Взагалі, люди уникають візуального контакту в ситуації суперництва, щоб погляд не був сприйнятий як вияв ворожості. Звичайно, візуальний контакт допомагає мовцеві відчути, що він спілкується саме з вами, і створити приємне враження. Пильний же або недоречний погляд, як правило, створює неприємне враження.

Візуальний контакт допомагає регулювати розмову. Якщо мовець то дивиться в очі слухача, то відводить очі вбік — це означає, що він ще не закінчив говорити. По завершенні свого повідомлення мовець зазвичай прямо дивиться в очі співрозмовника, мовби повідомляючи: «Я все сказав, тепер ваша черга».

Експресія людини передається через її міміку, пантоміміку, інтонацію голосу. У невербальному спілкуванні експресія настільки інформативна, що можлива передача надто складного повідомлення без застосування слів. Існують навіть спеціальні школи підготовки театральних і циркових мімів.

Художникам і фотографам давно відомо, що обличчя людини асиметричне, в результаті чого ліва і права половини обличчя можуть відображати емоції по-різному. Пояснюється це тим, що різні половини обличчя перебувають під контролем різних півкуль мозку. Ліва півкуля контролює мовлення й інтелектуальну діяльність, права управляє емоціями, уявою і сенсорною діяльністю. Зв'язки управління перехрещуються так, що робота домінуючої лівої півкулі відображається на правій половині обличчя і надає їй виразу, що більше контролюється. Оскільки робота пра-

вої півкулі мозку відображається на лівій половині обличчя, то на цій половині важче приховати почуття.

Позитивні емоції відображаються більш-менш рівномірно на обох половинках обличчя, негативні емоції виразніше відображені на лівій половині. Обидві півкулі мозку функціонують спільно, тому відмінності міміки стосуються лише нюансів. Особливо експресивні губи людини...

Обличчя експресивно відображає почуття, тому мовець зазвичай намагається контролювати або маскувати вираз свого обличчя.

У цьому стосунку усмішка може відображати різні мотиви. Слід бути обережним у її тлумаченні. Якщо хтось припустився непередбаченої помилки, він може ніяково усміхатися, мовби вибачаючись за це. Надмірна усмішливість може бути виявом підлещування до співрозмовника або означає потребу у схваленні своїх вчинків і слів. Як правило, усмішка означає приязне ставлення співрозмовника, прагнення увійти в контакт. Водночас, вона як елемент міміки залежить від регіональних і культурних відмінностей: представники одних націй схильні посміхатися частіше, ніж представники інших...

У педагогічному спілкуванні усмішка є неодмінним атрибутом діалогу. Чим молодший вік співрозмовника, тим більше він потребує заохочення своїх дій мовчазною усмішкою старших. Не тільки в процесі навчання, а й в умовах неофіційного спілкування потреба дітей молодшого шкільного і підліткового віку в стимулюванні усмішкою велика. Тому скупість педагога на цей мімічний елемент невербального спілкування збільшує й без того велику вікову дистанцію між ними... (Юсупов И. М. Психология взаимопонимания. — Казань: Тат. кн. изд-во, 1991. — С. 39).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал і поясніть за яких умов міміка стає експресивною.

2. Поясніть роль усмішки в педагогічному спілкуванні.

Кейс 80

... Палітра жестів дуже розмаїта, і кожна людина має свої, органічно властиві їй рухи. Отже неможливо дати єдиний для всіх рецепт пантоміми. Кожен мовець повинен звертатися до жесту в міру відчуття внутрішньої потреби в ньому. Помах, що не збігається з ритмом мовлення, може зіпсувати враження та бути хибно сприйнятий слухачем. Не кожна фраза потребує увиразнення же-

стами. Метушливість і надмірна жестикуляція можуть тільки втомити й викликати роздратування присутніх. Однак, якщо виникла необхідність зробити рух, не варто стримувати в собі цей імпульс. При всьому багатстві рухів можна визначити загальні принципи застосування жестів у спілкуванні.

Подібно до слів — паразитів на зразок «так би мовити», «значить», «ну», тощо існують жести-паразити, які відволікають співрозмовника від сприйняття повідомлення. Не слід безглуздо трясти головою, постійно поправляти волосся, почісувати потилицю, перенісся або інші місця, смикати гудзика, заламувати й потирати руки тощо. Помітивши у собі ці звички — потрібно намагатися позбутися їх якомога швидше.

Не треба зловживати жестами, слід пам'ятати, що надмірна жестикуляція втрачає свою виразність, якщо часто повторювати її. Не слід захоплюватися «фігурністю» рухів, бо можна створити пародію на великих коміків світу Нормана Віздона, Луї де Фюнеса або Максима Лідера.

Рух руками, як і всім тілом, у спілкуванні мусить бути мотивованим, породжуватися думкою, що висловлюється і почуттями, які передаються. Малюнок пантоміми має відповідати змісту і значенню слів.

Буває вкрай важко розпочати контроль за власними позами й рухами у повсякденній педагогічній практиці. Тому самовиховання культури пантоміми краще починати з аналізу рухів і жестів педагогів майстрів...

1. Комунікативні жести міміка, рух тіла, тобто виразальні рухи, що заміщують у мовленні елементи мови. Це привітання і прощання, жести загрози, привертання уваги, жести, що підкликають, запрошують, забороняють, ображають, дратівливі жести і рухи тіла, що трапляються у спілкуванні дітей; стверджувальні, запитальні, які виражають подяку, примирення, а також жести, котрі трапляються в різних ситуаціях міжособистісного спілкування. Наприклад, жест, що передає бажання відповідати на запитання викладача, або жест невиконаної дії. Жест, що означає кінець роботи, перемогу. Всі перелічені жести зрозумілі без мовного контексту і мають власне значення у спілкуванні.

2. Описово-зображальні, увиразнювальні жести. Вони, як правило, супроводжують мовлення і поза мовним контекстом утрачають сенс.

3. Модальні жести, які цілковито можуть належати до виразжальних рухів оскільки вони містять оцінку, ставлення до пред-

метів людей, явищ, навколишнього середовища. До модальних жестів належать жести, що передають невпевненість, незнання, страждання, роздуми, зосередженість, розгубленість, збентеження, пригніченість, розчарування, відразу, радість, захват, подив, невдоволення, іронію, недовіру тощо.

4. До цієї класифікації справедливо додати ще одну групу жестів — це жести — паразити, що не мають жодного смислового навантаження; заламування рук, пальців і кистей, обсмикування одягу, мимовільне похитування, знизування плечима, постукування ногою тощо.

...Зробіть аналіз власної пантоміми. Оцініть для початку, чи не багато було жестів-паразитів. Спробуйте звільнитися від рухів, що не мають нічого спільного з мовленням. (Юсупов І.М. Психология взаимопонимания. — Казань: Тат. кн. изд-во, 1991. — С. 39).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал і на його основі сформулюйте відповідні поради необхідні педагогу.

2. Розкажіть, якими жестами володієте ви та розкрийте негативну роль жестів — паразитів у організації педагогічного мовлення.

Кейс 81

Сьогодні під час лекції викладач говорив про те, що слухання — один із самих приємних моментів уваги, яку одна людина може проявити у ставленні до іншої. Коли до співрозмовника прислухаються, у нього виникає відчуття, що висказане зрозуміло присутнім. Коли людину слухають зацікавлено, не критично, вона починає відчувати, що достойна уваги й поваги.

Таке слухання, продовжував викладач, позитивно впливає на самооцінку людини і створює необхідне багатом відчуття значущості. У кожної людини є глибинна потреба бути почутим. Із цього витікає, що вона буде найкращим чином ставитись до уважного слухача, з більшою вірогідністю піде на контакт з тим, хто задовольняє її нагальну потребу бути почутою і зрозумілою.

Уміння слухати — забуте мистецтво. Доцільно звернути увагу на те, як ведуть себе у розмові деякі ваші знайомі. Вони не уміють витримувати паузи, водночас видають усе, що у них на умі, і, як результат, не чують один одного, оскільки кожний зайнятий тільки лише репетицією свого подальшого мовлення.

Кожна людина тягнеться до тих, хто здатен її вислухати. Оточуючі виражають свою думку про співрозмовника по тому, як він уміє слухати. І якщо ви намагаєтесь переговорити партнера і справити на нього враження своєю ерудицією, то можете бути впевненні, що ваші слова у кращому випадку залишаться без уваги, а в гіршому — викличуть роздратування.

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал і скажіть, що дає студентам уміння викладача їх слухати.

2. Доведіть, що володіння умінням слухати — один із факторів успішного педагогічного спілкування.

Кейс 82

Аутогенне тренування як метод управління своїм станом було запропоноване австрійським психіатром Йоганном Генріхом Шульцем у 1932 році.

Із року в рік аутогенне тренування дедалі поширюється. Але частіше ним переймаються люди, професійна діяльність яких пов'язана з емоційним напруженням. Тому аутогенне тренування дає змогу людині в максимально короткий час добре відпочити, поліпшити працездатність і продуктивність розумової праці, зосередити увагу на потрібній справі...

Аутогенне тренування складається із спеціальних вправ, спрямованих на формування в людини навичок свідомого впливу на різні функції організму - навичок самонавіювання.

Самонавіювання найбільш ефективно при загальному м'язовому розслабленні. Цей стан називається релаксацією. Латинське слово «релаксаре» означає розпускати, розслабляти. Довільне розслаблення м'язів усього тіла та кінцівок — це і є релаксація.

Вправи аутогенного тренування допомагають людині через самонавіювання легко викликати в собі стан релаксації, який активізує відновлення процесів нервової і м'язової систем. Самонавіювання відпочинку, яке проводиться в стані релаксації, сприяє поліпшенню обміну речовин в організмі, прискорює відновлення його дієздатності. Ось чому аутогенне тренування є хорошим засобом, щоб знімати загальну фізичну та розумову втому, а отже підвищувати активність психічних процесів — уваги, пам'яті, мислення.

У системі аутогенного тренування вирізняють два ступені: нижчий і вищий. Мета нижчого ступеня аутогенного тренування

— навчитися викликати повне м'язове розслаблення, регулювати вегетативні процеси (наприклад, частоту і глибину дихання, температуру тіла) і в стані м'язового розслаблення проводити активне самонавіювання. Опанування методів нижчого ступеня аутогенного тренування допомагає людині нормалізувати сон, апетит, досконало володіти собою у складних психологічно напружених ситуаціях, знімати непотрібне в цих ситуаціях хвилювання, легко та швидко зосереджувати увагу на роботі, що виконується. Нижчий ступінь аутогенного тренування складається із шести основних вправ. Засвоєння кожної вправи триває в середньому 2 тижні.

Перша вправа — «важкість». Мета — домогтися максимального розслаблення м'язів, а для цього необхідно навчитися викликати відчуття м'язового навантаження (напруження). Спочатку в правій руці (лівій — у лівій), далі у лівій руці (лівій у правій), потім у всьому тілі. Для досягнення ефекту повного розслаблення визначених м'язів потрібно використати словесні формули, наприклад: «Моя права (ліва) рука (нога) важка». «Обидві руки (ноги) важкі» і т.д.

Словесною формулою називається сукупність уявно вимовлених фраз, що викликають відчуття тих чи інших станів навіяних собі людиною.

Друга вправа — «тепло». Мета — засвоєння навичок керування тонусом кровоносних судин, точніше розширенням і звуженням капілярів шкіри. Під час виконання цієї вправи здаватиметься, що кінцівки теплішають, а після кількох занять термометр справді виявить підвищення температури. Це станеться внаслідок викликаного розслаблення м'язів і цілеспрямованого самонавіювання тепла в кінцівках. Для посилення ефекту цієї вправи використовують словесні формули: «Моя права (ліва) рука (нога) тепла». «Обидві руки (ноги) теплі» тощо. Загалом треба навчитися викликати тепло у всьому тілі.

Перша і друга вправи спрямовані на розвиток людиною здатності домагатися швидкого довільного розслаблення мускулатури тіла, тобто релаксації. Це активізує відновлювальні функції організму, сприяє його інтенсивній праці. Наступні чотири вправи мають ту саму мету, але частіше використовуються як лікувальні...

...Другий — вищий ступінь аутогенного тренування — називається аутогенною медитацією (від лат. *meditatio* — міркування). Вправи вищого ступеня беруть початок з давньоіндійської системи йоги. Саме в ній найширше використовуються медитаційні вправи.

...Останнім часом розроблено ряд модифікацій нижчого ступеня аутотренінгу, в яких використовуються окремі прийоми вищого ступеня, що базуються на активному самонавіюванні. (Водейко Р. И., Мазо Г. С. Как управлять собой: Психофизиологическая саморегуляция. — Минск: Нар. асвета, 1983. — С. 8—11, 13—15).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал і обґрунтуйте доцільність (чи недоцільність) для педагога оволодіти аутогенним тренуванням.

2. Охарактеризуйте Ваші можливості в оволодінні аутогенним тренуванням.

Кейс 83

Хоч якими великими були б ваші неприємності, намагайтеся час від часу позбутися гнітючих думок, відволікатися якимись суттєвими турботами щодо роботи чи дому. Намагайтеся діяти так, щоб у жодному разі не передавати свого настрою людям, котрі поруч з вами. Які б не сталися з вами неприємності — життя триває, і ніхто не має права нав'язувати іншим свої похмурі думки і поганий настрій. Якщо оточення доброзичливе у ставленні до вас, воно знайде можливість виявити своє співчуття й надати допомогу.

Будьте розумні й тактовні. Дуже неприємне враження справляє та людина, яка будь-яку свою (навіть дрібну) неприємність перетворює на світову проблему. (О. О. Дубровський. Все для вчителя: Ін форм.-практ. бюл. — 1997. — № 13—14. — 53 с.).

Завдання

1. Прочитайте запропоновані поради і поясніть їх значущість для педагога.

2. Використайте вказані поради у своїй практичній діяльності та поясніть, чи допомагають вони особисто вам у запобіганні роздратованості.

Кейс 84

Той, хто багато чекає від оточення, постійно відчуває роздратування, що воно переважно не відповідає його надмірним вимогам. Ви робите велику помилку, якщо, постійно критикуючи, намагаєтеся перевиховати дружину, тещу, своїх товаришів.

Дорослу людину перевиховати дуже важко, а ви, навіть не усвідомлюючи цього, намагаєтеся зробити тих, хто вас оточує, зручними для вас. Перспективи успіху тут мінімальні, та ще й такий стиль поведінки викликає в оточення негативне ставлення. Сприймайте людей такими, якими вони є (кожний з нас має право на індивідуальність), або взагалі не майте з ними справи. Прагніть бачити в тих, хто вас оточує, кращі риси і в спілкуванні спірайтеся саме на них.

Таким чином, ви, навіть не ставлячи собі цього за мету, одного чудового дня зробите відкриття, що оточення «перевиховалося», воно цілком задовольняє вас. (*О. О. Дубровський. Все для вчителя: Ін форм.-практ. бюл. — 1997. — № 13—14. — 53 с.*).

Завдання

1. Проаналізуйте запропоновані поради. Обґрунтуйте доцільність (чи недоцільність) використання їх викладачами.

2. З огляду на результати проведеного вами аналізу вказаних порад, охарактеризуйте ваш рівень готовності до використання їх у професійному спілкуванні.

Кейс 85

Розповіді доброзичливій і розсудливій людині про те, що вас турбує, — означає зробити собі величезне полегшення. Поради вашого співрозмовника можуть навіть не мати великого практичного значення, важливе його співчуття, участь, зацікавленість. Такою людиною може стати дружина, мати, незнайома людина, випадковий попутник. У свою чергу будьте готові самі виступити в ролі доброзичливого слухача чужої сповіді (*О. О. Дубровський. Інформ.-практ. бюл. — 1997. — № 13—14. 53 с.*)

Завдання

1. Прочитайте запропоновані поради. Скажіть, чи використовуєте ви їх у своєму житті та в якій ситуаціях.

2. Чи звертаються до вас колеги по роботі з проханням вислухати їх?

Кейс 86

Ваш голос важливий так само, як і ваша зовнішність, манери, текст вашого виступу. Це такий інструмент, за допомогою якого

ви донесете своє повідомлення до аудиторії. Взаєморозуміння між вами й аудиторією залежить від ваших голосових і мовленнєвих даних. Голос може прихилити слухачів на ваш бік, переконати їх у чомусь, завоювати їх голоси й довіру. Ви можете розврушити людей або приспати їх, зачарувати або відштовхнути. Людський голос — могутній інструмент.

Завжди слід пам'ятати, що ваші слухачі очікують і цілком заслужено почути приємний голос. (Браун Л. Имидж — путь к успеху. — СПб.: Питер Пресса, 1996. — 103 с.).

Завдання

1. *Охарактеризуйте ті якості професійного голосу викладача, які забезпечують описаний у запропонованому матеріалі вплив на слухачів.*

2. *Проаналізуйте ваші можливості в здійсненні описаного впливу на слухачів.*

Кейс 87

У позі, як і в усьому, найголовніше — відсутність позерства й манірності, стриманість, невимушеність, простота. Естетика пози не терпить поганих звичок, як-от: погойдування спереду назад чи з боку на бік, переминання з ноги на ногу або звичка триматися за стінку стільця чи за кафедру, а тим більше спиратися на неї грудьми. Крім того, такі звички часто становлять серйозну, хоча, може й непомітну для виконавця, перешкоду в процесі творення звука. Нормальна поза підтримує в читця почуття впевненості в собі. Ось чому слід серйозно поставитись і до цієї «дрібниці» й прищепити собі описану далі узвичаєну манеру стояти.

Ноги не зведені до купи. Відстань між ступнями: 12—15 см між п'ятами, 15—20 см між носками. Одна нога трохи висунута вперед, опертя на одну ногу трохи більше, ніж на другу. Коліна пружні й еластичні. У руках і плечах не повинно відчуватися напруження. Руки не притискаються до грудей (крім тих окремих випадків, коли цього вимагає жестикуляція). Груді вільно й не надмірно виставлені вперед. Живіт підтягнутий, але не настільки, щоб сковувати дихання. Така робоча поза читця. Навчіться приймати цю позу.

Поза вчителя від пози читця може відрізнятись тим, що на лівій руці вчителя лежить розкрита книжка, навіть тоді коли вчитель читає напам'ять... Без книжки поза вчителя в процесі чи-

тання набуває дещо естрадного вигляду... (Буяльський Б. А. Поезія усного слова. — К.: Вид. шк., 1969. — 10 с.)

Завдання

1. *Вирізнити ті недоліки пози учителя та читця, які ускладнюють взаємодію з аудиторією.*

2. *Розробити кілька вправ для майбутніх педагогів з метою формування зовнішньої виразності пози у процесі роботи з аудиторією.*

Кейс 88

Манери, тобто зовнішні форми поведінки, підпорядковуються головній меті — прияти створенню дружньої атмосфери щирого і ділового контакту з аудиторією.

Декламаторові доводиться невтомно контролювати себе й не допускати метушливості в руках, не приводити в порядок свій туалет під час виступу на очах у слухачів (про це слід потурбуватися завчасно), не потирати рук, не відкашлюватися тощо.

Треба навчитися цілеспрямовано користуватися поглядом, не ховати очей від слухачів. Щоправда, тут декламатор великою мірою зв'язаний текстом...

На відміну від естрадного читця, у вчителя постійна аудиторія — учні. Тому деякі вчителі звикають до неї настільки, що починають нехтувати цими найелементарнішими вимогами. Поступово вся робота вчителя (зокрема і його декламація) обростає власними недоробками та недоліками. І тоді ефект від його роботи і дієвість естетичного впливу літератури на учнів помітно знижується, або й зовсім зникає... (Буяльський Б. А. Поезія усного слова. — К.: Вид. шк., 1969. — 10 с.)

Завдання

1. *Проаналізуйте запропонований матеріал і вирізнити ті особливості зовнішніх форм поведінки, які необхідні педагогу.*

2. *Охарактеризуйте недоліки, що можуть бути притаманні вказаним формам поведінки педагога.*

Кейс 89

...На що саме треба звертати увагу, стежачи за зовнішнім виглядом виконавця?

Поза. Природна? Чи не сутула? Чи не скована? Правильно поставлені ноги? Як тримає руки? (якщо читає напам'ять). Як тримає книжку? (Якщо читає з книжки).

Манери. Вираз обличчя перед читанням. Чи відчуває себе невимушено? Почуває себе впевнено? Уміє дивитися на глядачів? Не ховає очей? Чи не відчужений у нього погляд?

Жести. Наскільки цілеспрямовані вони? Наскільки невимушені? Чи не занадто їх багато? Обдумані вони? Доречні? (*Буяльський Б. А. Поезія усного слова. — К.: Вид. шк., 1969. — С. 15).*

Завдання

1. *Вирізнити ті особливості зовнішнього вигляду, які необхідні педагогу та оратору.*

2. *Розробіть на основі поданих матеріалів систему вправ для розвитку зовнішньої виразності педагога.*

Кейс 90

Під час проведення практичного заняття студенти з'ясовували, що найбільш простим і доступним є нерефлексивний стиль слухання. У рамках цього слухання найбільш ефективний прийом подачі позитивного сигналу. Мета цього прийому — дати можливість тому, хто говорить (при активній допомозі того, хто слухає), зрозуміло висловитись, а слухачу — краще зрозуміти сутність того, що сказано.

Прийом подачі позитивного сигналу включає наступні елементи:

1. Активна поза, яка означає слухання, не розвалюючись і не зігнувшись, з виразною мімікою і ясним обличчям, з жестикуляцією, що символізує відкритість, і т.п;

2. Щира і повна увага до співрозмовника. Проявити увагу слуханням — це, мабуть, самий ефективний комплімент, який тільки можна зробити по відношенню до партнера, який говорить. Слухати співрозмовника з увагою — значить підготувати його до того, щоб і він, у свою чергу, вислухав вас.

3. Цілеспрямоване і уважне мовчання. У спілкуванні люди зазвичай намагаються навчитись говорити, забуваючи часто про головну науку — мовчати. Цілеспрямоване мовчання у спілкуванні особливо доцільне в складних ситуаціях: скоріш всього, це сама вірна реакція на можливі вульгарність, заздрощі, протиріччя.

Завдання

1. *Прочитайте запропонований матеріал та розкрийте суттєві особливості процесу нерефлексивного слухання.*

2. *Визначте, у яких ситуаціях спілкування використання вказаного прийому буде найбільш доцільним.*

Кейс 91

Сьогодні на практичному занятті з педагогічної риторики студенти повинні були моделювати ситуації професійного спілкування, з реалізацією педагогічного уміння слухати учня (учнів). Діяльність кожного студента аналізувалася за спеціальною схемою спостереження, яку запропонував викладач. Ця схема включала складники уміння слухати та перелік умінь, що забезпечують сприймання висловлювання.

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та назвіть складники уміння слухати, які були внесені викладачем до вказаної схеми.

2. Вирізнити перелік умінь, які також увійшли до схеми спостереження за діяльністю студентів.

Кейс 92

Перед експертами, які були присутніми на лекції з «Педагогічної риторики», що читалась студентам другого курсу юридичного факультету, стояло завдання виміряти рівні розуміння мовленнєвого повідомлення слухачами. У результаті проведеного досліджування було з'ясовано, що більша частина студентів зрозуміли не тільки те, про що говорилось у лекції, але й те, що говорилось. Студенти встановили смислові зв'язки між основними планами розгортання думки викладача. Вони слідували за логічною послідовністю у викладанні матеріалу, за системою аргументації. Студенти показали свою здатність співставляти, аналізувати отриману інформацію й підсумовувати, що нового сказано у порівнянні з уже відомим.

Завдання

1. Прочитайте запланований матеріал та визначте, який рівень розуміння мовленнєвого повідомлення характерний для студентів, що приймали участь у дослідженні.

2. Порівняйте суттєві особливості рівня розуміння мовленнєвого повідомлення, що характерний для студентів з іншими відомими вам рівнями розуміння цього повідомлення.

Кейс 93

Олег Іванович працював в університеті лише четвертий рік, але за цей час вже підготував та захистив кандидатську дисерта-

цію. Готуючись до чергової лекції, він вирішив порадитись із досвідченим колегою Валентином Петровичем про те, як забезпечити високі рівні розуміння студентами інформації, яку вони отримують на лекції.

Завдання

1. Подумайте, які фактори, що забезпечують високі рівні розуміння мовленнєвого повідомлення назве на вашу думку, досвідчений викладач.

2. Вкажіть, які індивідуально-психологічні та комунікативно-мовленнєві особливості викладача забезпечать успішність слухання лекції.

Кейс 94

Під час лекції викладач роз'яснював особливості деяких видів слухання. Так, один із цих видів полягає в мінімальному втручанні в мовлення співрозмовника. Під час цього слухання можуть виявлятися підтримка, схвалення, розуміння за допомогою лаконічних відповідей, що допомагають продовжити бесіду (репліки «так», «розумію», тощо). Таке слухання ефективне в ситуаціях, коли співрозмовник висловлює своє ставлення до події, прагне обговорити актуальні питання, відчуває себе скривдженим або вирішує важливу проблему. Це слухання також ефективне. Коли співрозмовнику важко викласти свої проблеми, необхідно тримати під контролем емоції у спілкуванні з особою, яка обіймає високу посаду. Недоцільне воно в ситуаціях, коли співрозмовник не зацікавлений у розмові або коли його намагання слухати і розуміти сприймається як згода, співучасть.

Другий вид слухання передбачає, що учасник спілкування приділяє більше уваги «зчитуванню» почуттів, а не слів. Воно буває ефективним, якщо комунікатор викликає у співрозмовника позитивні емоції (радість, сподівання на краще, впевненість у собі та ін.), та неефективним, якщо провокує негативні емоції (страх, тривогу, розчарування тощо).

Словесне узгодження дій комунікатора і реципієнта передбачає прийняття ними комунікативних ролей іншого (комунікатор — реципієнта, і навіть — комунікатора). Це залежить від їхнього спільного включення у загальний контекст комунікативної діяльності.

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та визначте, про які види слухання йде мова.

2. Доведіть, що вміння слухати є необхідною умовою правильного розуміння співрозмовника.

Кейс 95

Сьогодні на практичному занятті з психології студенти відпрацьовували прийом подачі позитивного сигналу партнеру зі спілкування. Мета цього прийому — дати можливість тому, хто говорить (за активною допомогою того хто слухає), зрозуміліше висловитися, а слухачу краще зрозуміти сутність сказаного.

Указаний прийом включає наступні елементи:

1. Активна поза, яка означає слухання, не розвалюючись і не згинаючись, з виразною мімікою та ясним обличчям, з жестикуляцією, що символізує відкритість і т.п;

2. Щира й повна увага до співрозмовника. Проявити увагу слуханням — це, скоріш всього, самий ефективний комплімент, який тільки можна зробити у ставленні до партнера, який говорить. Слухати співрозмовника з увагою — значить готувати його до того, щоб і він, у свою чергу, вислухав вас;

3. Цілеспрямоване і уважне мовчання. У спілкуванні люди зазвичай намагаються навчитись говорити, забуваючи часом про головну науку — мовчати. Цілеспрямоване мовчання в спілкуванні особливо корисне у важких ситуаціях: скоріш всього це сама вірна реакція на можливі вульгарність, заздрість протиріччя (Панкратов А. Н. Манипуляции в общении и их нейтрализация: Практическое руководство. — М.: Изд-во института психотерапии, 2001. — С. 76—77).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та визначте, у рамках якого стилю слухання найбільш ефективним є описаний прийом подачі позитивного сигналу.

2. Згадайте, за допомогою яких сигналів зворотного зв'язку здійснюється реалізація вказаного прийому.

Кейс 96

На лекції з педагогічної риторики мова йшла про слухання — перефразування та слухання — резюмування. Викладач говорив про те, що перший з цих прийомів включає наступні елементи:

1) формування думки партнера своїми словами;

2) «повернення» мовою сутності його повідомлення щоб він оцінив, чи вірно його зрозуміли;

3) короткий виклад слів опонента у власній редакції, але при збереженні його точки зору.

Мета прийому: показати співрозмовнику, що його почули і зрозуміли; подати йому позитивний сигнал. «я такий же, як і ти» — виробити уміння настроюватися на «хвилю опонента».

Реалізувати даний прийом слухання допоможуть наступні фрази: «Іншими словами, ви вважаєте, що ...», «На вашу думку ...», «Так, ви вважаєте, що ...» і т.п. За допомогою перефразування можна сформулювати думку співрозмовника краще, чим це він робить сам, а потім, довівши (за необхідністю) її недоцільність, запропонувати свою. Водночас відмітимо, що така дія буде вже уловкою.

Слухання — резюмування передбачає наступні елементи:

1. Коротке повторення того, що сказано.
2. Об'єднання думок співрозмовника в єдине смислове поле.

Мета цього прийому: подати сигнал тому, хто говорить про те, що той, хто слухає, вловив його повідомлення повністю, а не тільки те, що хотів почути (що було вигідно почути)

Передати почуту інформацію партнеру можна за допомогою наступних фраз: «Узагальнюючи те, що ви сказали...», «Так, якщо я вірно зрозумів, ваша основна думка зводиться до того, що ...» і т.п. Нагадаємо ще раз: ваш співрозмовник буде вислуховувати точку зору партнера у тому випадку, якщо впевниться, що його почули і зрозуміли повністю.

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та визначіть для яких стилів слухання найбільш ефективні описані прийоми.

2. Розкрийте суттєві особливості вказаних стилів професійного слухання.

Кейс 97

Властивість слухання як особистісна якість притаманна не всім людям. Ми не слухаємо співрозмовника з різних причин: через брак часу, контраст емоційного стану реципієнта зі змістом слів комунікатора тощо. Психологічні процеси, позначені поняттями «слухати» і «чути», суттєво відрізняються. Слухати означає напружувати орган слуху, а чути — напружувати мозок, концентруючи увагу на словах партнера. Саме тому слухаючи можна не чути, оскільки свідомість у цей час зайнята іншими проблемами, думками, інформацією. Крім того, багато людей чують лише те, що хочуть почути. Тому комунікатор повинен врахувати, що його інформація сприймається суб'єктивно. Ефективне слухання

передбачає правильне розуміння слів і почуттів мовця, зосередження на обговорюваній проблемі. Воно забезпечує усвідомлення і розв'язання партнерами по спілкуванню обговорюваної проблеми, створення спільного інформаційного поля, спільного смислу, налагодження відвертих стосунків, взаєморозуміння (Філоненко М. М. Психологія спілкування: Підручник. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — с. 63).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та назвіть технічні проблеми ефективного слухання.

2. Назвіть помилки, які не слід допускати у процесі слухання співрозмовника.

Кейс 98

Існує міф, що в діловому спілкуванні абсолютна влада належить тому, хто говорить. Більшість керівників щиро вірять в те, що висловлювання своїх думок — шлях до влади. Найчастіше для таких людей неможливість говорити це просто покарання. Вони, скоріш усього, ще з дитинства звикли думати, що говоріння є уособленням сили, дії, тоді як слухання в них асоціюється зі слабкістю та відсутністю волі. У дійсності це не так. Згадайте, що частіш за все виводить вас із рівноваги: не те, що оточуючі демонстративно не слухають вас або зовсім не звертають на вас уваги, дивлячись на годинник і займаючись своїми справами у той час, коли ви говорите?

Влада — це інформація, а не говоріння. А саме ті керівники, які вміють ефективно слухати і здатні вилучати із того, що почули цінну інформацію, і володіють владою. (Панкратов В. Н. Руководитель: управление общением на 100 % : Практическое руководство. — М.: Психотерапия, 2006. — с. 42—43)

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал і вирізніть описані там помилки слухання.

2. Поясніть, які види слухання доречно використовувати керівнику в тій чи іншій ситуації професійного спілкування.

Кейс 99

Серед різних функцій мовлення особливе значення має комунікативна функція, яка має три сторони: інформаційну, виражальну і волевиявлення.

Інформаційна сторона проявляється у передачі знань і умінь і тісно пов'язана з функціями позначення і узагальнення (наприклад, віднесення того чи іншого випадку до певного класу явищ). Інформаційна сторона передбачає уміння знайти слово, яке точно відображає ту чи іншу думку, причому воно повинно викликати цю ж саму думку чи уявлення і у слухача.

Інформаційна сторона мовлення характеризується:

- розбірливістю висловлювань, що забезпечується достатньою силою голосу, не дуже швидким темпом мовлення (згадайте Триндичиху із кінокомедії «Свадьба в малинівці»), інтонаціями, логічними наголосами;

- понятливістю (дохідливістю), тобто урахуванням рівня знань співрозмовника або слухачів з теми повідомлення і представлення інформації у формі, що доступна для розуміння слухачами;

- змістовністю висловлювань, тобто наявністю нової інформації у порівнянні з тією, що є у співрозмовника або слухачів; пустослів'ям понижуює увагу співрозмовника або слухачів і призводить до руйнування особистісного контакту в спілкуванні;

- визначеністю висловлювань, яка забезпечується ясним предметно — понятійним змістом з вказівкою на достовірність інформації, яка повідомляється; тематична невизначеність мовлення заплутує слухачів або співрозмовника, ускладнює розуміння змісту мовлення і його спрямованості, створює враження у співрозмовника і слухачів, що їх намагаються заплутати, скрити правду, тобто, що мовець займається софістикою;

- упорядкованістю висловлювань, яка характеризується їх структурною організованістю, послідовністю; упорядкованість мовлення пов'язана з логічністю мислення.

Виразна (емоційна) сторона мовлення пов'язана з передачею почуттів і ставлення мовця до того, про що він говорить. У словах, що сказані з різною інтонацією, відображаються самі різнобічні емоції і почуття — від страху до радості, від ненависті до любові. За тембром, гучністю голосу, за паузами і т.п. дізнаються, спокійна чи схвильована людина, сердиться вона чи радіє, втомлена чи нудьгує. Через мовлення співрозмовнику передається своє ставлення до вчинків і справ людей. Завдяки мовленню можна легко розпізнати щирість переживань співрозмовника, або прикриту гру в збудженість що сприяє виразності мовлення, його образності.

Волевиявлення (дієвість) визначається впливом на думки, емоції, поведінку іншого і відбиває прагнення мовця підкорити

дії і вчинки людини, яка з ним спілкується своїм бажанням і намірам. Воно тісно пов'язано з переконанням та навіюванням.

Щоб мовлення було ефективним засобом спілкування, воно повинно характеризуватись багатьма якостями, які поділяють на дві групи. До першої відносяться ті, які роблять мовлення правильним з точки зору лексики (словникового складу), фонетики (зв'язків, із яких складаються слова), вимови, побудови фраз, відсутності неточних і непотрібних слів (слів — паразитів), провінціалізмів (слів, які використовуються тільки у даній місцевості) й вульгаризмів (грубих, неприємних для співрозмовника слів і виразів) (Ильин Е. П. Психология общения и межличностных отношений. — СПб: Питер, 2010. — с. 46—48)

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал і за його допомогою розкрийте сутність комунікативної функції педагогічного мовлення.

2. Поясніть, чи допомагає запропонований матеріал розкрити суттєві особливості функції передавання інформації у педагогічному мовленні.

Кейс 100

Більшість із нас час від часу допускають вокальні огріхи (зайві звуки чи слова, що порушують плинність мовлення), які стають проблемою, коли інші сприймають їх як зайві або ці поміхи починають привертати до себе увагу і не дозволяють слухачам сконцентруватись на смислі сказаного. Найбільш часто у нашому мовленні зустрічаються поміхи типу: «е-е-е», «м-м-ми — «добре» і майже універсальні «розуміння» і «типу». Вокальні огріхи можуть спочатку використовуватись як «замінювачі виразів», заповнюючи пробіли у мовленні, щоб не встановилась мовчанка. Таким чином ми вказуємо, що ще не закінчили говорити і, що ще має місце наша «черга». Ми можемо вимовляти «м-м-м» коли потрібно зробити паузу, щоб підшукати потрібне слово чи ідею. Хоча вповні можливо, що нас можуть перебити (деякі люди перебивають інших, як тільки виникає пауза), все ж якщо ми занадто часто використовуємо такі звуки, це створює враження, що ми не впевненні в собі або не знаємо, що сказати. Такою ж мірою і ще більшу руйнівну дію буде мати занадто часте використання «розумієте» і «типу» ... Надмірне використання вокальних огріхів під час співбесіди при прийомі на роботу, або в аудиторії мо-

же створити про вас погану думку. (Вердербер Р., Вердербер К. Психология общения. Тайны эффективного взаимодействия. — СПб. 2007, с. 88—89).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал і поясніть, які причини зумовлюють описані помилки у мовленні.

2. Охарактеризуйте роль саморегуляції у подоланні вказаних недоліків мовлення.

Кейс 101

Зазвичай люди звертають увагу на те, що відповідає їх інтересам, потребам. Співрозмовники ж часто говорять про те, що цікаво чи важливо для них. Тому вміння слухати пов'язано з довільним зосередженням уваги на мовленні співрозмовника. Досягти цього можна трьома методами (Р. Вердербер, К. Вердербер, 2007, с. 127):

1. Фізично і психологічно готуватись до слухання. Ті, хто вміє гарно слухати приймають позу слухача. Наприклад, коли слухачу відомо, що прозвучить важлива інформація, він випрямляється, злегка подається вперед, замирає і дивиться прямо на мовця. Це допомагає зфокусувати увагу на важливій інформації і заблокувати у свідомості сторонні думки, які спливають.

2. Повністю переключитись із ролі мовця на роль слухача. Спілкування не будується на монологах. Людина у процесі спілкування постійно змінює ролі мовця на слухача. Слухаючи співрозмовника, вона заздалегідь починає готувати відповідь і чекає момент, щоб вставити свою репліку. При цьому ефективність слухання різко знижується. Тому переключення із ролі мовця на роль слухача потребує постійних і тривалих умов, особливо під час спору.

3. Вислухати, перш а ніж реагувати. Часто слухач зупиняє слухання ще до того, як співрозмовник закінчить говорити, тому що «знає», що той хоче сказати, хоча це знання не більш аніж припущення. Тому треба у себе виробити звичку дотерпіти слухання співрозмовника до кінця його мовлення. (Ільїн Е. П., Психология общения и межличностных отношений. — СПб.: Питер, 2010. с. 63—64).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та скажіть, чи володієте ви описаними трьома методами довільного зосередження уваги на мовленні співрозмовника.

2. Визначте, яким із вказаних методів (методами) повинен володіти педагог.

Кейс 102

Небажання слухати може бути викликано ситуацією спілкування. Наприклад, під час спілкування з добре знайомими людьми нерідко виникає ілюзія, що уважно їх слухати немає необхідності, оскільки ми наперед знаємо все, що вони можуть сказати і подумати, тому ми їх і так зрозуміємо вірно. Така позиція «слухання напіввуха» завжди приводить до втрати важливої інформації і зростання взаємного нерозуміння. Часто ми неуважно слухаємо співрозмовника із-за відсутності терпіння. Співрозмовник, за нашою думкою, занадто довго підходить до суті розмови. Ми роздратовуємося: нам здається, що на його місці ми говорили б коротше (і, можливо, це дійсно так і було б). Одначе у цій ситуації доцільно проявити поблажливість до манери розмови співрозмовника, так як інакше він розмовляти не вміє.

Друга ситуація — фіксація на власних проблемах і неуважне ставлення до інших людей. У цьому випадку людина тільки імітує увагу до співрозмовника, робить вигляд, що слухає, а на самому ділі думає про своє, що не має відношення до теми розмови.

Заважає слуханню і занадто велика увага, що приділяється зовнішності співрозмовника, його манерам, недолікам мовлення — бормотанню, заїканню, монотонності.

В кінці — кінців, «невміння чути» може бути пов'язано з розходженням поглядів і непримиримою позицією співрозмовників, що відчують один до одного ворожість і проявляючогося унаслідок цього негативізму по відношенню до інформації, яку отримують. (Ильин Е. П., Психология общения и межличностных отношений. — СПб.: Питер, 2010. с. 65—66).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та вирізніть описані в ньому помилки слухання.

2. Окресліть шляхи подолання вказаних помилок.

Кейс 103

Сьогодні викладач почав лекцію таким питанням: «Що є психологічною основою повноти звуку». І дав на це питання таку відповідь: «Це впевненість у собі і підйом, які складають необхідну умову гарного у всіх відношеннях мовлення. Голос — дугорядний механізм. У ньому не буде сильного, виразного тону,

якщо ви не впевнені в собі і стоїте на ногах ні живий, ні мертвий. Якщо вам не приходилось «взяти слово», відчуваючи надлишок підйому і добре озброївшись цікавими фактами, відчуйте це! Напевно, вас самих здивує повне і підкорене вами звучання голосу».

Що є фізичною основою звучності? У першу чергу, це вірне дихання:

а) глибоке, б) часте, в) таке, що знаходиться під контролем продовжував далі викладач.

Охарактеризуємо глибоке дихання. Це дихання, перш за все, потребує сильного, але не насильницького скорочення м'язової системи, яка пов'язана з процесом вдиху. Головний орган вдиху — діафрагма, яка є як би перекриттям грудної клітки. У розслабленому стані вона приймає форму перевернутої доверху дном чаші. Під час скорочення вона відтягується вниз, збільшуючи простір легеневої порожнини і викликаючи рух повітря в середину. Таким чином, скорочення діафрагми втягує повітря в легені. Зробіть глибокий вдих, сказав викладач, і зверніть увагу, що відбувається: ребра припіднімаються, грудна клітка розширюється, брюшні органи, завдяки тиску діафрагми, опускаються і вся грудна клітка збільшується в об'ємі.

Якщо під час виступу, підкреслив викладач, повне й глибоке дихання не налагоджується, шукайте причину. Можливо, у зв'язку з недостатньою кількістю вправ, що доволі часто зустрічається серед ораторів — жінок, діафрагма не розроблена або запущена. А може бути, у наслідок того, що ви зникнули у вас настільки напружені м'язи, пов'язані з диханням, що вони заважають робити повний і глибокий вдих. Не слід думати, що глибокий вдих потребує багато часу. Це невірно. Для достатньо повного вдиху, говорив далі викладач, потрібно не більше пів секунди, і якщо ви будете вдихати під час природних по ходу мовлення пауз, останні стануть потрібними для виразності голосу.

Багато хто, наголошував далі викладач, помилково вважають, що вдих треба робити на розділових знаках або на закінченні фрази. На одному вдосі можна вимовити лише коротку фразу, і ні в якому разі не довгу. Проведіть таке дослідження: зробіть глибокий вдих і вимовте наступну фразу, не поновлюючи запаси повітря.

Ви почуєте, як по мірі наближення до кінця фрази падає сила і звучність голосу. Багато хто з ораторів, зазвичай з великою енергією починають фразу і закінчують її, поступово скочуючись до ледве чутного, нерозбірливого бормотання. Гарна подача звуку закладається не в тому, щоб на ці звуки затратити той чи інший запас повітря, а в тому, щоб за ними був забезпечений повітряний

стовп, неперервно і з силою підпираючий і виштовхуючий їх. Тому дихати потрібно часто, підтримуючи постійний запас повітря.

Далі викладач говорив також про те, що багато хто з ораторів мають глибоке і досить часте дихання, і тим не менше з подачею звуку у них не благополучно. У більшості випадків причина криється в пасивному диханні: в неумінні достатньо використовувати мускулатуру дихання. Щоб дати повний звук, потрібно використовувати повітря із легень. Воно давить на голосові зв'язки, які в свою чергу, спрямовують широкі звукові хвилі через порожнину рота до вух слухачів. Але тиск повітря на голосові зв'язки повинен бути під контролем. Повітря слід виштовхувати не все разом, а з перервами, з різною швидкістю і сили і відповідно зі знанням слів, які вимовляються.

«Як управляти цим повітряним потоком?»: спитав викладач». Як діафрагма, скорочуючись, розширяє об'єм легень, завдяки чому в них вривається повітряний потік, так і система брюшної мускулатури виштовхує повітря із легень. М'язова перегородка під час скорочення зменшує грудну клітку, допомагаючи витиснути повітря із легень.

Інші м'язи живота, скорочуючись, буквально підштовхують діафрагму з тим же результатом. Якщо ми можемо набирати у легені повітря з потрібною швидкістю і певними перервами, ми, підкреслив викладач також можемо управляти і процесом видиху. Іменно цей повітряний потік, що контролюється, визначає інтенсивність, інтервали і протяжність звучання голосу. Хоча тиск повітряного потоку впливає на голосові зв'язки, він не спрямований безпосередньо на них, а спирається на грудну перепону.

Помилкові намагання форсувати голос шляхом здавлювання горла понижують його звучність.

Контроль дихання включає також і його затримку або економію. Під час швидкої вимови деяких звуків можна упевнитись, що сильний і частий тон залежить не від об'єму повітря, яке проходить через голосові зв'язки, а від інтенсивності повітряного тиску позаду голосових зв'язок.

Викладач підкреслив, якщо вам заважають сором'язливість і недостатність дихання, необхідно практикуватися в глибокому, уповільненому диханні під час репетиції виступів. Хвилинка вільного і глибокого дихання перед виступом і часті паузи для передишки під час виступу також будуть мати корисний вплив.

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та визначте про формування якої якості професійного голосу педагога у ньому йде мова.

2. Вирізнити причини, які заважають педагогу досягти правильного дихання у процесі професійного мовлення.

Глосарій

1. **Артикуляція** — робота органів мовлення (язика губ, м'якого піднебіння, голосових зв'язок, нижньої щелепи), що забезпечує правильну вимову звуків і лежить в основі розвитку дикції оратора.

2. **Архаїзм** — застаріле слово або словосполучення, що використане автором у виразних, стилістичних цілях, дозволяє передати колорит епохи, створює атмосферу високого стилю.

3. **Аудіювання** — сприймання мовлення на слух перекодування акустичних сигналів на смисловий, мисленнєвий код, сприймається; один із чотирьох видів зовнішнього мовлення.

4. **Благозвучність голосу** — властивість професійного голосу, чистота його звучання, відсутність неприємних призвуків.

5. **Вимова** — одна із найважливіших усного мовлення: чітке, правильне, виразне відтворення звукових сторін мовлення.

6. **Виразність (експресивність)** — властивість мовлення, що відрізняє його від звичайного, нейтрального мовлення: образність, емоційне забарвлення, в усному варіанті — інтонації, паузи та ін.

7. **Висота голосу** — слухове відчуття частоти акустичних коливань, один із засобів виразності усного мовлення.

8. **Витривалість голосу** — його не стомлюваність і професійна властивість оратора, що дозволяє витримувати довгочасне мовленнєве навантаження.

9. **Гнучкість (рухливість) голосу** — це здібність швидко й невимусно переходити з однієї висоти та іншу, з гучного звучання на тихе, з одного тембру на інший.

10. **Говоріння** — усне вираження думки, один із чотирьох видів зовнішнього мовлення; процес перекодування думки (внутрішнього мовлення) в акустичні комплекси слова, що звучать, потік мовлення.

11. **Голос** — звук, що утворюється під час проходження повітря між вібраючими голосовими зв'язками. Основний звуковий засіб усного мовлення.

12. **Дефекти мовлення** — заїкання, гнусавість, писклявість та ін. Непатологічні: неправильна вимова деяких звуків мовлення.

13. **Дикція** — манера вимовляти слова, ступінь чіткості вимови звуків, їх поєднання; складів, слів у різних умовах.

14. **Діапазон голосу** — сукупність звуків (тонів), які можуть бути відтворені голосом певної особи.

15. **Жест, жестикуляція** — рухи рукою (руками), що супроводжують мовлення з метою його виразності.

16. **Звучність голосу** — його гучність; оратор повинен володіти його силою; вона залежить від тиску повітря в легенях, уміння уповільнювати дихання, володіння ритмом дихання.

17. **Інтонація** — ритміко-мелодичний бік мовлення, чергування підвищень і понижень; інтенсивності голосу, його тону, емоційного забарвлення та ін.

18. **Комунікативні якості мовлення** — це реальні якості його змістової та формальної сторін: правильність, точність, логічність, чистота, виразність, багатство, доцільність.

19. **Мелодика мовлення** — зміна висоти його тонів, як засіб виразності.

20. **Міміка** — рухи м'язів обличчя, засіб передачі душевного стану мовця.

21. **Мовна норма** — сукупність найбільш стійких традицій мовної системи, відібраних і закріплених у процесі суспільної комунікації.

22. **Пауза** — коротка перерва у мовленні, засіб концентрації у ваги слухачів.

23. **Поза** — положення тіла, осанка оратора.

24. **Постановка голосу** — процес найбільш раціональної взаємодії органів і систем мовленнєвого апарату з метою професійного використання.

25. **Ритм** — одна з характеристик мовлення, що звучить; чергування його елементів.

26. **Ситуативне мовлення** — непередбачене мовлення, що визначається не стільки цілями комунікації, скільки самою ситуацією.

27. **Тембр голосу** — специфічне його забарвлення, що створюється обертонами, які супутні основному звуковому тону.

28. **Темп мовлення** — його швидкість; число звуків складів, слів за одиницю часу.

29. **Чистота мовлення** — відсутність у мовленні жаргонних, просторічних, вульгарних елементів — усього, що виходить за рамки літературної норми, а також слів — паразитів, непотрібних призвуків та ін.

30. **Ясність мовлення** — його доступність адресату, точність, спрага логічність, чітка композиція.

Література

1. *Багмут А. Й., Борисюк І. В., Олійник І. П.* Інтонація як засіб мовної комунікації. — К.: АНУРСР, Ін-т Мовозн. ім. О. О. Потебні, 1980.
2. *Барановська Л. В.* До теоретичних засад формування культури мовлення // Педагогіка і психологія. — 1997. — № 3. — С. 33—37.
3. *Василенко Ю. С.* Постановка речевого голоса: Метод. рекомендации. — М., 1973.
4. *Васильева А. Н.* Основы культуры речи. — М.: Рус. яз., 1990.
5. *Введенская А. А., Павлова Л. Г.* Культура и искусство речи. — Р-на-Дону: Феникс, 1998.
6. *Витт Н. В.* Эмоциональная регуляция речевого поведения // Вопр.психол. — 1981. — № 4. — С. 60—69.
7. *Гойхман О. Я., Надеина Т. М.* Основы речевой коммуникации: Учебник для вузов / Под ред.проф.О. Я.Гойхмана. — М.: Инфра, 1997.
8. *Єрмоленко С. Я.* Нариси з української словесності. Стилїстика та культура мови. — К.: Довіра, 1999. — 431 с.
9. *Жадько Ю. І., Жадько В. А.* Мова як полі функціональне духовне явище. — Запоріжжя: Запоріж. юрид. ін-т МВС України, 1998.
10. *Жовтобрюх М. А.* Культура мовлення і школа / Культура слова, 1988. — Вип. 34. — с. 310.
11. *Культура української мови: Довідник/За ред. В. М. Русанівського.* — К.: Либідь, 1990. — 301 с.
12. *Леонтьев А. А.* Основы теории речевой деятельности / АН СССР, Ин-т языкознания / Отв. ред. А. А. Леонтьев. — М.: Наука, 1974.
13. *Сопер Поль.* Основы искусства речи (перевод с английского). — М.: Агентство «Яхтсмен», 1995. — 416с.
14. *Томан Уржі.* Мистецтво говорити. — К.: 1986. — 293 с.
15. *Троянкина Л. Д.* Основы теории и практики эффективного речевого общения (Современная риторика): Учебно-методическое пособие/РХТУ им. Д. И. Менделеева. М., 2001. — 108 с.
16. *Шеин С. А.* Диалог как основа педагогического общения//Вопр. психол. — 1991. — № 1. — С. 44—52

Розділ 3

МАЙСТЕРНІСТЬ ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ

Кейс 104

• **С**лухачі часто просять вас повторити щойно сказані вами слова;

- Люди помічають у вас ідіосинкразію до публічних виступів;
- У вас помітний акцент;
- У мікрофоні звук «п» у вас звучить глухо, неприємно і штучно;
- У вас втомлюється горло після десятихвилинної розмови;
- У ваших слухачів через деякий час починає блукати погляд, оскільки ви говорите монотонно. (Браун Л. Имидж — путь к успеху. — СПб.: Питер Пресса, 1996. — с. 108).

Завдання

1. Прочитайте запропоновані матеріали та проаналізуйте помилки у мовленні людини, яка працює з аудиторією.

2. Проаналізуйте ваше мовлення під час спілкування з аудиторією. Чи не допускаєте ви подібних помилок.

Кейс 105

...Починаючи підготовку до виступу, треба насамперед з'ясувати мету, якої ми хочемо досягти, наприклад:

- проінформувати слухачів;
- переконати слухачів;
- спонукати слухачів;
- розважити слухачів.

Мету виступу треба мати завжди на увазі під час підготовки й виголошення ... промови — це впливає на її обсяг, упорядкування, спосіб виголошення та аргументацію.

Найважче спонукати слухачів до дії. У цьому разі на них слід вплинути психологічно, переконати їх, що вони повинні зробити саме так, як ви їм рекомендуєте.

Якщо ви хочете спонукати слухачів до дії, то подумайте, чи зможуть вони зробити те, до чого ви їх закликаєте, відразу ж піс-

ля промови — інакше їх намір поступово згасне. (Томан Іржі. Мистецтво говорити. — К.: Політвидав України, 1986. — с. 220).

Завдання

1. Поясніть, у чому полягають особливості обґрунтування мети виступу.

Розкрийте сутність думки про те, що спонукати слухачів до дії найскладніша мета, яку лектор може поставити перед собою.

Кейс 106

Оратор закінчував свій виступ, але його гугнявий, хриплий, безбарвний голос не впливав на аудиторію.

Завдання

1. Проаналізуйте подані характеристики неприємного голосу. Вирізнiть шляхи подолання вказаних недоліків голосу.

2. Визначте, чи не притаманні ці недоліки вашому голосу.

Кейс 107

...Справжнім лектором і промовцем може бути лише той, хто готуючи лекцію, думає про слухачів і здатен відповідно до ситуації змінювати виклад матеріалу.

Готуючи промову, подумайте над такими питаннями:

— Чого чекає слухач від мого виступу?

— Які з проблем, що турбують слухачів, я можу допомогти розв'язати?

— Що знають слухачі про тему виступу?

— Який загальний рівень їхніх знань?

— Що я повинен висвітлити детально?

— Про що досить сказати лише в загальних рисах?

— Яких спеціальних висловів і термінів слухачі можуть не зрозуміти?

— Які дані треба підкріпити вдалим прикладом, порівнянням, тощо?...

...Дуже важливо правильно сформулювати тему лекції. Запам'ятайте, що слухачі насамперед з назви судитимуть, чи цікава лекція і чи варто її слухати: назва в цьому разі відіграє роль принади. Тому постарайтеся придумати вдалу назву, не шкодуйте часу для цього.

Уявіть собі, наприклад, що ви маєте розповісти у вищому навчальному закладі про методи навчання. Назва лекції «Методика навчання» буде для студентів менш привабливою, ніж, скажімо, «Як раціонально вчитися»... (Томан Іржі. Мистецтво говорити, — К.: Політвидав України, 1986. — с. 221—226).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал і поясніть, що потрібно врахувати, формулюючи тему виступу.

2. Поясніть, яким чином готується до лекції лектор, який вміє враховувати рівень підготовки слухачів.

Кейс 108

Ніколи не стане добрим промовцем той, хто виходить на трибуну, не підготувавши перед тим основи свого виступу. В дрібницях, можна покластися на досвід, ситуаційні впливи і стимули з боку слухачів, але основну частину виступу імпровізувати не можна. Промовець має чітко уявляти собі, що треба сказати у вступі, що в головній частині, а що наприкінці свого виступу. Людина, яка починає промову, не продумавши її структури, нагадує корабель, який виходить у море без стерна...

Варто згадати і про розподіл часу на окремі частини виступу. Психологи рекомендують приблизно 1—12 відсотків запропонованого часу присвячувати вступові, 4—5 відсотків — закінченню, а решту часу — головній частині... (Томан Іржі. Мистецтво говорити. — К.: Політвидав. України, 1986. — с. 210).

Завдання

1. Визначте структурні частини виступу промовця та з'ясуйте завдання кожного з них.

2. Скажіть, чи правомірно вважати розробку структури виступу його основою.

Кейс 109

Початок виступу має для промовця найважливіше значення, бо від нього багато що залежить, наприклад:

— чи подолає промовець хвилювання, заспокоїться і набуде впевненості;

— чи зуміє встановити контакт зі слухачами;

— чи зацікавить слухачів і чи приверне їхню увагу;

— чи зуміє стисло викласти тему виступу й пояснити розподіл його на окремі питання.

Для недосвідченого промовця початок виступу - це ніби стрибок у крижану воду. Перед ним відразу ж постає багато завдань. Він опиняється перед широким залом, під поглядами присутніх. Треба витримати ці погляди. Не можна показувати свого хвилювання, страху. Промовця представляють, і йому необхідно якось реагувати на те, що про нього говорять. Треба вибрати зручну позу, подолати внутрішнє напруження, кілька разів удихнути повітря і лише після цього почати повільно й спокійно говорити.

Отже, початок виступу ставить перед промовцем найвищі вимоги. Крім усього сказаного, останній уже під час вступу повинен перебороти неспокій, напруження і хвилювання. Якщо промовець дотримується викладених тут рекомендацій (коротка пауза перед тим, як говорити, глибоке дихання, повільне мовлення, спокійні й упевнені погляди на присутніх), то протягом перших хвилин своєї промови він урівноважиться, заспокоїться і справить на слухачів приємне враження.

Пам'ятайте, що вступ стосується слухачів, тоді як закінчення — суті проблеми, викладеної у виступі. Ваш виступ не матиме успіху, якщо ви не завоюєте симпатії слухачів. А це має статися якнайраніше: якщо можна, то вже під час вступу...

Починайте з того, що близьке слухачам, пов'язане з їхнім місцем проживання, роботою, тощо. Ще оратори давнього Риму рекомендували вже у вступі привертати увагу слухачів приємними для них речами.

Вступ не повинен бути надто серйозним, надто сухим, надто довгим. Чим більше думає промовець про слухачів, готуючись до виступу, тим кращий початок він зробить.

І, нарешті, мета вступу полягає ще й у тому, щоб стисло пояснити зміст завдання промови і частково зазначити питання, на яких автор збирається спинитися...

Яких помилок припускаються промовці під час підготовки вступу? Складаючи вступ, роблять його або довгим, або нудним, або те й друге разом. Не вміють докладно пояснити, про що йтиметься, внаслідок чого слухачі орієнтуються зовсім не на те, що вони почують від промовця. Нічого дивного, що після виступу всі розходяться розчаровані. Ще одна помилка полягає в тому, що інколи промовець починає з досить цікавого випадку, який, проте, зовсім не стосується суті справи. Найгірша ситуація виникає тоді, коли впродовж усього виступу промовець так і не зуміє

привернути уваги слухачів. (Томан Іржі. Мистецтво говорити. — К.: Політвидав України, 1986. — с. 210).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та охарактеризуйте особливості початку виступу промовця.

2. Розкажіть про помилки, які мають місце під час підготовки початку виступу. Опишіть (усно) помилки, які мали місце під час підготовки вами (чи кимсь із ваших знайомих) вказаного складника виступу. Опишіть шляхи подолання вказаних помилок.

Кейс 110

...Найцікавішою формою викладу в популярній лекції є розповідь про певні події, учасниками яких були певні люди. Чому дієвість впливу розповіді набагато вища порівняно з іншими формами? Тому що кожній людині цікавіше те, що перебуває в русі, те, що відбувається з живими істотами, насамперед з людьми.

Нерухоме й неживе слухачів менше цікавить. Тому описи неживих предметів, і навіть живих істот, зокрема деталей їхнього зовнішнього вигляду, не привертають уваги слухачів, якщо ці описи не пов'язані з рухом, тобто з дією. Зверніть увагу, як реагують слухачі на такі слова промовця: «А зараз я розповім вам про подію, що сталася...» Аудиторія відразу завмирає і спрямовує свої погляди на промовця.

Пересвідчитися в цьому ви можете на собі, читаючи гостро сюжетну книжку, скажімо, детектив. Які частини ви іноді пропускаєте? Описи країни, місцевості й середовища, чи зображення дій та виклади розмов у формі діалогу? Звичайно ж, перше — описи. Натомість дії й розмови не минають вашої уваги.

Уявіть собі, що ви слухаєте лекцію, на якій лектор-науковець наводить результати, одержані ним під час дослідження сновидінь. Лектор говорить: «Численні експерименти показали, що тваринам сняться сни, так само, як і людям». І хоча це повідомлення має дещо сенсаційний характер і змусить вас замислитися, воно вже ж не подіє на вас так сильно, як повний опис експерименту: «Для того щоб встановити, чи бачать тварини сни, кілька піддослідних мавп помістили в темну кімнату і посадили перед екраном, на якому через певні проміжки часу з'являлися різні зображення. Відразу ж після виникнення зображення на мавпу діяли електричним струмом. Коли тварина хапалася за жердину, що була закріплена перед нею, і трусила її, дію струмом припиняли.

Мавпи швидко виявляли цю закономірність і щоразу, коли на екрані з'являлося зображення, кидалися трясти жердину, таким чином уникаючи удару.

Коли навички трясти жердину при виникненні зображення закріпилися, демонстрацію зображень припинили. І ось мавпи поспули. Через деякий час відбулось оте сенсаційне відкриття, яке вчені передбачали: тварини бачать сні так само, як і люди. Мавпи й уві сні трясли жердину, коли перед ними мов на екрані, з'являлося зображення. У такий спосіб було доведено, що під час сну мавпи бачать сновидіння.

Уявіть собі, наскільки ефективніше подіяла на слухачів розповідь про згаданий психологічний експеримент, у якій ішлося про дії живих істот, ніж просте повідомлення про те, що тварини бачать сні так само, як і люди. Не забувайте про це, готуючись до виступу, намагайтеся пожвавити сухі твердження й описи колоритною розповіддю про якісь цікаві події. Ви переконаєтесь, що розповідь зацікавить слухачів набагато більше.

Про певні пригоди у виступі слід розповідати стисло. Всі зайві подробиці краще вилучити. Спробуйте подати цікаву ситуацію зі швидким розвитком подій. Опустіть усе, що може уповільнити темп розвитку пригоди, і швидко наближайтесь до її кінця. (*Томан Іржі*. Мистецтво говорити. — К.: Політвидав України, 1986. — с. 224).

Завдання

1. *Охарактеризуйте особливості підготовки головної частини популярної лекції.*

2. *Розробіть основну частину виступу перед аудиторією з певної теми, враховуючи запропоновані рекомендації.*

Кейс 111

...Закінчення виступу, як правило, складається з двох частин:

— узагальнення головних думок;

— обов'язкове підбиття підсумків, наголошення на поставлених цілях, заклик до виконання певних дій (залежно від характеру виступу).

Навіть досвідчені промовці часом припускаються помилок, закінчуючи загалом кваліфікований виступ невдало, і тим знижують його ефективність. Вони або говорять так довго, що слухачам, як кажуть, аж терпець уривається, або будують виступ

так, що кульмінація настає далеко до його закінчення, або забувають виділити головні думки й підбити підсумки...

Про наближення закінчення виступу слухачів треба повідомити. Це дещо загострить їхню увагу — вони захочуть послухати узагальнення й підсумки промови. Після цього, зрозуміло, промову треба справді закінчити протягом 2—3 хвилин.

Ніколи не закінчуйте свого виступу словами: «Оце і все, що я вам хотів сказати!» Це неправильно. Не забувайте: закінчення вирішує, що саме слухачі запам'ятають, що вони візьмуть для себе з вашого виступу.

А оскільки закінчення має таке важливе значення, то прикінцеві речення треба підготувати й записати заздалегідь так само, як і початкові. Подумайте над ними в спокійній обстановці, постарайтеся сформулювати їх виразніше й переконливіше. Зробити це без попередньої підготовки коли ви стоїте перед аудиторією, набагато важче, а то й узагалі неможливо. Звичайно, ви не повинні читати записані речення. Вивчіть їх перед виступом напам'ять (Томан Їржі. Мистецтво говорити. — К.: Політвидав України, 1986. — с. 210).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та вирізніть характерні особливості побудови закінчення виступу.

2. Назвіть помилки, які зустрічаються під час реалізації закінчення виступу та поясніть їх сутність.

Кейс 112

...У кожному виступі є дещо, окрім слів, і це дещо має значення. Це відбиток індивідуальності. Річ не в тому, що ви говорите, скільки в тому, як ви це говорите.

Одного разу я сидів на концерті поруч із молодою жінкою, яка під час виступу Падеревського стежила по нотах за виконанням мазурки Шопена. Вона не могла зрозуміти. Він брав точнісінько ті ж ноти, що брала вона, коли грала цей твір, але її виконання було звичайним, а його натхненним, різуче прекрасним, він зачаровував аудиторію. Річ не лише в тих нотах, котрі він брав, а в почутті, в артистичності в особистій привабливості, яку він вкладав у гру, і в цьому була різниця між посередністю і генієм.

...У мовленні мають значення три речі, — зауважив одного разу з веселим цинізмом лорд Морлі, — хто говорить, як гово-

рять і що говорить. Із цих речей найменше значення має третя. Це перебільшення? Так, але крізь нього проглядає істина.

Едмунд Берк писав промови настільки досконалі за логікою, аргументацією і побудовою, що їх тепер вивчають як класичні зразки в половині коледжів його країни, але Берк був нікудишнім оратором. У нього не було здібностей виголошувати свої перли, робити їх цікавими й переконливими. Тому в палаті общин його називали «обіднім дзвоном». Коли він піднімався на трибуну, члени палати починали кашляти, човгати ногами і юрбами покидали зал.

...А для хорошого виступу найголовніше — саме відчуття контакту з аудиторією. Слухачі повинні відчувати, що певне послання йде від голови й серця оратора до їхньої свідомості й серцець.

...Сучасна аудиторія — чи п'ятнадцять чоловік на діловій нараді, чи тисяча людей під тентом — хоче щоб оратор говорив так само просто, як і в особистій розмові, і, взагалі, у тому ж стилі, наче він веде розмову з однією людиною.

У тому ж стилі, але не з такою силою, бо його навряд чи почують. Щоб здаватися природнім, він повинен, виступаючи перед сорока слухачами, витрачати значно більше енергії, ніж говорячи з однією людиною. Так само, як статуя, що на даху будинку, повинна бути величезних розмірів, аби спостерігач на землі сприймав її як фігуру звичайної величини.

...Саме це потрібно аудиторії: природна манера говорити, трохи афектована.

...І єдиний у світі спосіб набути цієї афектованої природності — практикуватися. І коли ви практикуєтеся й помічаєте, що говорите скуто, зупиніться і різко скажіть собі: «Слухай, що трапилось? Опам'ятайся. Стань людиною!» А потім оберіть когонебудь в аудиторії, когось, хто сидить позаду, людину із найзвичайнісінькою зовнішністю, яку лише зможете знайти і говоріть, звертаючись до неї. Забудьте про те, що в приміщенні є інші люди. Ведіть бесіду з цією людиною. Уявіть собі, що вона поставила вам запитання, а ви на нього відповідайте. Якщо б вона встала і звернулася до вас і вам довелося б відповідати їй, це відразу ж і неодмінно змусило б вас говорити в тоні особистої бесіди природніше, простіше. Тому уявіть собі, що саме так воно і є.

Ви можете застосувати метод: справді ставити запитання і відповідати на них. Наприклад, у середині виступу скажіть: «Ви, хочете знати, як я доведу це? У мене є переконливі докази, ось

вони...» А потім почніть відповідати на уявне запитання. Такі речі можна робити дуже природно. Це порушить монотонність викладу, зробить виступ дохідливішим, приємнішим і жвавішим.

Щирість, піднесеність і глибока переконливість теж допоможуть вам. Коли людина в полоні своїх почуттів, зовні виявляється її істинна сутність. Перешкоди зникають. Полум'я її емоцій спалює всі бар'єри. Вона говорить невимушено і природно.

Таким чином, обговорюючи питання про стиль викладу матеріалу, ми доходимо висновку, на якому вже неодноразово наголошували: у виступи треба вкладати душу. (*Карнегі Дейл*. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. — М.: Прогресс, 1989. — с. 367—371).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та вирізніть уміння необхідні оратору для здійснення впливу на аудиторію.

2. Поясніть, у чому полягає сутність контакту оратора з аудиторією.

Кейс 113

Існують чотири засоби, які всі ми несвідомо використовуємо в серйозній розмові. Але чи застосовуєте ви їх, виступаючи публічно? Більшість людей цього не робить.

а) Чи виділяєте ви важливі слова у фразі і чи підпорядковуєте їм менш важливі? Чи вимовляєте всі слова, зокрема прийменники й сполучники, майже однаково, чи вимовляєте фразу, посилюючи на чомусь голос?

б) Чи вібрає ваш голос, періодично підвищуючись і знижуючись, подібно до голосу маленької дитини, коли вона розмовляє?

в) Чи змінюєте ви темп свого мовлення, швидко вимовляючи слова, які не важливого значення, і витрачаючи більше часу на ті, котрі ви хотіли б виділити?

г) Чи робите ви паузи, перед висловлюванням важливих для вас думок і після них? (*Карнегі Дейл*. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. — М.: Прогресс, 1989. — с. 316).

Завдання

1. Охарактеризуйте запропоновані способи організації мовлення у процесі спілкування з аудиторією.

2. Проаналізуйте ваші можливості у реалізації вказаних способів організації мовлення.

Кейс 114

1. Початок виступу — найбільша складність, але водночас він винятково важливий, оскільки в цей момент розум слухачів свіжий і на нього порівняно легко вплинути. Якщо покладатися на випадковість, то це може спричинити серйозні наслідки; початок виступу треба ретельно готувати заздалегідь.

2. Вступ повинен бути коротким і містити не більше одного чи двох речень. Часто можна взагалі обійтися без нього. Починайте просто із суті вашого виступу, витративши на це мінімальну кількість слів. Ніхто не стане заперечувати проти цього.

3. Новачки схильні розпочинати виступи або з гумористичної розповіді, або з вибачення. І те, й друге зазвичай буває невдалим. Лише дуже небагато людей — дуже, дуже, дуже небагато — можуть з успіхом розповісти смішний анекдот... Ніколи не вибачайтеся, бо, як правило, це ображає ваших слухачів і дратує їх. Говоріть саме те, що плануєте сказати, скажіть це швидко і сідайте на місце.

4. Оратор може завоювати увагу аудиторії такими способами:

- а) пробудити допитливість слухачів;
- б) просто повідавши цікаву історію;
- в) розпочавши з конкретної ілюстрації;
- г) використавши якийсь предмет;
- д) поставивши запитання;
- е) розпочавши з якоїсь особливої цитати;
- ж) показавши, що тема виступу пов'язана з життєво важливими інтересами слухачів;
- з) почавши з надзвичайних фактів.

5. Не розпочинайте вашого виступу надто формально. Не виявляйте, що ви особливо ретельно його готували. Він повинен мати вигляд вільного, мимовільного, природного. Цього можна досягти, заговоривши про те, що тільки-но відбулося, чи про те що тільки-но говорилося. (*Карнегі Дейл. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. — М.: Прогресс, 1989. — С. 419—420*).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та вирізніть характерні особливості початкового етапу виступу перед аудиторією, які пропонує Д. Карнегі.

2. Проаналізуйте запропоновані способи завоювання уваги аудиторії та розкрийте суттєві особливості кожного з них.

Кейс 115

1. Кінцівка промови справді є її найважливішим стратегічним елементом. Те, що сказано в кінці, слухачі, зазвичай, будуть довше пам'ятати.

2. Не закінчуйте свого виступу словами: «Ось приблизно все, що я хотів сказати з цього питання. Отже, мабуть, я на цьому закінчу». Закінчуйте, але не говоріть про те, що ви закінчуєте.

3. Ретельно підготуйте кінцівку вашої промови заздалегідь... Прорепетируйте її, знайте майже дослівно, як ви хочете завершити свій виступ. Плавню закінчуйте свою промову. Не залишайте її незавершеною і розбитою, наче зазубрений камінь.

4. Ось сім варіантів кінцівки:

а) резюмувати, знову повторити і стисло викласти основні положення, яких ви торкнулися у своєму виступі;

б) закликати до дії;

в) зробити слухачам доречний комплімент;

г) викликати сміх;

е) використати цитату з Біблії.

5. Підготуйте хороший початок і хороший кінець виступу і зробіть так, щоб вони були пов'язані між собою. Завжди припиняйте свій виступ раніше, ніж ваші слухачі захочуть цього. Пам'ятайте: «Після піку популярності дуже швидко настає перенасичення». (*Карнегі Дейл. Як вирабатувати впевненість в собі і впливати на людей, виступаючи публично. — М.: Прогресс, 1989. — С. 374.*)

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та назвіть основні особливості кінцівки виступу оратора.

2. Проаналізуйте варіанти кінцівки виступу оратора, які з цих варіантів прийнятні для вас, а які з них ви не хотіли б використовувати у своїх виступах.

Кейс 116

На практичному занятті з «Педагогічної риторики» студенти добре засвоїли складники античного риторичного канону, який слугував своєрідною схемою роботи над виступом, а саме: інвенція (винахід, відкриття), диспозиція (розташування, розміщення), елокуція (спосіб викладу), меморія (пам'ять, спосіб запам'ятовування), акція,

(дія, діяльність). Водночас викладач звернувся до них з проханням охарактеризувати ще один етап, який сьогодні вчені вважають за необхідне виокремлювати у діяльності оратора.

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та дайте відповідь на питання, яке поставив викладач.

2. Розкрийте сутність кожного складника античного риторичного канону.

Кейс 117

Безумовно ви бували в театрі, на концерті, дивилися виступи акторів по телебаченню. Згадайте, як вони жестикулюють, завершуючи виступ, прощаючись з аудиторією. Найбільш вживаний жест—уклін як символ вдячності за теплий прийом, за оплески. Або, стоячи на авансцені, актор широко розводить руки в сторони, немовби обіймає тих, хто сидить у залі. Використовується ще такий жест: руку (руки) притискають до грудей і низько вклоняються. Цей жест символізує щире ставлення, любов актора до глядачів.

Інший приклад. Передача КВК. Ведучий Олександр Масляков представляє суддів. Один, коли його називають, встає, повертається обличчям до залу, робить кивок головою, інший підіймає обидві руки в гору, з'єднує долоні і похитує руками; третій вклоняється; четвертий привітно махає рукою.

Кожен жест, який людина використовує при невербальному спілкуванні, має свою інтерпретацію. (Філоненко М. М. Психологія спілкування: Підручник. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — С. 35)

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та з'ясуйте, чи можливим є використання описаних жестів у процесі публічного виступу.

2. Визначте, до якої групи жестів відносяться ті, що описані в даному прикладі.

Кейс 118

У цій групі жестів можна виділити такі:

— розкриття рук долонями догори — жест щирості і відкритості. Він може супроводжуватися прикладанням долонь до гру-

дей або підняттям плечей. Наприклад, коли діти тішаються своїми досягненнями, вони відкрито показують руки, і навпаки, коли почувають свою провину, ховають їх у кишені або за спину;

— піджак, який розстібають, — так роблять люди відкриті і дружні до вас. Наприклад, відзначено, що коли ділові переговори успішні, спостерігається така жестова група: сидячі учасники розстібають піджаки розпрямляють ноги, пересуваються на край стільця, ближче до столу, що відокремлює їх від співрозмовника. (Філоненко М. М. Психологія спілкування: Підручник. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — С. 35).

Завдання

1. Визначте, до якої групи жестів, що використовуються у процесі публічного виступу, відносяться описані у запропонованому матеріалі.

2. Поясніть, які особливості особистості оратора характеризують описані жести.

Кейс 119

Викладач звертаючись до студентів сказав: «Давайте проведемо експеримент. Запитайте того, хто знаходиться поряд з вами, або близько від вас: «Що являють собою кручені сходи і брижі на воді». У відповідь почуєте: “Це сходи ось такі (робиться обертальний рух правою рукою по вертикалі). А брижі — такі (хвилеподібний рух рукою по горизонталі)”».

Завдання

1. Визначте, до якої групи жестів, що використовуються у процесі публічного виступу, відносяться описані у даній ситуації.

2. Поясніть, у яких випадках доцільно використовувати під час виступу визначену вами групу жестів.

Кейс 120

Як відомо, крім змісту мовлення і голосу, оратор має й інші можливості особистого впливу на аудиторію. Він з'являється перед нею в усій своїй фізичній сутності, використовуючи такі міцні засоби впливу, як жести, міміку, усю свою чарівність. Справа в тому, що аудиторія часто складає враження про оратора з моменту його появи на трибуні. Іноді своєю зухвалістю, безсоромністю, намаганням показати свою перевагу перед слухачами він відштовхує аудиторію. Ритор, який виходить на трибуну в зім'ятому кос-

тюмі, непоголений, з гребінцем, що стирчить з кишені або бутербродом у руці, демонструє свою неповагу до аудиторії. На слухачів це справляє негативне враження. Від того, як ритор стоїть, як тримаються на трибуні, залежить багато. Бувають випадки, коли оратор ще не встиг піднятися на трибуну, але вже говорить. Його не цікавить, чи слухають його, чи ні, чи чують його останні ряди. (Філоненко М. М. Психологія спілкування: Підручник. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — С. 69).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та вирізніть складники зовнішнього вигляду оратора.

2. Підготуйте поради оратору щодо організації початкового етапу спілкування з аудиторією.

Кейс 121

Після того, як оратор піднявся на трибуну, він дає можливість аудиторії 5—10 секунд придивитись до нього, і в той же час сам встановлює з нею контакт. Так, пробігаючи очима по аудиторії, він дає зрозуміти, що з повагою ставиться до неї. Важко погодитися з точкою зору деяких спеціалістів у галузі риторики, які стверджують, що у випадку хвилювання або ускладнення під час виступу треба знайти в аудиторії людину, яка з більшою увагою на тебе дивиться та слухає, і увесь час дивитися на неї. Це погано, тому, що таким чином ви демонструєте свою зневагу до аудиторії і, крім того, людина, до якої ви постійно звертаєтесь, може збентежитися. Не кращою є й ситуація, коли ритор через короткозорість зосереджується лише на тексті, згинається у три погібелі і читає з паперу, не цікавлячись реакцією аудиторії (Філоненко М. М. Психологія спілкування: Підручник. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — С. 69—70).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та вирізніть помилки у зовнішньому вигляді оратора. Сформулюйте відповідні поради оратору.

2. Змодельуйте початковий етап вашого виступу перед аудиторією.

Кейс 122

Глибоке знання предмета виступу — це необхідна умова успішної публічної промови. Не можна переконати аудиторію в тому, чого сам досконало не вивчив, у чому сам не переконаний

до кінця. Для оратора знання предмета мовлення виражаються в глибокому поєднанні високої загальної ерудиції в галузі теорії з ретельною підготовкою до кожного публічного виступу. Треба мати на увазі, що крім безсумнівної об'єктивної значущості для досягнення ефективності мовлення, відмінне знання теми має ще й безпосередній психологічний вплив на самого оратора, допомагаючи успішно боротися з професійним захворюванням, яке риторики всіх країн світу називають хворобою аудиторії. Хвороба ця уражає багатьох ораторів, і не тільки початківців. Не раз симптоми цієї хвороби на собі відчував кожний: нескладне мовлення, голос, який зривається, тремтіння в колінах, виступаючий холодний піт, пересихаюче горло, намагання кудись сховати руки, які зненацька здаються такими великими, що на них усі звертають увагу (Філоненко М. М. Психологія спілкування: Підручник. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — С. 68).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал і поясніть на якому етапі реалізації античного риторичного канону слід враховувати вказані зауваження.

2. Згадайте та опишіть шляхи подолання так званої хвороби аудиторії.

Кейс 123

Імпровізація є вищою формою ораторського мистецтва. Імпровізаційна промова, як правило, більш емоційна, більш енергійна, вона сильніше впливає на слухачів. Сам факт імпровізації піднімає авторитет оратора, сприяє його успіху. Особливо важлива імпровізація у відповідях на запитання в полеміці, короткому виступі з доповіддю, обговореннях. Від промовця в даному випадку вимагається велика винахідливість та ерудиція.

Ідеальною ораторською промовою є промова, яка настільки добре підготовлена, що здається невимушеною, і аудиторія сприймає її як імпровізацію. Цього, безумовно, слід добиватись. Однак чистою імпровізацією захоплюватися не треба, тому, що, віддавши натхненню, оратор може упустити суттєве і навіть важливе. Більше того, він може висловити неточне або помилкове положення, необережно обмовитись, віддаючи тим самим перевагу в руки недоброзичливців. Це особливо важливо, якщо події відбуваються в умовах полеміки, суперечки, де опоненти чіпляються до кожного слова і фрази. Тому треба максимально

відточувати кожну фразу і формулювання (Філоненко М. М. Психологія спілкування: Підручник. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — С. 68).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та визначте необхідні напрями підготовки оратора до спілкування з аудиторією.

2. Розкрийте суттєві особливості імпровізації у діяльності лектора.

Кейс 124

Для того, щоб взаємодіяти з іншими людьми, кожен індивід повинен визначити їх у певному просторі (де вони, скільки їх). Це просторове визначення є первинним моментом, від якого залежить подальша поведінка людини і її майбутні соціальні зв'язки. Кожна людина щодня зустрічається з іншими людьми в транспорті, на вулиці, спортивному майданчику, не задумуючись над тим, хто саме перебуває в цих місцях поряд з нею, однак кожен індивід пам'ятає про існування інших. Це виражається у зміні поведінки в присутності інших. Наприклад, дівчинка, яка тільки що веселилась у себе в дома, виходячи на вулицю, надає собі серйозного вигляду, бо вона знає, що на вулиці присутні інші люди.

Отже, просторовий контакт є первинним і необхідним кільцем у формуванні соціальних взаємодій. (Філоненко М. М. Психологія спілкування: Підручник. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — С. 78).

Завдання

1. Поясніть, яке значення має просторовий контакт в організації взаємодії мовця з іншими людьми.

2. Сформулюйте необхідні поради оратору щодо встановлення просторового контакту з великою аудиторією людей.

Кейс 125

Контакти обміну являють собою специфічний вид соціальних взаємозв'язків, у яких індивіди обмінюються цінностями, не маючи прагнення змінити поведінку інших людей. Це означає, що в ході таких короткочасних спорадичних обмінів увага індивіда концентрується на самому предметі обміну, а не на іншому інди-

віді, який вступає в обмін. Щодня людина має багато контактів обміну: купує квитки в транспорті, обмінюється репліками з пасажирами метро, запитує, як знайти такий-то заклад та ін. У більшості випадків у здійсненні контактів обміну людина зовсім не звертає уваги на індивідів, з якими вступає в контакт, її цікавить лише об'єкт обміну. Як приклад розвитку й удосконалення контактів обміну Я. Щепанський наводить приклад з купівлею газети. Спочатку в індивіда виникає на підставі певної потреби просторове бачення газетного кіоску, потім з'являється конкретний інтерес, пов'язаний з продажем газети і з продавцем, після чого відбувається обмін газети на гроші. Контакти розвиваються на базі однієї підстави — потреби у придбанні газети. Саме цей предмет є центральним у появі інтересу і наступного контакту обміну. Контакти обміну, що повторюються, можуть сприяти виникненню більш складних соціальних взаємозв'язків, які вже будуть повернені на людину, а не на об'єкт обміну. (Філоненко М. М. Психологія спілкування: Підручник. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — С. 79).

Завдання

- 1. Прочитайте запропонований матеріал і вирізніть із нього ті поради, які доцільно використовувати мовцю у процесі спілкування.*
- 2. Поясніть, у чому різниця між контактом обміну і контактом у процесі спілкування оратора з аудиторією.*

Кейс 126

Ефективність спілкування залежить від того, наскільки партнери глибоко втягнуті у спілкування. А це пов'язано з тим, наскільки свідомо підходить людина до вирішення тих чи інших питань, чи просто вона слухає й дивиться, або не тільки слухає, але й обдумує те, що чує й баче. Для підвищення ефективності спілкування важливо мати можливість або хоч би шанс «включити» і спрямувати мислення співрозмовника в «потрібному» (відповідно з цілями) напрямку.

Один із найбільш відомих прийомів управління мисленням іншого — це риторичне питання. Сутність його зводиться до того, що мовець і той хто слухає використовують питання, на які вони не чекають відповіді, а передбачають відповідати на нього самі. Нашо ж задасться таке питання зрозуміло, не для краси стилю. Справа в тому, що іменно з питання починається думання,

питання — пускова крапка мисленнєвого процесу (Л. М. Веккер, 1976), і, задаючи риторичне питання, мовець так чи інакше надіється «включити мислення» співрозмовника і спрямувати його в потрібне русло (нав'язувати свою логіку) (Крижанская Ю. С., Третьяков В. П. Грамматика общения. — Л., 1990, С. 122—123).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал і поясніть, до якого природного чи штучного типу початку виступу ритор доцільно віднести описаний підхід.

2. Згадайте, які різновиди штучного початку виступу найбільш часто використовуються на сучасному етапі розвитку ораторського мистецтва.

Кейс 127

Результатом дослідження моторної невербальної комунікації на Заході стало формулювання Р. Бердвістлом (1952) нової наукової дисципліни — кінетики, яка вивчає поведінку людини в її невербальних проявах. До них відносяться міміка (рух м'язів обличчя), пантоміміка (рух усього тіла), «вокальна міміка» (інтонація, тембр, ритм, вібрація голосу), просторовий малюнок (виразність, сила прояву почуттів, переживань). «Кіне» — найдрібніша одиниця руху, як би літера руху тіла, читаючи яку можна інтерпретувати повідомлення, що передаються через жести або інші рухи тіла. По Р. Бердвістлу, всі символічні взаємодії між людьми мають один і той же обмежений репертуар, що складається із 50—60 елементарних рухів, жестів або поз. Поведінка, вважає він, складається із кінеелементарних одиниць, точно так, як звукове мовлення організується із послідовності речень (Ильин Е. П. Психология общения и межличностных отношений. — СПб.: Питер, 2010. — С. 50).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та охарактеризуйте поведінку оратора в її невербальних проявах.

2. Проведіть самоспостереження та охарактеризуйте власну «вокальну міміку», її сформованість для здійснення риторичної діяльності.

Кейс 128

«Закриті» пози (коли людина намагається закрити передню частину тіла і зайняти як можна менше простору; «наполеонівсь-

ка» поза стоячи; поза сидючи, коли обидві руки упираються в підборіддя) сприймаються як пози недовіри, незгоди, протидії, критики або навіть страху перед партнером. Відкриті ж пози (стоячи, руки розкриті долонями доверху; сидючи, руки розкриті, ноги витягнуті) сприймаються як пози довіри, згоди, доброзичливості, психологічного комфорту. Поза критичної оцінки — це рука під підборіддям, вказівний палець витягнутий впродовж виска. Якщо людина зацікавлена в спілкуванні, вона в положенні сидючи нахиляється вперед до співрозмовника, якщо не дуже зацікавлена — відкидається назад.

Людина, яка бажає заявити про себе, буде стояти прямо, з розвернутими плечима, інколи упершись руками в стегна; людина, якій не потрібно підкреслювати свій статус і положення буде розслаблена та знаходитись у невимушеній позі (Ільїн Е. П. Психология общения и межличностных отношений. — СПб.: Питер, 2010. — С. 59).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та охарактеризуйте ті пози, які будуть доцільними для оратора.

2. Проаналізуйте відповідно до викладеного матеріалу ваші пози у процесі спілкування з аудиторією.

Кейс 129

На лекції з курсу «Риторика» мова йшла про те, що до методів інформування слухачів у процесі публічного виступу відносяться оповідання, опис, використання визначень, пояснення, роз'яснення. Студенти з'ясували, що оповіданням називаються розповіді або історії, побудовані навколо деякої центральної думки та в кінці яких йде розв'язка, яка надає розповіді смисл та інтерес. Основна мета розповіді — передати закладений у ньому смисл настільки яскраво, щоб слухач запам'ятав його завдяки формі викладу. Це досягається наступними прийомами:

- оповідання повинно містити деталі, які уточнюють, щоб посилити враження від розповіді;

- протягом усієї розповіді необхідно підтримувати атмосферу очікування, інтриги; для цього кульмінація оповідання відкладається на самий кінець; слухачі будуть уважними, тому, що їм буде цікаво, чи вірно вони прогнозували у ході пов'язання розвиток подій;

- відповідно до можливостей у оповідання необхідно включити діалоги.

Далі у процесі лекції також було з'ясовано, що опис — це розповідь про те, що із себе представляє даний об'єкт. Під час опису важливим є уміння підмічати характерні деталі предмету і яскраво їх передавати. Для багатьох людей опис стає складною задачею, так як вони не звикли використовувати розгорнуті образні описи у повсякденному житті.

Визначення — це пояснення значення слів. Уміння давати визначення є одним із основних показників ефективної комунікації, що допомагає аудиторії зрозуміти і співвіднести між собою ключові поняття виступу. Як відомо, використовуються як короткі, так і розгорнуті визначення.

Студенти також ознайомилися із сутністю пояснення як розповіді про те, як можна щось зробити, виготовити або як щось працює. Пояснення може супроводжуватися демонстрацією необхідних дій і операцій. У цей час може використовуватись відеозапис цих дій. Під час демонстрації потрібно говорити повільно часто повторюючи основні ідеї.

Роз'яснення у процесі лекції розглядається як специфічний вид пояснення, метою якого є забезпечення розуміння певної ідеї, для найбільш глибокого розкриття якої вимагається звернення до зовнішніх джерел.

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та визначте, на якому етапі реалізації античного риторичного канону мовець демонструє володіння методами інформування слухачів.

2. Доповніть змістовий аспект лекції роз'ясненнями сутності правил використання визначень як логічних засобів у мовленні.

Кейс 130

На лекції викладач говорить про те, що перед публічним виступом необхідно зібрати відомості про тих, перед ким передбачається виступати. Одна справа — виступами з науковою доповіддю перед колегами, тобто підготовленою аудиторією, інша справа перед учнями, тобто не підготовленою для розуміння наукових термінів аудиторією. Оцінка аудиторії, продовжував викладач, включає: 1) збір основних демографічних показників слухачів і 2) визначення рівня зацікавленості, знань і настанов у ставленні до оратора та вибраної ним теми. Результати цієї оцінки, підкреслив викладач, допоможуть мовцю відібрати підходящі

прилади, організувати і подати свій виступ у формі, яка буде найбільш прийнятною для слухачів.

Завдання

1. *Визначте, про які групи ознак аудиторії вів мову викладач на лекції.*

2. *Поясніть, про зміст яких ознак аудиторії не йде мова у запропонованому матеріалі.*

Кейс 131

На практичному занятті студенти чітко з'ясували, що урахування особливостей місця виступу, необхідне для того, щоб справитись з очікуваннями слухачів. Таке урахування передбачає знання наступного:

1. Наскільки буде великою аудиторія. Якщо аудиторія маленька (до 50 чоловік), то можна стояти до слухачів досить близько, говорити нормальним голосом і почувати себе розкуто. Якщо аудиторія велика, то, скоріш всього, буде потрібним мікрофон та стануть недоцільними рухи по залу.

2. У який час доби відбудеться виступ. Якщо виступ (наприклад, лекція) відбудеться рано вранці, то слухачі будуть сонними і їх можна буде розтормошити яскравими прикладами, більшою емоційністю мовлення. Теж саме може бути і тоді, коли виступати прийдеться зразу після обідньої перерви: слухачі можуть розслабитися, вести себе апатично і навіть задрімати.

3. Скільки часу вам відведено. Від цього залежить кількість інформації, яку ви збираєтесь повідомити аудиторії, і відбір самої важливої інформації.

4. Чого очікують слухачі. Важливо мати уявлення, як розуміють вони тему виступу. Від цього залежить їх очікування і ставлення до виступу.

5. Де буде проходити виступ. Необхідно звернути увагу на розміри приміщення, освітлення, наявність трибуни, відстань між виступаючим і першим рядом. Якщо необхідно буде виступати у довгому, вузькому приміщенні, то прийдеться говорити голосніше, аніж звичайно, так щоб чули задні ряди.

6. Яке обладнання буде необхідним для виступу. Не попередивши раніше організаторів виступу про необхідність дошки, проекційного апарату, указки та інших технічних засобів, виступаючий може потрапити у складне становище. (*Ільин Е. П.* Психоло-

логия общения и межличностных отношений. — СПб.: Питер, 2010. — С. 46—48)

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та вкажіть, на якому етапі діяльності оратора оцінюється місце проведення виступу.

2. Поясніть, як урахування описаних складників підготовки до виступу впливає на спілкування оратора з аудиторією.

Кейс 132

На лекції з професійної риторики викладач вів мову про те, що для успішного виступу необхідно встановити контакт з аудиторією тобто адаптуватись до неї. Ця адаптація включає: 1) досягнення взаєморозуміння; 2) привернення і підтримування інтересу аудиторії; 3) пристосування до рівня розуміння аудиторії; 4) укріплення або зміна ставлення аудиторії до вас або до предмету виступу; 5) адаптацію до настанов аудиторії.

Далі викладач розкрив суттєві особливості взаєморозуміння, що встановлюється між оратором та аудиторією. Досягти вказаного взаєморозуміння оратор, як було підкреслено, може наступними шляхами : ставлячи риторичні питання (вони стимулюють активність аудиторії, а коли слухачі приймають участь у розмові вони краще розуміють її зміст), використовуючи особисті займенники («ви», «нам», «ми», «наше»), ділячись спільними переживаннями (розповідаючи випадки із особистого досвіду, які показують, що ви і ваші слухачі мають багато спільного), персоніфікуючи інформацію, тобто відносячи її до слухачів, щоб вони зрозуміли, що вона має відношення до них також.

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та розкрийте шляхи реалізації оратором усіх складників адаптації до аудиторії.

2. Вкажіть, на якому етапі виступу оратора повинна проходити його адаптація до аудиторії.

Кейс 133

На практичному занятті з соціально-політичного красномовства мова йшла про докази і доведення які повинен використовувати оратор якщо йому потрібно переконати або перепереконати аудиторію в певній думці.

Докази — це заяви, які відповідають на питання, чому слухачі повинні у щось вірити або щось робити. Що ж таке вагомі (гарні) докази?

Це докази, які відповідають трьом вимогам:

- вони повинні бути підкріплені фактичними доказами;
- повинні мати відношення до пропозиції, яку роблять;
- повинні мати вплив на аудиторію, для чого необхідно знати склад аудиторії.

Самі по собі докази — це нічим непідкріплені заяви, хоча деякі із них є самоочевидними і нерідко мають переконувальний вплив без будь-якого підкріплення. Однак у більшості випадків слухачі будуть очікувати від оратора виголошення фактів і думок експертів, що підтверджують його докази, тобто доведення.

Серйозність доведення обумовлена достовірністю джерела отриманих оратором відомостей (наприклад, відомості взяті із «жовтої» преси, як правило, недостовірні), сучасністю цих відомостей (відомості п'ятилітньої давності можуть бути невірними сьогодні) і тим, чи мають вони відношення до висловленого доказу чи «притягнуті за вуха».

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та поясніть особливості якого закону риторики з'ясувалися на занятті.

2. Поясніть, які питання необхідно ще також розглянути з метою вивчення сутності вказаного закону риторики.

Кейс 134

Під час лекції з курсу «Педагогічна риторика» було з'ясовано, що нервозність (хвилювання) перед виступом — явище досить звичне, яке має як позитивний, так і негативний вплив на виступ оратора. Вся справа у ступені хвилювання. Невелике хвилювання мобілізує оратора, сильне хвилювання шкодить виступу. Від 15 до 20 % людей постійно відчувають страх перед виступом. У них починаються спазми в животі, пітніють долоні, пересихає горло, у мовленні з'являються такі зв'язуючі слова і вирази, як «гм», «типу», «розуміється». Такі люди намагаються уникати виступів, а якщо зробити це не вдається, то говорять як можна коротше.

Виникненню нервозності сприяє слабка підготовка до виступу або думка оратора про те, що він погано підготовлений (це харак-

терно для осіб з високим рівнем тривожності). Впливає і відсутність досвіду публічних виступів.

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та з'ясуйте зміст поняття «емоційне напруження».

2. Назвіть конкретні дії, які необхідні для усунення небажаного хвилювання перед виступом.

Кейс 135

Існує ціла низка ознак і факторів, що зумовлюють популярність або непопулярність тієї чи іншої особи. Ці ознаки та фактори поділяють на три групи: зовнішній вигляд, внутрішні якості особистості, вміння спілкуватися з людьми.

Зовнішність риторика повинна бути привабливою, але в певних межах. Чоловік виступає, як правило, в костюмі ділового стилю. а жінка — в костюмі або сукні. Стильно одягнена особа виступає впевненіше, ніж одягнена недбало, оскільки слухачі відреагують на недбалість обов'язково. Невипрасуваний, пожмаканий брудний одяг завжди справляє неприємне враження, це саме стосується і взуття.

Отже, пристойний зовнішній вигляд завжди сприяє створенню позитивного образу риторика в слухачів. однією зі складових частин приємного зовнішнього вигляду є вміння гарно поводитися, інакше кажучи, мати гарні манери (П. С. Спанатій. Риторика: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. — К.: Видавничий Дім «Ін Юре», 2008. — С. 46).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та визначте, чи всі складники зовнішнього вигляду оратора у ньому відображені.

2. Згадайте, на якому етапі реалізації риторичного канону особливого значення набуває зовнішній вигляд оратора.

Кейс 136

Як відомо, для риторика дуже важливою є проблема першого враження, яке він формує в аудиторії. Це враження — дуже сильне й добре запам'ятовується, але, як правило, у переважній більшості випадків воно помилкове й суб'єктивне.

Необхідно пам'ятати, що ритор оцінюється аудиторією як зі сторони його місця і ролі в суспільстві (вчений, журналіст, депу-

тат, письменник, артист, чоловік, жінка і т. п.), так і зі сторони його індивідуальних особистісних характеристик: зовнішність, комунікативна поведінка, внутрішні якості і т.п.

Основою першого враження, як свідчать спеціалісти, є зоровий образ (П. С. Спанатій. Риторика: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. — К.: Видавничий Дім «Ін Юре», 2008. — С. 47).

Завдання

1. *Згадайте, на якому етапі реалізації риторичного канону особливого значення набуває перше враження аудиторії про оратора.*

2. *Прочитайте запропонований матеріал та вкажіть, чи всі складники вказаного феномена у ньому відображені.*

Кейс 137

Риторові у промові не досить висловити певні думки — їх треба ще донести до слухачів, а тому потрібно постійно працювати над удосконаленням мовлення. Воно знаходиться у центрі уваги слухачів, які відмічають будь-які неточності, помилки, невдалі вирази.

Успіх публічного виступу залежить від того, яким стилем викладу ви користуєтеся. Стиль — це спосіб вибору мовних засобів для вираження своїх думок і упорядкування їх в одне ціле.

Перед широким загалом слід говорити літературною державною мовою, чим більш офіційний виступ, тим суворіші вимоги ставляться до правильності мовлення. Літературною мовою треба говорити не тільки з трибуни, а й тоді, коли ви говорите експромтом.

Висловлюватися слід чітко і недвозначно. Ритор не матиме успіху, якщо нехтуватиме цим правилом. Ясність змісту залежить від удалого добору слів, речень, їх правильного послідовного розташування в промові.

Швидкість передачі інформації зумовлюється темпом мовлення. Якщо ритор вживає малозрозумілі іншомовні слова, спеціальні терміни, то аудиторії, звичайно, важко їх сприймати. Якщо промова має теоретичний, абстрактний характер, а аудиторія не досить професійно підготовлена, то вона не зможе добре засвоїти матеріал.

Стиль усного виступу має бути набагато простішим порівняно зі стилем письмової роботи.

Ще в стародавній Греції та Римі ритори були свідомі того, що мову і стиль треба пристосовувати до різних обставин і складу

слухачів (П. С. Спанатій. Риторика: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. — К.: Видавничий Дім «Ін Юре», 2008. — С. 52—53).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та поясніть, на якому етапі реалізації риторичного канону здійснюється описана підготовка оратора до виступу.

2. Проаналізуйте запропонований матеріал та поясніть, які складники підготовки оратора до виступу не знайшли у ньому відображення.

Кейс 138

Як свідчать результати аналізу літератури, питання підготовки аудиторії, строго кажучи, не справа самого оратора. Це справа того, хто організує виступ. Але сам виступаючий зацікавлений у тому, щоб обстановка в аудиторії була найбільш прийнятною для нього, тому про деякі речі краще потурбуватись раніше.

По-перше, в аудиторії обов'язково повинно бути свіже повітря. Якщо душно — не починайте, поки не провітрите, навіть якщо це забере якийсь час вашого виступу.

По-друге, самий найкращий фон для публічного виступу — темно-синій занавіс, по можливості із важкої тканини. Взагалі, на темному фоні виступати краще — він сприяє концентрації уваги на ораторі. Не рекомендується виступати на фоні квітів, особливо червоних, — вони відволікають і збуджують слухачів.

По-третє, позаду Вас повинен бути мінімум меблів, якихось інших предметів. Якщо все-таки вони позаду вас є, намагайтесь відійти від них як можна подалі. Не повинно бути меблів і по бокам; краще вийдіть вперед у напрямку до слухачів. Ви повинні стояти перед ними в повній самотності — тоді їх увага буде спрямована на вас. Ні в якому разі не можна мати за своєю спиною що-небудь таке, що рухається — президія, якихось сторонніх людей або слухачів.

Слідкуйте за освітленням: світло повинно бути спрямоване вам в обличчя; оратор повинен знаходитись у самому освітленому місці зала, так як аудиторія хоче бачити найдрібніші подробиці.

Бажано, щоб слухачі, сидячи перед вами, не мали бачити вхідні двері.

Перед початком виступу краще не показуватись на публіці.

Не беріть у свої руки організацію та управління поки все не буде готово і вас не об'являють — хай про все турбується організатор.

Починаючи виступ, ні в якому разі не демонструйте свого незадоволення — кількістю тих, хто зібрався, підготовкою приміщення; слухачами, що запізняються і т.д. Ніколи не робіть зауважень аудиторії в цілому!

Ніколи не починайте з ходу — дайте аудиторії хоча б секунд тридцять, щоб вона вас роздивилась, звикла.

Д. Карнегі рекомендує перед початком виступу зібрати усіх слухачів разом, пересадити усіх вперед: «пусті крісла негативно впливають на слухачів, аудиторію не розворушити, якщо вона розсіяна по залу».

Повністю погоджуючись з його оцінкою, ми, однак, повинні визначити, що ця вимога погано виконується і, більш того, з нашої точки зору, недоцільна. По-перше, це насилля над аудиторією, яке з самого початку настроює її проти оратора. По-друге, слухачі, особливо якщо вони належать до одного колективу, можуть мати у залі свої любими місця і будуть сприймати спробу залишити ці місця з незадоволенням, або навіть, вороже. По-третє, це займе час.

Але як же бути? Пусті крісла дійсно діють на аудиторію негативно! Вихід є. Якщо передні ряди в аудиторії пусті, оратору необхідно підійти до основної маси слухачів і почати виступ перед ними.

Якщо у цей час буде зрозуміло, що декілька чоловік залишаться зовсім у стороні, іменно їм можна запропонувати змінити своє місце; вони повинні будуть перейти назад, а не вперед. Такий підхід демонструє повагу оратора до слухачів, посилює його комунікативну позицію. (П. С. Спанатій., Риторика: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. — К.: Видавничий Дім «Ін Юре», 2008. — С. 54—55).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та визначіть, на якому етапі (ах) виступу оратора вирішуються вказані питання.

2. Поясніть, суттєві особливості яких складників риторичного канону не описані в цьому матеріалі.

Кейс 139

Як відомо, увагу аудиторії треба привернути.

П. Сопер відмічав: «Вплинути на незацікавлену аудиторію набагато складніше, аніж на налаштовану проти ваших поглядів... Привести предмет до руху складніше, аніж підтримувати самий

рух. Слухач також буває в стані інерції, спокою і руху. Тому вступ — найбільш важлива частина інформаційного виступу!».

Вступ є обов'язковим елементом любого публічного виступу. Розрізняють дві частини виступу: почин і зав'язку. Почин потрібен для того, щоб оволодіти увагою аудиторії на початку спілкування з нею оратора. Почин є коротким словесним підходом до теми, причому він може бути не пов'язаним з темою виступу, а торкатись умов, у яких проходить зустріч зі слухачами, ступеня їх організованості, часу початку виступу, попереднього виступу чи виступів. Можна подати деякі приклади зачинів.

1. Добрий день! І так, ми з вами знову зібрались у цій аудиторії. Мені приємно тут виступати знову. У минулому році ми також тут зустрічались і обговорювали проблеми... Сьогодні наша тема ...

2. І так, ви вислухали ряд цікавих і яскравих виступів моїх колег по проблемам... Я сам з задоволенням їх послухав і тепер продовжу ці теми. Я хочу вам запропонувати своє бачення даних проблем.

Зав'язка — це вже підхід до теми виступу. У зав'язці потрібно тим чи іншим способом вирізнити проблему, яку ви будете розкривати, і пов'язати її з інтересами слухачів.

Зав'язка повинна охопити увагу слухачів. (П. С. Спанатій., Риторика: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. — К.: Видавничий Дім «Ін Юре», 2008. — С. 56).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та вкажіть на якому (яких) етапі (ах) реалізації античного риторичного канону оратору доцільно використовувати вказані рекомендації.

2. Поясніть, які особливості початкового етапу виступу оратора перед аудиторією не знайшли відображення в запропонованому матеріалі.

Кейс 140

Викладач пояснював студентам, що успіх публічного виступу певною мірою залежить від того, яким стилем викладу вони будуть користуватись. Не зупиняючись детально на питаннях стилістики, викладач повідомив загальні настанови, які потрібно знати, щоб успішно виступати. Зокрема, мова йшла про те, що перед широким загалом слід говорити, літературною державною мовою, чим більш офіційний виступ, тим суворіші вимоги ставляться до правильності мовлення.

Висловлюватися слід чітко й недвозначно. Ритор, продовжував викладач, не матиме успіху, якщо нехтуватиме цим правилом. Ясність змісту залежить від вдалого добору слів, речень, їх правильного послідовного розташування в промові. Запам'ятайте, звертався викладач до студентів, основну відмінність між письмовим і усним виступами. Залежно від рівня складності написаного чи надрукованого тексту ви можете самі прискорювати або уповільнювати темп читання. Швидкість передачі інформації зумовлюється темпом мовлення. Якщо ритор вживає малозрозумілі іншомовні слова, спеціальні терміни, то аудиторії, звичайно, важко їх сприймати. Якщо промова має, продовжував далі викладач, теоретичний, абстрактний характер, а аудиторія не досить професійно підготовлена, то вона не зможе добре засвоїти матеріал.

Стиль усного виступу має бути набагато простішим порівняно зі стилем письмової роботи. Якщо ви, говорив викладач, написали свій виступ, а потім дослівно читаете його, то він може справити на аудиторію неприємне враження.

Через те початківце, який пише повний текст промови, повинен прочитати в голос кожен написаний абзац і переконатися в тому, що він не звучить надто книжно.

Із тим, де й для кого читається лекція, треба приводити у відповідність не тільки зміст виступу, але і його стиль. Популяризуючи ті чи інші наукові положення та ідеї, необхідно вживати приклади, загальновідомі слова і вирази, однак перед аудиторією, яка складається з наукових працівників, цього робити не слід.

Іще в Стародавній Греції та Римі, підкреслив викладач, ритори були свідомі того, що мову і стиль треба пристосовувати до різних обставин і складу слухачів, і розрізняли при стилях: звичайний, середній і піднесений. Вони дотримувалися думки, що кожному з цих стилів відповідає певний вид промови, своя структура виступу та склад тропів і фігур (складено на основі матеріалів взятих із книги: *Л. С. Спанатій. Риторика: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. — К.: Видавничий Дім «Ін Юре», 2008*).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та поясніть про які комунікативні якості мовлення та засоби його інтонаційної виразності йде мова.

2. Визначіть, на якому етапі (ах) реалізації риторичного канону слід дотримуватись рекомендацій, які на лекції обґрунтував викладач.

Кейс 141

На лекції з «Психології спілкування» мова йшла про те, що пізнання людини на основі її зовнішності здійснюється за допомогою наступних способів:

— аналітичного — кожний із елементів зовнішності пов'язується з конкретними психологічними властивостями особистості;

— емоційного — якість особистості визначається залежно від естетичної привабливості її зовнішності;

— перцептивно-асоціативного — суб'єкту приписуються якості іншої, зовні схожої на нього людини;

— соціально-асоціативного — людині приписуються якості того соціального типу, до якого він віднесений на основі сприйняття його зовнішності.

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та поясніть, яким чином оратор повинен враховувати вказані способи пізнання іншої людини у процесі підготовки до виступу.

2. Поясніть, на якому етапі реалізації риторичного канону здійснюється пізнання аудиторією оратора та як результати цього процесу можуть впливати на хід публічного виступу.

Кейс 142

Студенти на практичному занятті з риторики вивчали способи побудови виступу перед аудиторією. Перший із них передбачає розташування ідей цього виступу в хронологічній послідовності, а саме: «У минулому ми робили А, тепер Г, але скоро ми будимо здатні робити В». Другий мав назву тематичного. Він передбачав згрупувати ідеї відповідно до основних логічних підрозділів свого виступу та дати відповіді на питання: хто?, що?, коли?, як? і чому? Такий спосіб є прикладом простої, логічної і тематичної структури виступу. Для третього способу побудови виступу характерним було визначення природи проблеми, вирішення її причин та пропонування способів її вирішення.

У кінці цього заняття студенти отримали кілька завдань для самостійної роботи, а саме: вирізнити способи побудови виступу, які не розглядалися на практичному занятті, підготувати детальну характеристику кожного із цих способів.

Завдання

1. Назвіть вказані способи побудови виступу перед аудиторією та охарактеризуйте їх.

2. Поясніть, на якому етапі реалізації риторичного каналу оратор працює над розробкою свого виступу відповідно до визначеного способу його побудови.

Кейс 143

Студенти отримали завдання відповідно до запропонованих порад придумати цікаву назву свого майбутнього виступу. До цих порад увійшли наступні: подумайте, що цінне може дати вам ваш виступ; використовуйте цифри, щоб викликати цікавість; використовуйте підзаголовки, щоб посилити зоровий вплив; продовжуйте заголовки, щоб конкретизувати назву свого виступу; інтригуйте; займіть фразу із свого виступу; задайте питання; використовуйте вражаючі слова.

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та визначте, на якому етапі реалізації риторичного канону оратором вирішується вказане завдання.

2. Поясніть сутність зв'язків між темою, предметом, тезою й метою виступу оратора перед аудиторією.

Кейс 144

На практичному занятті з теми «Майстерність публічного виступу» студенти знайомились з порадами як краще ...представити аудиторії оратора. До таких порад увійшли наступні: розпитати виступаючого про його біографію, а не про резюме; дати відповідь на питання: «чому саме цей оратор?», бути життєрадісним; сказали щось про характер виступаючого, не викликати засудження з його боку, не казати «Наш оратор не потребує представлення», спочатку сказати ім'я та прізвище оратора, а потім все останнє.

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та обґрунтуйте значущість даних порад для презентації оратора.

2. Поясніть, на якому етапі реалізації риторичного канону здійснюється вказана презентація.

Кейс 145

На лекції з теми «Підготовка публічного виступу» йшла мова про використання оратором порівнянь та прикладів у процесі виступу перед аудиторією. Викладач підкреслював наступне:

а) порівняння стимулює думку слухача, бо це мисленнєвий процес, який полягає в зіставленні двох різних предметів;

б) порівняння пояснює незвичайне.

Без уподібнення і протиставлення майже не можна обійтись, коли потрібно пояснити маловідомі явища. Публіка може розібратись у таких складних технічних питаннях, як частотна модуляція або електроніка, у таких широких предметах, як астрономія, у метафізичних концепціях, в судочинстві і т.д. тільки завдяки порівнянню з більш або менш знайомими явищами.

Порівняння викликають інтерес до звичайного. Звичайне, з часом уже не викликаючи інтересу, можна оживити порівняннями які нагадують йому свіжість новизни.

Далі викладач з'ясовував, як приклади впливають на сприйняття слухачами інформації, яку повідомляє фактор. Приклади, підкреслював він, є єдиним найбільш ефективним дохідливим прийомом, до якого звертаються оратори. За їх допомогою якби вдається приблизити предмет до слухача. Суттєві якості приклада — конкретність і доцільність. У виступах інформаційного характеру головні його особливості — ясність та інтерес, який вони збуджують, у виступах агітаційних — упевненість і заклик до почуттів.

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та поясніть, на якому етапі (ах) реалізації античного канону вказані поради набувають особливої значущості.

2. Обґрунтуйте доцільність використання у виступі метафори — аргумент та метафори — тропи.

Кейс 146

На практичному занятті студенти моделювали ситуації виступу оратора перед аудиторією. У процесі цих виступів вони повинні були під час викладу матеріалу використовувати різні види прикладів, а саме ті, які можуть бути короткими або більш детальними ілюстраціями, фактичними або видуманими, жартівливими або серйозними.

Під час моделювання вказаних ситуацій враховувались певні характеристики цих прикладів. Так, коротку ілюстрацію розглядали як ту, що може служити елементом детальної ілюстрації. Викладач говорив студентам, що враховуючи відведений час і характер предмета, що висвітлюється, слід вирішувати, чи використовувати розгорнутий приклад з детальним описом, чи обмежитись короткою ілюстрацією. Короткий приклад, підкреслював

викладач, відрізняючись чіткістю, стане безпредметним і занадто загальним, якщо на нього покладено завдання висвітлити занадто багато.

Водночас короткі приклади є незамінними, коли приходится в умовах обмеженого часу пояснювати масу деталей. Живою формою і строгою послідовністю вони створюють відчуття руху. Кожного разу, коли тема торкається людського життя чи поведінки людей, можна, говорив викладач, легко підшукати відповідні приклади у книгах. Але якщо тема — занадто загального характеру, приходится проявляти винахідливість, щоб знайти підходящу ілюстрацію. Опис як конкретна статика і розповідь як конкретна динаміка необхідні у розповіді. Один із кращих способів управляти увагою слухача під час інформаційного мовлення — побудувати його як розповідь. Під час агітаційного мовлення слухач з великою охотою сприймає все те, що викладається у вигляді дійсних фактів.

Студенти у процесі заняття зрозуміли, що фактичний приклад викликає більше враження, аніж той, що передбачається. Уявлення, що щось відбулось насправді, викликає інтерес уже при словах: «А тепер дозвольте розповісти вам про один випадок, який дійсно мав місце...». Тим не менш і передбачувані приклади мають свої переваги.

По-перше, до них можна звернутись, коли не маєш фактичних даних, що буває обов'язково, коли розмова йде про очікування на майбутнє.

По-друге, приклади-припущення можна побудувати так, щоб вони точно підходили до вашого переконання.

По-третє, припущення-приклади можуть бути більш типовими і тому більш відповідаючими дійсності, якийсь єдиний реальний випадок.

По-четверте, приклад може бути корисним, коли абстрактні і загальні ідеї потрібно зробити наочними і підкреслити їх специфіку. Але приклади, що припускаються, хоча й не містять стверджень про дійсні фактори, повинні бути за своєю природою життєвими. Оратор не має права у своїх інтересах придумувати різні нісенітниці і претендувати на їх правоподібність у якості ілюстрацій. Слухач завжди зрозуміє неправду прикладу, далекого від дійсності.

Далі студенти вивчали також на практичному занятті особливості й жартівливих прикладів. Власне кажучи, точної межі між серйозними і жартівливими прикладами не має. Жарт або сміш-

на історія примусить слухача розсміятись. Гумористичні прийоми класифікуються залежно від тону, оригінальності. Гумористична частина виступу може бути різною до висміювання і до дружньої сміху.

Студенти зрозуміли, що дружній гумор, який має на меті викликати прийняття оратором аудиторії, часто зустрічається у вступній частині виступу.

Гумор у виступах знаходить вираження в коротких остротах і іронічних зауваженнях, або в смішних анекдотах.

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та поясніть, на якому етапі (ах) реалізації риторичного канону доцільно звертатись до вказаних порад.

2. Визначте, про які типи мовлення мова йде у поданому матеріалі.

Кейс 147

На практичному занятті з риторики студенти з'ясовували способи досягти упевненості під час публічного виступу. З цією метою їм були запропоновані наступні рекомендації:

1. Виробляйте вірне ставлення до своєї невпевненості.
2. Аналізуйте свою аудиторію.
3. Напишіть сценарій виступу.
4. Представте результати свого виступу.
5. Використовуйте аудівізальні засоби, щоб зняти з себе частину напруження.
6. Раніше ознайомтесь з аудиторією, у якій вам прийдеться виступати.
7. Розслабтесь, відпочиньте й уникайте любого збудження.
8. Робіть вступ і заключення своєчасно.
9. Просіть організаторів виступу забезпечити нормальну температуру, гарне освітлення і відповідну вентиляцію в аудиторії.
10. Одягніться так, щоб ваш костюм сприяв успіхові.
11. Зробіть розминку до виступу.
12. Встановіть контакт очей з кількома дружелюбними обличчями.
13. Говоріть голосно, щоб знизити хвилювання.
14. Використовуйте свою дотепність, яка може й не спрацювати.

15. Намагайтеся не допускати помилок.

16. Не тримайте себе занадто серйозно.

Завдання

1. Проаналізуйте запропоновані матеріали та поясніть, які з цих порад ви вважаєте необхідними для вас, а які з них не відповідають вашим уявленням про способи досягти впевненості у публічному виступі.

2. Продовжіть цей список рекомендацій оратору, які йому необхідні для саморегуляції у процесі публічного мовлення.

Кейс 148

Готуючись до моделювання публічного виступу, студенти виокремили деякі способи покращення свого голосу, а саме: записували голоси на диктофон, намагались говорити зі швидкістю 120 слів за хвилину; вимовляли слова абсолютно чітко; підкреслювали своїм голосом ключові слова та ідеї; практикувались говорити із глибини діафрагми; просили своїх товаришів відмічати будь-які огріхи у їх мовленні.

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та доповніть його відомими вам способами тренування голосу.

2. Проаналізуйте особливості вашого голосу та вирізніть найбільш прийнятні для вас способи покращення свого голосу.

Кейс 149

Викладач на занятті ознайомив студентів зі способами впливу на аудиторію у процесі виступу. До цих способів було віднесено наступне:

- робіть сильні ствердження, які будуть іронічними або викликають подив: «Все, що ви знаєте про вплив лідерства — неправда»;

- посилюйтесь на статистику, яка лякає: «На першому місці із того, чого боятися більше всього люди, знаходиться страх публічного виступу»;

- поділіться чимось про себе: «Цей виступ охоплює шість місяців мого життя»;

- покажіть свої знання аудиторії і її життєвого досвіду: «У вашому бізнесі ви досягли успіху за рахунок того, що були різними»;

- посилайтесь на крилатий афоризм, який точно визначає тему вашого виступу: «Дипломатія — це мистецтво сказати комусь, щоб він відправився до чорта таким чином, щоб він мріяв про цю подорож»;

- подивіться на аудиторію, потім мовчки подивіться вниз, якби роздумуючи;

- здивуйте аудиторію;

- звертайтеся до повсякденних подій, які прикували увагу всіх;

- дайте тому, хто вас представляє аудиторії, прочитати виразну і, по можливості, з гумором написану вашу характеристику.

Завдання

1. *Вирізнити способи впливу на аудиторію, якими б ви хотіли оволодіти. Водночас охарактеризуйте такі із вказаних способів, що не увійшли до запропонованого їх переліку.*

2. *Визначте, на яких етапах реалізації античного канону доцільним є використання вказаних способів впливу на аудиторію.*

Кейс 150

Студенти на занятті оволоділи способами зробити свій виступ ще більш впливовішим на аудиторію. До цих способів вони відносили наступне:

- розробляли переходи, щоб разом пов'язати свої ідеї;

- використовували повтори, щоб загострити увагу слухачів;

- використовували антитези, щоб здійснити незабуваємий ефект;

- підкреслювали важливу думку, ставлячи риторичне питання;

- малювали для аудиторії словесні картини за допомогою аналогій, порівнянь або метафор.

Завдання

1. *Поясніть, на яких етапах реалізації риторичного канону розробляються та реалізуються вказані способи впливу на аудиторію.*

2. *Визначте, які способи побудови змістового аспекту виступу з метою посилення впливу на аудиторію не знайшли відображення у запропонованому матеріалі.*

Кейс 151

Викладач запропонував студентам проаналізувати спеціальну літературу та вирізнити способи, які нададуть їм можливість у процесі публічного виступу впливати на своїх слухачів. Студенти визначили наступні способи, які на їх думку, допоможуть їм впливати на аудиторію:

- не відхилятися від швидкості 120 слів за хвилину, тільки якщо не забажати досягти ефекту;

- використовувати голос для впливу на аудиторію;
- вивчити свій виступ настільки гарно, щоб виголошувати його, не відриваючись від тексту;
- використовувати мікрофон тільки в разі необхідності;
- не стояти на місці, підходити до своїх слухачів;
- показувати свій душевний підйом за допомогою рухів, жестів і різних поз;
- надати голосу енергійності.

Завдання

1. Прочитайте запропоновані поради та доповніть цей список відомими Вам способами впливу на слухачів у процесі публічного виступу.

2. Чітко вирізніть етапи реалізації риторичного канону, на яких доцільно використовувати вказані поради.

Кейс 152

Сьогодні на лекції з проблеми публічного виступу викладач говорив про те, що у кожного виступаючого перед аудиторією — свій стиль спілкування зі слухачами. Водночас усіх лекторів можна розділити на дві великі групи. Представник першої групи підкоряє собі аудиторію, враховуючи її безпосередню реакцію й не допускає вільнодумства у поведінці й виступі. Представник другої групи, певною мірою, сам підлеглий аудиторії. У нього більш різноманітні варіанти у процесі поведінки на трибуні, спілкуванні, виступі.

Він орієнтується на безпосередню реакцію аудиторії, володіє більш гнучко «особистісною» манерою спілкування.

І у того, і у другого лектора є свої переваги і недоліки. Так, зайва незалежність від аудиторії може зробити лектора таким, що не відчуває запити аудиторії. А намагання у всьому йти на повідку в аудиторії може повернутись втратою авторитета, пониженням ефективності виступу.

Який же стиль спілкування з аудиторією буде найкращим? Вибирати його потрібно відповідно до свого темпераменту, характеру, індивідуальних та особистісних якостей.

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та дайте назву кожному із вирізнених стилів спілкування з аудиторією.

2. Використайте запропонований матеріал для визначення вашого власного стилю спілкування з аудиторією.

Кейс 153

На семінарі з підготовки до публічних виступів лекторам початківцям говорили про те, що їх зовнішній вигляд повинен відповідати вимогам слухачів. Не можна допускати егоцентричності: і без цього всі погляди будуть звернені на лектора. Жінкам необхідно знімати шляпи з широкими полями і взагалі головні убори, які привертають увагу. Ніщо не повинно зв'язувати рухи. Не потрібно одягати костюми, які облягають тіло та заважають рухам плечей і рук. Чоловіки повинні бути чисто вибриті, звільнити від непотрібних речей кишені і прибрати ручки та олівці, що виглядають із бокової кишені.

Жінкам рекомендується залишати дома екстравагантні прикраси.

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал і скажіть, які складники зовнішнього вигляду оратора в ньому не відображенні.

2. Сформулюйте поради необхідні оратору для оформлення його зовнішнього вигляду.

Кейс 154

На лекції з проблеми майстерності публічного виступу викладач доводив необхідність враховувати умови приміщення, де буде проходити лекція. Він підкреслював важливість знати відстань від лектора до першого ряду слухачів.

Якщо у приміщенні, де проходить лекція, є якесь підвищення, наприклад, естрада, пояснював викладач, то доцільно стати на передньому краї. Коли естрада занадто висока і відділена від слухачів або аудиторія відносно невелика (наприклад, не більше 75 чоловік), рекомендується говорити, знаходячись на рівні слухачів.

Лектору необхідно спокійно направлятися до вибраного місця. Не потрібно на ходу перебирати замітки, застібати піджак чи жакет, приводити в порядок зачіску, поправляти галстук. Про все це треба думати раніше. З іншого боку, говорив викладач, не слід починати виступ, поки не займете зручне й стійке положення. Прийміть, підкреслював читаючи далі лекцію викладач, необхідну позу, зробивши останній крок. Не дивіться вниз на ноги чи руки і тим більше не дивіться зразу в записи. Як тільки займете своє місце, звертайтеся зразу до слухачів.

Завдання

1. Вкажіть, до яких засобів спілкування відносяться ті, що описані в запропонованому матеріалі.

2. Поясніть, на якому етапі реалізації риторичного канону доцільно звертатись до вказаних рекомендацій.

Кейс 155

До лекторів-початківців, що були присутні на семінарі, звернувся досвідчений лектор з такими словами: «Чи траплялось вам коли-небудь заглянути через скляні двері в аудиторію і спостерігати за обличчям оратора під час виступу?». Ви не чуєте, нічого, але хіба не можна вірно оцінити силу його впливу на аудиторію? Якщо слухачі справді зацікавлені, вони будуть дивитись на обличчя оратора. Ви у цей час, — вів далі викладач, — слідкуєте за собою. Може так бути, що завдяки розумовому напруженню ви почнете примружуватися або, в думках літаючи десь у просторі, приймете відчужений погляд.

Практикуватись перед дзеркалом вкрай необхідно, щоб мати уявлення про міміку під час виступу. Вивчайте своє обличчя. Що відбувається з бровами, з лобом? Розглядайте набігаючі складки, розправляйте нахмурені брови. А може бути, ще гірше, що обличчя у вас у період виступу зовсім нічого не виражає? Якщо на ньому «застиглий» вираз, упражняйтесь в розслаблені і напружені мускулатури обличчя. Вимовляйте фрази, насичені різними емоціями — печалю, радістю і т.д., спостерігаючи за тим, щоб міміка також приймала в цьому участь.

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та поясніть, які складники зовнішнього вигляду оратора не відображені в ньому.

2. Опишіть (усно) результат, якого можуть досягти лектори-початківці, виконуючи запропоновані рекомендації.

Кейс 156

На практичному занятті з теми «Майстерність публічного мовлення» студенти упевнились, що оратору дуже легко втратити контакт з аудиторією. Досить тільки час від часу дивитись у вікно, переводити погляд на стіни, опускати очі на підлогу і піднімати їх до стелі, роздивлятись руки, довго дивитись на замітки. У кінці-кінців оратор може просто закрити очі. Такий оратор, що не вміє налагодити спілкування зі слухачами, найчастіше прибігає до всіляких прийомів, не зупиняючись ні на одному. Він нервово перестрибує з одного на другий, як дитина, намагаючись як-небудь вислизнути із кімнати.

Але ніщо не приводить оточуючих у таку ніякову ситуацію, як пустий погляд, тобто манера дивитись на людей як у пустий простір. Слухач зразу помічає це і завжди якось ображається на оратора.

Наявність зорового контакту з аудиторією зовсім не означає, що потрібно весь час намагатись дивитись на всіх і на кожного. Можна створити необхідне враження, якщо повільно переводити погляд з однієї частини аудиторії на другу. Це допоможе уникнути збентеження, яке відчують від погляду, спрямованого на мовця під час бесіди чи публічного виступу. Доцільно вибрати уривки різної довжини і виразності та упражнятись у вимові їх, переводячи погляд з однієї стіни на другу з кожною новою фразою, або з кожним найбільш значущим словом. У кожному випадку ви будете повертати голову, а також трохи і корпус.

Але справа не в технічних прийомах, які мають на меті налагодити зв'язок з аудиторією. Факт, який важко пояснити: але якщо оратор дійсно звертається до людей, вони це відчують. Якщо ви дивитесь на людей і вся ваша сутність спрямована до поставленої мети, слухачі будуть усвідомлювати, що виступ спрямований саме на них, і відчувати вашу цілеспрямованість як свою власну. Виступ — дійсне спілкування тільки тоді, коли у свідомості оратора він сам, слухачі та слово зіллються в нерозривній єдності.

Завдання

- 1. Вкажіть, до яких засобів спілкування відносяться ті, що описані в запропонованому матеріалі.*
- 2. Проаналізуйте вказаний матеріал, сформулюйте рекомендації, необхідні для лектора.*

Кейс 157

Під час вивчення курсу «Ораторська майстерність» викладач ознайомив студентів з правилами використання жестів, а саме:

а) жести повинні бути довільними. Звертайтеся до жестів у зв'язку з появою потреби в них. Не піддавайтесь імпульсу наповнину. Якщо почали піднімати руки, але не дали їм вільного руху до гори, то буде щось вроді жеста, яким лякають курей: кш-кш. Така жестикуляція доволі звична у новичків;

б) жестикуляція не повинна бути неперервною. Не жестикулюйте руками протягом всього виступу. Не кожному фразі потрібно супроводжувати підкреслюванням жестом;

в) управляйте жєстами. Не намагайтесь бути схожим на вітряний млин, притримайте сили у запасі; пам'ятайте, що жестикуляція — елемент рівноваги всієї пози. Ніколи жест не повинен відставати від слова, яке він підкріплює;

г) вносьте різноманітність в жестикуляцію. Не користуйтесь без розбору одним і тим же жестом у всіх випадках коли, необхідно надати словам виразності;

д) жести повинні відповідати своєму призначенню. Їх кількість та інтенсивність повинні відповідати характеру виступу і аудиторії. Наприклад, дорослі на протигагу дітям більш частіше користуються помірною жестикуляцією.

Під час виступу не треба думати про жестикуляцію, крім випадків, коли вам почне здаватись, що вона занадто надмірна і її необхідно зменшити.

У спілкуванні оратора з аудиторією грає роль не лише голос, але й уесь його зовнішній вигляд. Гарне загальне враження від зовнішності оратора, його манер, пози і жестів крайне необхідно для успіху виступу. Але тут є і своя негативна сторона. Зовнішні дані можуть відволікати увагу слухачів від змісту виступу. Це можливо, коли манери і прийоми оратора не будуть допомагати кращому вираженню ідей, якими він ділиться зі слухачами, і, відповідно, не стануть служити своєму прямому призначенню.

Краща риса в зовнішньому вигляді оратора — коректність. Невід'ємні якості гарних ораторських манер — невимушеність, упевненість і дружній тон. У правильній позі пов'язані невимушеність постави і легкість рухів.

Жестикуляція руками, хоча її можна класифікувати відповідно до призначення (виразна, описова, указуюча), на самому ділі може бути різною до безкраю. При продуманому використанні жести завжди виникають мимовільно, але під контролем проявів настрою і думок оратора.

Завдання

1. Проаналізуйте запропонований матеріал та вирізніть складники зовнішнього вигляду оратора, які описані в ньому.

2. Поясніть, на якому етапі реалізації риторичного канону вказані поради мають особливу значущість.

Кейс 158

Сьогодні на практичному занятті студенти з'ясували, що швидкість мовлення оратора різна залежно від його особливостей та характеру змісту виступу.

Було також підкреслено, що приватна бесіда, особливо на випадкові теми, протікає у більш швидкому темпі, аніж публічний виступ. Як правило, чим важливіше зміст, тим більш стриманий виступ, виключення складає швидкий виступ у напружених або пов'язаних з душевним хвилюванням станах.

Далі студенти підраховували час, який їм був потрібен для вимови 300 слів. Вимова менше, ніж 100 слів за хвилину, свідчила про занадто повільне мовлення навіть для значущого повідомлення. Викладач підкреслив, що якщо людина не володіє особливою інтонацією, то не доцільно виходити за межі 150 слів за хвилину. А більшість ораторів вимовляють від 120 до 150 слів за хвилину.

Далі викладач пояснив, що поспішливість мовлення, яка викликається несміливістю, — один із найбільше розповсюджених і серйозних недоліків. Занадто швидке мовлення як результат байдужості оратора заслуговує догани. У цьому випадку єдина мета оратора — як-небудь відпрацювати.

Збудження мовлення, підкреслив викладач, часто буває обумовлене захопленням мовця. Але оратор повинен зрозуміти, що виразність і швидкість мовлення — різні речі. Необхідно дати слухачу час зрозуміти найбільш змістові думки. Мляве мовлення — порок прагматичних і лінивих людей. Ці люди не замислюються над тим, скільки часу вони розкачуються, перш ніж промовляти слово. Оратор ніяк не може собі уявити, що слухач уже втрачає здібність слідкувати за ним.

Невпевнене мовлення характерне для ораторів, які не мають ясного уявлення про те, що говорити далі. Вони, зазвичай, звертаються до одного із можливих негативних прийомів: до пустослів'я, до занадто явного уповільнення темпів, до заповнення мовлення постійними «і» і т.д.

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та поясніть, на якому етапі (ах) реалізації риторичного канону мовець повинен враховувати вказані поради.

2. Визначте складник інформації, особливості якого розкриваються у вказаному матеріалі.



Глосарій

1. **Акціо** — назва п'ятого розділу класичної риторики; виконання виступу, що підготовлений оратором.

2. **Диспозиція** — один із основних розділів класичної риторики, розташування: у ньому розглядається композиція виступів, творів залежно від жанру і тиску виступу.

3. **Елокуція** — один із основних розділів класичної риторики, у ньому розглядається мовне оформлення підготовленого змісту мовлення.

4. **Епілог** — заключна частина розповіді твору; у ньому викладаються події, що відбулися після завершення основного сюжету.

5. **«Етос»** — одна із трьох основ риторики в античному світі; етичне — морально-філософська основа, логос — словесно-мисленнєва основа, пафос — емоційна основа.

6. **Зворотній зв'язок** — відгук на мовленнєве висловлення; відповідь на питання, згода чи незгода та ін.

7. **Інвенція** — один із основних розділів класичної риторики, «винахід» у ньому визначалися правила вибору теми, їх розкриття, збір та підготовка матеріалу для виступу, тобто робота автора над розкриттям своєї ідеї, задуму змісту свого твору.

8. **Кліше** — мовленнєвий стереотип, стандарт, що легко використовується у певних умовах. Широко використовується у масовій комунікації.

9. **Культура мовленнєвого спілкування** — дотримання сукупності вимог до гарного мовлення, тобто такого, яке досягає комунікативних цілей: а) актуальність, істинність, здібність зацікавлення слухача; б) відповідність законам логіки і композиції; в) доцільний вибір засобів мовлення.

10. **Манери оратора** — особисті якості, звички, факти зовнішньої поведінки.

11. **Меморіо** — розділ античної риторики, у якому розглядалися прийоми запам'ятовування, збереження у пам'яті всього того, що підготовлено оратором на перших трьох етапах роботи: змістом мовлення, його композицією над словесним вираженням.

12. **Оратор** — той, хто виступає з промовою; професіонал, який володіє майстерністю, багатствами мовленнєвих засобів, виразністю.

13. **Ораторське мислення** — високий ступінь майстерності публічного виступу, якісна характеристика ораторського мовлення; мистецтво побудови та публічного проголошення промови з метою бажаного впливу на аудиторію.

14. **Ораторське мовлення** — промова, що звернена до багатьох людей; промова, що переконує; така, що близька до мистецтва.

15. **Пафос** — одна із трьох основ риторики в античному світі: етос — етична основа, логос — словесна пафос — емоційна основа.

16. **Публічне мовлення** — мовлення, відкрите для всіх, мовлення оратора.

17. **Стилістичні (риторичні) фігури** — конструкції, що сприяють виразності мовлення: анафора, епіфора (повтор — кінцівка), паралелізм, антитеза, градація, інверсія, еліжис, риторичні питання, звертання й вигуки.

18. **Такт оратора** — одна з етичних якостей оратора, яка виражається в шанобливу, уважну ставленні до слухачів, в урахуванні їхніх можливостей сприйняття матеріалу, їхнього досвіду, знань, інтересів, в умінні й бажанні давати ґрунтовні відповіді на запитання.

Література

1. *Апресин Г. З.* Ораторське искусство. — М.: Издательство МГУ, 1978. — 160 с.
2. *Крычникова З. И.* Методика подготовки и проведения публичного выступления. — М.: Знание, 1996. — 63с.
3. *Леонтьев А. А.* Лекция как общение. — М.: Знание, 1974.
4. *Минеева С. А.* Основы мастерства устного выступления. Как подготовить полемиста. — Пермь, 1991.
5. Основы риторики для менеджера: Навч.-практ. посібник/Укладач Барч К. В. — Ужгород: НКФ «Інпроф», 2003.
6. Практика ораторской речи. — Госполитиздат, 1991.
7. *Сагач Г. М.* Риторика: Навч. посібник для студентів середніх і вищих навчальних закладів. — Вид. 2-е перероб. і доп. — К.: Видавничий Дім «Ін Юр», 2000. — 568 с.
8. *Спанатій Л. С.* Риторика: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. — К.: Видавничий Дім «Ін Юре», 2008.
9. *Хазагеров Г. Г., Лобанів И. Б.* Риторика. — Ростов-на-Дону: Фенікс, 2004. — 384с.
10. *Шевченко Н. В.* Основы риторики: Учебное пособие. — Саратов: Издательство Сарат. госуд. Университета, 2001.

СПОСОБИ КОМУНІКАТИВНОГО ВПЛИВУ ПЕДАГОГА НА УЧНІВ

Кейс 159

В

иділяють наступні методи переконування:

- фундаментальний: являє собою пряме звернення до співрозмовника, якого зразу та відкрито знайомлять з усією інформацією, що складає основу доказу вірності того, що пропонується;

- метод протиріччя: заснований на виявленні протиріч у обґрунтуваннях того, кого переконують і на старанній перевірці власних аргументів на відсутність протиріч з метою попередити кортнаступ;

- метод «здобуття висновків»: аргументи викладають не всі одразу, а поступово, крок за кроком, добиваючись згоди на кожному етапі;

- метод «кусків»: аргументи того, кого переконують, поділяють на сильні (точні), середні (спірні) і слабкі (помилкові); перших намагаються не торкатися, а основний удар наносять по останнім;

- метод ігнорування: якщо викладений співрозмовником факт не може бути спростований;

- метод акцентування: розставляються акценти на доведеннях, які приводяться співрозмовником та відповідають загальним інтересам («ти ж сам говориш...»);

- метод двохсторонньої аргументації: для більшої переконливості викладають спочатку переваги, а потім і недоліки способу вирішення питання, що пропонується; краще якщо співрозмовник дізнається про недоліки від того, хто переконує, аніж від інших, що створює у нього враження неупередженості того, хто переконує (особливо цей метод ефективний під час переконування освіченої людини, малоосвічений же краще піддається односторонній аргументації);

- метод «так, але ...»: використовується у тих випадках, коли співрозмовник приводить переконливі докази переваг свого підходу до рішення питання; спочатку погоджуються зі співрозмов-

ником, потім після деякої паузи приводять докази недоліків його підходу;

- метод уявної підтримки, — це розвиток попереднього метода: докази співрозмовника не відкидаються, а, навпаки, приводяться нові аргументи на їх підтримку. Потім, коли у нього складеться враження про парну інформованість того, хто переконує, приводяться контраргументи;

- метод бумеранга: співрозмовнику повертають його ж аргументи, але спрямовані в протилежний бік; аргументи «за» перетворюються в аргументи «проти» (Ильин Е. П., Психология общения и межличностных отношений. — СПб.: Питер, 2010. — С. 94).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та визначте, чи доцільно використовувати вказані методи переконування в педагогічній діяльності.

2. Поясніть, якими методами переконування ви володієте, а якими з цих методів прагнете оволодіти в майбутньому.

Кейс 160

Центральним фактором переконування, особливо під час взаємодії між двома людьми, є експресія упевненості. У серії досліджень, у яких пари досліджуваних виступали в ролі присяжних, обговорюючи судову справу, дослідники побачили, що ті, хто переконав (тобто ті, хто примусив іншу людину змінити свій вердикт), використовували слова, які виражають упевненість, у той же час як ті, кого вдалось переконати, у цих парах переконуючих взаємодій були схильні використовувати слова, що виражають сумнів.

...Вираження впевненості в мовленні паралінгвістичними засобами є ключовим фактором, від якого залежить переконування під час між особових взаємодій. Водночас надмірно багатослівне вираження впевненості може подіяти у протилежному напрямку і викликати у іншої людини супротив. (Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. — СПб., 2000, — С. 291—292).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал. Згадайте вимоги до переконування, які повинен реалізовувати викладач та визначте, чи можете ви їх доповнити, використовуючи вказаний матеріал.

2. На основі самоаналізу встановіть, чи володієте ви експресією упевненості.

Кейс 161

Під час переконування доцільно:

- показати важливість пропозиції, можливість і простоту її здійснення;
- подати різні точки зору і здійснити розбір прогнозів (під час пере переконування — включаючи і негативні);
- збільшити значущість переваг пропозиції і зменшити величину її недоліків;
- враховувати індивідуальні особливості суб'єкта, його освітній і культурний рівень і підбирати найбільш близькі і зрозумілі йому аргументи;
- ніколи прямо не говорити людині, що вона не права, таким чином можна лише задіти її самолюбство і вона зробить усе, щоб захистити себе, свою пропозицію (краще сказати: «Можливо, я не правий, але давайте подивимось ...»);
- для переборення негативізму співрозмовника створити ілюзію, що ідея, яка пропонується, належить йому самому (для цього достатньо тільки підштовхувати його до відповідної думки і надати можливість зробити висновок);
- не паріювати довід співрозмовника зразу ж і з видимою легкістю, він сприймає це як неповагу до себе або як недооцінку його проблем (те, що його мучає довгий час, іншим дозволено в лічені секунди);
- критикувати під час спору особистість співрозмовника, а докази, що він приводить спірні або невірні з точки зору того, хто переконує (при цьому бажано, щоб критиці передувало визнання правоти того, кого переконують у чомусь, це допоможе уникнути його);
- аргументувати максимально зрозуміло, періодично перевіряючи, чи вірно вас розуміє суб'єкт; аргументи не розтягувати, так як це зазвичай асоціюється з наявністю у мовця сумнівів; короткі й прості за конструкцією фрази будувати не за нормами літературної мови, а за законами усного мовлення; використовувати між аргументами паузи, так як потім аргументів у режимі монологу притупляє увагу і інтерес співрозмовника;
- включити суб'єкта в обговорення і прийняття рішення, так як люди краще сприймають погляди, в обговоренні яких приймають участь;

• протиставляти свою точку зору спокійно, тактовно, без менторатства. (Ильин Е. П., Психология общения и межличностных отношений. — СПб.: Питер, 2010. С.96—97).

Завдання:

1. Прочитайте запропонований матеріал та визначіть доцільність чи недоцільність використання педагогом запропонованих порад у процесі переконування учнів.

2. Встановіть, чи можливо якісь із вказаних порад включити у перелік вимог до переконувального впливу на учнів.

Кейс 162

Особистість формується багатьма обставинами...

Переконування вважається одним з основних методів виховання та перевиховання. Воно застосовується як до дорослих, так і до дітей, як до здорових, так і хворих людей. ... Дюбуа перший увів до вжитку поняття «раціональна терапія» — лікування засобом переконування.

Коли мова йде про переконування, то найчастіше мають на увазі вплив на розум людини, на його розуміння себе та навколишнього світу з метою, щоб це розуміння перебудувати, привести у відповідність з **вимогами** наукового знання, вимогами моралі, але забувають при цьому, що переконування впливає не тільки на розум, але й на почуття людини, і тільки за цієї умови воно виявляється ефективним. Однак слід пам'ятати про те, що, впливаючи на раціональне, можна викликати емоційне, тому що перше та друге взаємопов'язані. Разом з тим, вам добре відомий факт різниці між розумінням та переживанням, між знаннями та поведінкою людини. Така картина має місце, коли знання подаються учням формально, без урахування реального життя й духовного світу самої особистості. Ось чому при формальному впливові тільки на раціональну сфери, без урахування особливостей самої особистості, не розв'язується питання ні виховання, ні переконання. Іншими словами, необхідно, щоб виховання особистості здійснювалося у процесі впливу на раціональну, емоційну і вольову сферу.

Переконування як метод впливу, наприклад, на відміну від інших — навіювання, вимагає активної взаємодії переконуючого й переконуваного. Тільки за умови, коли вихованець намагається зрозуміти й усвідомити те, що йому говорять, роздумує й доходить певних висновків, переживає й засуджує негативне в собі й

кінець кінцем приймає рішення працювати над собою, допустимо говорити про ефективний переконуючий характер впливу.

Процес переконування й перепереконування пов'язаний з максимальною активністю другої сигнальної системи в її взаємодії з першою. Процес переконування часто є очевидною або прихованою дискусією двох чи кількох осіб, мета яких полягає в досягненні єдності розуміння та переживання. Одна з них висуває тези й доводить їх, пропонуючи все нові й нові докази. Друга ставить запитання. Щоб з'ясувати щось, висловлює свої сумніви або протилежні думки, підтверджує, погоджується і т.п.

Якщо вихователі і вихованець порівняно близькі й довіряють один одному, то дискусія ведеться відкрито; якщо ж є відома відстороненість й офіційність цих осіб, то переконуючий веде дискусію про себе, подумки. у другому випадку той, що намагається переконувати, повинен за ледве вловимими рисами вгадувати стан та логіку думки вихованця. Вихованець, який не зміг цього зробити, не може досягти мети.

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та виразність умови ефективності переконувального впливу.

2. Вкажіть, які складники доказу вказані у цьому матеріалі, а чого не вистачає.

Кейс 163

Синонімами аргументації вважають спір, полеміку, дискусію, бесіду, суперечки, доповідь, лекцію, дебати, доказ, спростування, роздуми, (риторику), еристику (теорію боротьби в спорі), агоністику (боротьбу думок), праксеологію (теорію раціональної діяльності), діалектику (у первинному значенні цього слова — як мистецтво роздумів), ораторське мистецтво, мистецтво переконувати, пропагувати, агітувати тощо.

Дійсно, кожне з перерахованих вище понять стосується аргументації, або якось пов'язане з нею. Однак розглядати їх як синоніми аргументації помилково, бо аргументація є інтелектуальною діяльністю для обґрунтування тез за допомогою аргументів, що виявляється в різних формах: дискусії або полеміці, спорі чи дебатах, суперечках або діалозі і т. ін.

В основі аргументації знаходиться поняття тези (Т). Під тезою розуміють будь-яке положення або твердження, істинність якого треба встановити. Якщо ж доводиться хибність будь-якого твер-

дження, то таке положення називається антитезою, а сам процес відповідно перетворюється у спростування.

Головним правилом аргументації називається правило, яке визначає доречність (допустимість) аргументів. Це правило можна назвати «золотим» правилом спору. Сутність його проста. Доречними, допустимими аргументами в будь-якому спорі вважаються аргументи трьох типів:

1. Аргументи типу «про», які доводять свою власну тезу.
2. Аргументи типу «сонтра», які заперечують тезу опонента.
3. Аргументи, які виражають сумнів в обґрунтованості тієї чи іншої тези.

Усі останні аргументи повинні вважатися недоречними. (Курбатов В. И. Искусство управлять общением. — Ростов-на-Д.: Издательство «Феникс», 1997. — С. 120—125).

Завдання:

1. Прочитайте запропонований матеріал та згадайте правила використання аргументів.
2. Поясніть, яким чином аргументація пов'язана з особистістю та настроєм об'єкта.

Кейс 164

Переконування передбачає «м'який» вплив на індивіда, метою якого є радикальна корекція його поглядів, щоб тим самим вплинути на подальшу поведінку. Даний варіант є найетичнішим способом впливу, оскільки тут немає грубого насилля чи підступного вторгнення у підсвідомість об'єкта. Метод переконування використовується для:

- довготривалої зміни уявлень й установок людини в потрібному напрямку;
- привернення до співробітництва;
- підштовхування об'єкта до потрібного вчинку.

За технічним виконанням переконування є явною, а іноді й прихованою дискусією, яка доповнюється деяким стимулюючим впливом.

Кожна людина має свою установку щодо будь-чого або будь-кого.

Існують три градації такого настрою:

- відверта симпатія (схильність до прийняття будь-чого);
- байдужість (з легким зміщенням у той чи інший бік);

— негативізм (неприйняття).

Кожна спроба грубо нав'язати бажану думку призводить лише до негативного результату, бо людина завжди чинить опір обмеженню свобод вибору.

Для змін ставлення індивіда до будь-чого слід переорієнтувати його настрій. Ураховувати, що:

— у змаганні розуму й установки найчастіше перемагає установка;

— у процесі зміни установок людині треба показати спрямованість та зміст необхідних змін, усе це повинно бути нею сприйняте й зрозуміле;

— зміни відбуваються успішніше за умов, коли вони будуть співзвучними потребам та мотивації об'єкта;

— найпростіше перебудовуються установки, які не мають принципового (життєво важливого) значення для людини;

у випадку повністю негативної установки переорієнтація її, звичайно, потребує соціальних ускладнених методів перепрограмування психіки (тобто «промивання мізків») персони.

Залежно від умов ситуації та конкретних особливостей об'єкта, його можна переконати прямо (під час бесіди) або опосередковано (через інспіровані акції), діючи при цьому:

— акцентовано-логічно;

— імперативно (категорично);

— ексцитативно (розчуленням емоцій);

— альтернативно (зведенням проблеми до вибору «або — або»).

Будь-який вплив містить елементи і навіювання, і переконання, але в різних пропорціях.

Простіше переконувати тих, хто має:

— яскраву живу уяву;

— орієнтацію швидше на інших, ніж на себе;

— дещо занижену самооцінку (лякливі суб'єкти та ті, що слабо довіряють власній думці).

Важко піддаються переконуванню особистості з:

— неприхованою ворожістю щодо інших (опір, який чиниться, до речі, часто може виникати як наслідок бажання домінувати над оточуючими);

— сильним духом критицизму;

— готовністю до зміни своїх поглядів (простіше кажучи, намаганням завжди мати ще одну позицію про запас ...).

Перед проведенням активної акції слід добре підготувати людину рядом попередніх бесід, щоб наступний акцентований вплив не виявився для неї неприємною несподіванкою.

Плануючи епізод переконання, слід:

- ретельно вибрати місце, оточення й момент для контакту;
- розрахувати, як почати бесіду, як зняти перше напруження, як викликати певний інтерес;
- добре продумати, як спрямувати розмову в потрібне русло;
- відпрацювати всю свою аргументацію відповідно до психології, мотивів та спрямованості об'єкта;
- обрати ритм бесіди та порядок висунення аргументів;
- передбачити можливі контраргументи та продумати, як їх нейтралізувати;
- продумати запасні варіанти продовження бесіди, якщо партнер рішуче заявить «ні!»;
- чітко уявляти собі, як закінчити бесіду.

(1). Вибір місця, оточення та моменту для контакту:

— місце, де здійснюється переконання, по можливості повинно сприяти добродушному настрою людини, оскільки це покращує сприйнятливість супутнього впливу. Так, якщо в «робочій» кімнаті є картини, котрі тішать погляд об'єкта, звучить музика, яка йому подобається, а на столі улюблений напій — він буде більш поступливий;

— присутність будь-яких сторонніх осіб, звичайно, небажана, хоча іншого разу окремі персони (деякі авторитети, зацікавлені близькі...) прямо або опосередковано можуть брати участь у процесі переконання;

— час проведення основної бесіди слід співвіднести з такою ситуацією, за якої деякі потреби й настрої об'єкта близькі до запропонованих йому ідей (розчарування в будь-чому, затруднення в кар'єрі, різні події, які можна трактувати як ймовірну загрозу певної сторони...), або коли він підготовлений попередніми співбесідами.

(2). Початок бесіди, зняття напруження, збудження інтересу. Розпочинаючи розмову, необхідно уникати:

- вибачень та інших виявів невпевненості;
- нудного початку;
- вияву найменшої неухважності до співрозмовника;
- безпосереднього переходу відразу до справи.

Для зняття напруженості й виклику довіри корисно:

- мати приємний для візаві зовнішній вигляд (одяг, головний убір, зачіску...) та вираз обличчя;
- звертатися до співрозмовника на «ти», злегка нахилиючись у розмові кілька раз до нього;
- сказати кілька компліментів про відмінний смак, репутацію та ділові здібності об'єкта;

— висловити якийсь жарт (анекдот), що примусить співрозмовника

широ розсміятися.

Для підсилення інтересу до бесіди можна:

- ставити ненасторожуючі запитання (професійні, життєві, хобійні), на які суб'єкт із задоволенням схоче відповісти;
- розмовляти з позицій інтересів співрозмовника теми, пов'язаної з його проблемами...

(3). Орієнтація бесіди в потрібному напрямку:

— залучаючи асоціації, перекинути місточок між початком, затравкою та приваблюючою ідеєю;

— описати якесь життєве спостереження, вуличну оцінку або ж анекдотичний випадок, неначе між іншим пов'язавши це з бажаним предметом;

— пригадати кілька важливих для партнера питань, які через певне зміщення акцентів співвідносяться із запланованою тематикою.

(4). Вибір аргументації відповідно до особистості та настроїв об'єкта:

• ідея, що проводиться, завжди повинна знаходити свій шлях не тільки до розуму, але й до емоцій об'єкта;

• матеріал для проведення аргументації добирається залежно від типу (образне — логічне) разом з якостями (гнучке, відстале, конформне, самостійше...) мислення співробітника;

• сенс застосувати лише ті аргументи, які у вигляді особистісних настроїв, способу мислення, інтелекту та наявної інформації дана людина може сприйняти;

• у ході переконання бажано використовувати як абстрактні висновки, так і видиму конкретну фактуру, на якій легше переконувати осіб, у яких відсутнє абстрактне мислення;

• з конформістами проходять посилення на авторитети, красиві пишномовні фрази та тиск на почуття спільності з іншими;

• якщо в людини мислення самостійне, у хід запускають логіку обґрунтування з натяком на можливість особистої вигоди як морального, так і матеріального плану;

• при помітній відсталості мислення перспективне розпалювання емоцій зі спиранням на емпірику...

(5). Нейтралізація аргументації суб'єкта:

— заздалегідь припустіть усі можливі резони візаві та, орієнтуючись на них, підготуйте власні контраргументи;

— аргументацію об'єкта краще розбивати перед висловленням своїх посилок, причому слід аналізувати як реальність самих фактів, так і ті висновки, які на них базуються.

Аргументи партнера можна нейтралізувати:

- логікою заперечення;
- ігноруванням;
- удаваним прийняттям з подальшим несподіваним розвінчуванням;
- зміною акцентів (виставляючи їхні слабкі місця та гранично знижуючи сильні);
- хитромудрим перетворенням їх у свої власні;
- придушенням логіки емоціями;
- вразливою дискредитацією їх автора (але не співрозмовника, безумовно!);
- посиленням на авторитети (інколи на видумані...).

(6). *Забезпечення продовження бесіди, якщо об'єкт відповів «ні»*

— ніколи не відпускайте до тих пір, поки візаві не скаже чіткого рішучого «ні»;

— усвідомивши, що співрозмовник прийняв остаточне рішення, намагається його переконати, а вправно перекиньте розмову на нейтральну й по можливості приємну для нього тематику.

(7). *Завершення розмови*

• з'ясувавши, що візаві сприйняв ідею, яка проводиться, не затягуйте далі контакт, а, конспективно зазначивши основні положення, дружньо розпрощайтеся з ним;

• потурбуйтеся, щоб у партнера не виникало відкриття, що він начебто насильно підкорився чужій волі;

• за можливої невдачі в переконуванні слід не відразу завершити бесіду, але вміло переправити її в захоплююче для об'єкта русло, а потім, прощаючись, ще раз, але ненав'язливо згадати свої головні аргументи і без відвертого тиску запропонувати обдумати їх на дозвіллі. (Ронин Р. Своя розведка.-Мн.: Харвест, 1998. — С. 159 — 167).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та визначте, чи доцільно його використовувати майбутнім викладачам з метою оволодіння вміннями переконувати учнів.

2. Визначте, які особливості об'єкта слід враховувати у процесі переконування.

Кейс 165

Навіювання — це психологічний вплив однієї особи на іншу чи групу осіб, розрахований на некритичне сприймання і прийняття слів, виражених у них думок і волі.

У методичній практиці, де широко використовується навіювання як терапевтичний засіб, розрізняють такі його види; 1) навіювання в гіпнотичному стані; 2) навіювання в стані природного сну; 3) навіювання в стані бадьорості (неспання). Виділяють ще один вид — самонавіювання.

Фізіологи і психотерапевти вважають, що навіювання в гіпнотичному стані діє фатально на людину (І. П. Павлов, В. М. Бехтерев, К. І. Платонов, М. С. Лебединський), тому що внаслідок гальмування кори індивід не може виражувати й чинити опір навіюванню.

Психотерапевти стверджують, що можна встановити контакт із тим, хто спить, і здійснювати навіювання без переведення природного сну в гіпнотичний. Цей вид навіювання застосовується як до дорослих, так і до дітей. Виявилось, що найбільшого ефекту навіювання в стані сну досягається в дітей. На основі знання цього факту розгортаються тепер дослідження з гіпнопедії, тобто навчання іноземної мови в процесі сну.

Навіювання в стані бадьорості (неспання) — реальне життєве явище, воно відбувається у всіх галузях людських стосунків (педагогічна, медична і виробнича практика, мистецтво і література).

Багато психотерапевтів вважають навіювання в стані бадьорості не менш ефективним, ніж у гіпнотичному. Більше того, частина терапевтів, які раніше застосовували гіпноз, відмовилися від нього на користь методу навіювання в стані бадьорості.

...Навіювання як метод психологічного словесного впливу однієї людини на іншу практикується у всіх сферах людських стосунків, хоча його вплив не завжди усвідомлюється і правильно оцінюється кожною особистістю.

Навіювання стало основним методом психотерапії. Психотерапія ж запозичила цей метод з педагогічної практики і практики взаємовпливу людей у процесі спілкування, розробила його, науково обґрунтувала й застосувала до специфічних умов лікування.

Відомі психіатри і психотерапевти, наприклад такі, як Форель і Бехтерев, гідно поцінувавши можливості навіювання, рекомендують широко застосовувати його в педагогіці. Так, Форель вва-

жає навіювання основним засобом виховання. Значна частина педагогіки, за його словами, базується на правильно зрозумілому і виконаному навіюванні. В. М. Бехтерев у праці «Навіювання й виховання» наводить багато подібних висловлювань і сам вважає, що навіювання виконує важливу роль у вихованні. Одні психологи перебільшували роль і значення навіювання у вихованні (Гюйо, Кейра), інші зовсім заперечували можливість його застосування (Вундт), треті вважали, що в системі різних методів навіювання повинно займати своє місце (О. Ф. Лазурський).

Протилежну позицію у ставленні до навіювання займав А. С. Макаренко. Він вважав навіювання загальноновизнаним засобом виховання. Так, формуючи дисциплінованість, необхідно, писав він, нав'язати дітям, що «дисципліна прикрашає колектив». А. С. Макаренко розробив методіку висунення вимог до вихованців. Формуючи колектив, слід починати з вимог. При цьому не допускаючи ніяких суперечок, вимоги повинні бути одноосібними, безумовними, негнучкими, «щоб діти вам поступилися і діяли так, як ви бажаєте. Тут є деяка частка навіювання і деяка частка свідомості того, що ви праві».

Отже, не можна ні недооцінювати, ні переоцінювати метод навіювання. Успіх його застосування залежить від ситуації, стану і якостей особистості як того, кому навіюють, так і того, хто здійснює навіювання.

Навіюваність, бажають того чи ні деякі теоретики, — одна з притаманних людині властивостей її психіки, особливо дитячої, а навіювання — один із процесів взаємовпливу людей у спілкуванні й діяльності.

Навіювання може бути мимовільним і довільним, прямим і непрямим. У житті люди постійно вільно і мимовільно навіюють один одному певні погляди й спосіб поведінки, дії в певних ситуаціях. Саме на можливостях навіювання побудована реклама. Поширення моди зобов'язане навіюванню й наслідуванню.

Особливо дієве навіювання в дитячому віці. Ось приклад. Ніна Л. — дівчинка середніх здібностей, трохи уповільнена. Вона стала гірше вчитися. На питання вчительки про причину цього погіршення дівчинка не без суму, але досить спокійно, як про щось вирішене, відповіла: «Так у мене дурна голова». У бесіді з'ясувалося, що, коли вона вдома готує уроки (а виконує вона це досить повільно), біля неї сидить бабуся і з роздратуванням промовляє: «Ох, дурна в тебе голова». Це типовий приклад мимовільного навіювання.

Довільне навіювання застосовується як у терапевтичних цілях, і дуже широко, так і в процесі виховання в дитячому садку і початкових класах школи. Вихователь не завжди мотивує свої розпорядження, рекомендації, а прямо навіює певний спосіб дій і поведінки, досягаючи при цьому успіху. Ось приклад. Дімапершокласник якось запізнився на урок. Учителька підійшла до нього і спокійно сказала: «Дімо, запізнюватися ти більше не будеш, сідай». Наступного дня Діма встав раніше від батьків, які його звичайно будять, і вимагав привести його до школи за годину до початку занять (йти від дому до школи рівно сім хвилин — школа у дворі). Мати вмовляла, що йти рано, що в школі ще немає світла (показувала у вікно), але це не допомогло. Він плакав і наполягав на своєму. Так стало повторюватися кожного дня. Авторитет учительки виявився вищим від батьківського, її навіювання було сильнішим за переконання, доведення, до яких удавалися батьки.

Навіюваність, або дієвість навіювань, залежить від низки об'єктивних і суб'єктивних, постійних і тимчасових умов, які необхідно враховувати, організовуючи перевиховання навіюванням. (Ковальов А. Г. Психологія личности: Изд.-е, перераб. и доп. — М.: Просвещение, 1962. — С. 298—204).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та розкрийте (усно) сутність низки вказаних умов, які необхідні для здійснення навіювання в педагогічному процесі.

2. Опишіть суттєві особливості видів навіювання, про які йде мова у цьому матеріалі.

Кейс 166

Головне, що відрізняє навіювання від інших видів впливу, — це суттєве зниження критичного ставлення людини до інформації, яка надходить. У принципі, кожне повідомлення ми аналізуємо на достовірність і часом сприймаємо з очевидним скептицизмом. Цього нас навчило життя. Якщо все, про що говориться, брати відразу на віру, то неминуче доведеться часто відчувати розчарування, ставши жертвою обману чи помилки.

Однак навряд чи можна абсолютно все перевіряти особисто. Тому люди під час спілкування напрацювали численні способи зняття недовір'я при передачі один одному яких-небудь відомостей. Більшість таких прийомів зводиться до використання тих чи

інших доказів істинності повідомлення. Цей процес називається переконуванням. Але досить часто трапляються випадки, коли людина навіть не прагне перевірити правильність того, що почула. Тоді говорять про первісне довір'я до джерела інформації. Саме таке довір'я і є основою, на якій будується навіювання. ...

...Довір'я до людей виникає і на основі безпосереднього досвіду спільної діяльності, у тривалому дружньому спілкуванні, при вирішенні спільних завдань. Переконавшись у надійності людини, її вірності даному слову, продуманості її суджень, усі починають брати на віру її думки і судження. Якщо особа, котра стала авторитетною, опускає підстави для виконання поставлених завдань, то люди все одно виконують вказівки, які йдуть від неї, а сам процес набуває характерних ознак навіювання. ...

Зовсім не обов'язково джерелом навіювання має бути давно й добре відома людина. Часом достатньо упевненої манери, голосу, категоричності мовлення. Особливо підсилюють ефект навіювання засоби масової інформації, які розцінюють як багатьма як фільтр на шляху до недостовірних відомостей.

Отже, навіювання — це, говорячи словами психолога Б. Ф. Поршнева, не що інше, як повне, беззастережне довір'я, при якому слова мовця з абсолютною необхідністю викликають у слухача ті самі уявлення, образи, відчуття, які мовець має на увазі. При цьому створюється ситуація, коли повна ясність і беззастережність цих уявлень вимагає дій з тією самою необхідністю, наче ці уявлення були отримані прямим спостереженням і пізнанням.

Виникає питання: а що відрізняє навіювання як форму впливу однієї людини на іншу (чи на групу людей) від *зараження*, яке найчастіше спостерігається в натовпі...

Чому ми розмежовуємо ці види впливу? Лише тому, що зараження виникає в основному в натовпі чи в групі, а навіювання частіше характеризує

взаємодію двох людей? Ні, це не головне. Справа в тому, що при навіюванні людина не обов'язково відчуває те ж, що й об'єкт навіювання. При зараженні величезна маса людей переживає ті ж самі емоції, і кожен, стаючи джерелом зараження, нічим не відрізняється від тих, кого він сам заражає цим станом.

Різниця між навіюванням і зараженням не обмежується лише участю сфери емоцій. У той час, коли зараження має спонтанний характер, навіювання — майже завжди акт довільний. Навіюючий дуже добре знає, чого він прагне домогтися, навіть якщо не

усвідомлює, що його дії називаються навіюванням. Зараження немислиме без невербальних засобів, наприклад, крик, музичні ритми, жести.

Гіпнотичне навіювання в основному застосовується в лікувальних цілях і використовує особливі прийоми занурення людини в гіпнотичний сон. Саме пов'язані з гіпнозом атрибути закріпилися в буденній свідомості як характеристики процесу навіювання: м'який, заколисуючий голос, пасивні рухи руками... Насправді навіювання відбувається повсякденно у процесі спілкування між людьми. І характеризується це звичайне соціальне навіювання тим, що одна людина, не обґрунтовуючи положення, досягає його прийняття (реального, а не формального) іншою людиною.

...Вироблений механізм опору навіюючій силі слова отримав назву контрсугестії. Пов'язаний із критичністю сприймання і мислення він спонукає людину ставитися з певною недовірою до всіх слів узагалі. Дія механізму контрсугестії базується на постійному співвіднесенні почутого або з реальною дійсністю, або з індивідуальним минулим досвідом...

Різницю в ступені навіюваності необхідно враховувати у вихованні. Там, де один легко й швидко відгукується на звичайний заклик, іншого потрібно довго умовляти, доводячи правильність якогось рішення чи необхідність якихось дій. У свою чергу, щоб визначити ступінь навіюваності тієї чи іншої людини, треба добре знати фактори, які обумовлюють схильність людини до некритичного сприйняття інформації. (Поринев Б. Ф. Социальная психология и история. — М., 1966. — 138. с).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та поясніть сутність відмінностей, які існують між переконанням та навіюванням.

2. Вирізнити ті відомості, які необхідно знати для здійснення навіювання в педагогічному процесі.

Кейс 167

Переконування — принципово відмінний від навіювання спосіб вербального впливу. ... Переконування переслідує ту ж мету, що й навіювання. Як і навіювання, воно спрямоване на зняття своєрідних фільтрів, що стоять на шляху будь-якої нової інформації й оберігають людину від обмани й помилок....

Однак на відміну від прямого навіювання, тобто некритичної сприймання інформації, переконування базується на осмисленому прийнятті людиною якихось відомостей чи ідей, на їхньому аналізі та оцінці. Висновок може бути зроблений або самостійно, або слідом за переконуючим, але він ні в якому разі не присвоюється в готовому вигляді, як це відбувається у випадку навіювання. Переконування, як вплив значною мірою інтелектуальний, апелює в основному до знань і досвіду слухача, навіювання, маючи емоційно-вольовий характер, базується на вірі (чи на довірі) — різниця тут лише у ступені некритичного сприйняття слів і вчинків значущого іншого)....

Обираючи той чи інший засіб впливу, необхідно враховувати притаманні їм переваги й недоліки.

Переконування, наприклад, вимагає більших витрат часу й використання різноманітних відомостей, тоді як навіювання може відбуватися практично миттєво. ...

Крім цього, навіяна інформація міцно входить у свідомість людини. Переконати людину в цьому випадку дуже важко. Аргументи ефективні, коли вони протиставляються іншим аргументам; прийняте на віру похитнути нелегко, а часто й зовсім неможливо. ... Позиція, що склалася в результаті переконування, як правило, менше підлягає помилкам, ніж та, котра була прийнята на віру. Але головне, що при всій своїй твердості вона піддається перегляду у випадку виникнення необхідних для цього умов, нових фактів. Якщо людина свідомо прийняла якісь аргументи, то вона може прийняти інші, вважаючи їх ґрунтовнішими. ...

Опанування навичок навіювання дає в руки вчителю дуже сильну педагогічну зброю, яка може бути використана і на шкоду, і на благо. Усе залежить від тієї мети, яку ставить учитель у своїй педагогічній діяльності

(Але в деяких випадках без навіювання не обійтися).

У фільмі «Чужі листи» молода вчителька зізнається старшій, навченій досвідом, що їй треба йти зі школи, оскільки вона не в змозі навіть пояснити класу, чому не можна читати чужі листи. «Чому? — перепитує літня вчителька. — Як це, чому? Та не можна — і все!». І вона, безумовно, права, тому що моральні норми прищеплюються в дитинстві в основному шляхом навіювання. І лише потім уже, виростаючи, люди починають розуміти, що в кожній із цих норм є свої серйозні гуманістичні підстави, які забезпечують безконфліктне існування людей у суспільстві. ...

Кожен учитель поряд з логічним доведенням постійно використовує ті чи інші елементи навіювання, котрі допомагають йому зруйнувати в учнів бар'єри упередженості. Він прагне дібрати «незаяложені» слова, з належною експресією висловити ключову думку, застосовує й інші способи емоційного впливу. Знання прийомів навіювання дає можливість використати їх цілеспрямованіше, свідомо обираючи оптимальний у конкретній ситуації варіант. (Дубов І. Г. Такое многоликое влияние. — М.: Знание, 1989. — С. 49—51).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та з'ясуйте ті особливості переконування, які повинні знати майбутні викладачі.

2. Поясніть необхідність здійснення навіювального впливу педагога на учнів.

Кейс 168

Навіювальна настанова в педагогіці є безпосереднім вербальним впливом на установку, неусвідомлювані мотиви й емоційну сферу школяра. ... Специфіка її полягає в тому, що тут слово педагога, виражене в імперативній формі, без аргументації, обумовлює відповідну «виконавську» поведінку учня.

Для пояснення специфіки навіюваної настанови почнемо з прикладів. Перший приклад. Коля М. — сором'язливий хлопчик. ... Нерідко він відмовлявся відповідати, а коли виходив до дошки, говорив тихим зривистим голосом, часто зупинявся і чекав на підказку з місць.

Досвідчена вчителька, уміло поставивши «діагноз» душевного стану Колі, на черговому уроці сказала: «Перевірила ваші твори. Один із кращих у Колі. Він молодець. Колю, устань! Розправ плечі! Так, добре! Подивися мені в очі, ти можеш і будеш відповідати голосно і впевнено вивчений урок! Іди до дошки!»

Відповідь Колі була не дуже правильною, але говорив він голосно, впевнено, постійний переляк в очах зник.

Інший приклад. Семикласник Ігор отримав завдання — привести до ладу книжки класної бібліотечки. Ігор уже одного разу в п'ятому класі таку роботу виконував, але зараз підклеювати книги йому не хочеться.

На перерві Ігор знаходить класного керівника, довго докладно пояснює йому, що він не знає, як клеїти спинки книг, що в нього немає паперу та клею, а книжки краще здати в макулатуру тощо.

Класний керівник бачить «настрій» Ігоря, тому дає коротке категоричне розпорядження: «Дістань і зроби!».

Третій приклад. Тanya й Оля, відпочиваючи в таборі, систематично порушували порядок, запливаючи під час купання за межу визначеної зони. Одного разу їх викликав до себе начальник табору. Не було ніяких нотацій, повчань, до яких внутрішньо готувалися дівчатка. Лише одна наказова фраза: «До кінця зміни забороняю купатися. Ідіть!»

Ми умисне навели найтривіальніші приклади з педагогічної практики. У першому випадку вчителька підбадьорює учня, наповнює його впевненістю; у другому — вчитель припиняє порожню балаканину конкретним розпорядженням; нарешті, у третьому випадку педагог карає заборону. (*Шварц И. Е.* Внушение в педагогическом процессе. — Пермь: Пермский пединститут, 1971. — С. 140—154).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та поясніть, у чому полягають відмінності між навіюючою настановою та іншими видами прямого педагогічного навіювання.

2. Згадайте, з якою метою найчастіше використовується навіювальна настанова як індивідуальний засіб у роботі з окремими студентами.

Кейс 169

...Зміст вербального навіювання залежить від конкретного виду навіювального впливу. Якщо ми користуємося навіювальною настановою, то мовлення наше повинне бути вкрай лаконічним, фраза має будуватись у формі наказу чи категоричного твердження.

Команди виголошуються у вигляді коротких формул, без усяких пояснень. Для непрямого навіювання характерна побудова фрази у формі поради чи іронії.

Будь-який навіювальний вплив за своїм змістом — небагатослівний.

Для навіювального впливу специфічним є не лише зміст того, що ми говоримо, але й інтонаційне забарвлення мовлення. ...

У практиці застосування навіювання як методу педагогічного впливу інтонаційне забарвлення мовлення обумовлене видом навіювального впливу.

Існує поняття «командний голос». Дійсно, користуючись командою, учитель сам повинен максимально зібратися і віддати команду за всіма правилами командно-спортивного мистецтва,

членуючи слово чи фразу на підготовчу і виконавчу частини: «Струн-ко!», Рів - нийсь!», «Кроком -руш!»

Для навіюючих настанов надзвичайно важлива категоричність тону, фраза вимовляється з почуттям беззаперечної впевненості в тому, що школяр виконає, зобов'язаний виконати ваше розпорядження. У голосі, як говориться, звучить метал.

При непрямому навіюванні, коли ми даємо пораду чи схвалюємо поведінку школяра, у голосі чується тепло, переважає м'який тон. Якщо педагог іронізує, серйозність тону інколи, за принципом контрасту, викликає саме ту реакцію, на котру він розраховує....

Педагог, прагнучи підсилити навіювальний вплив слова, мусить бути дуже скупим на жести: команди не супроводжуються жестикуляцією. В інших випадках вербального навіювання різкі жести є ніби результатом головної думки. Кожен жест — стриманий і виразний. ...

Точність застосування техніки педагогічного впливу залежить від уміння педагога бачити самого себе. При систематичному самоконтролі дотримується потрібна міра в інтонації, жесті й міміці педагога. Це полегшує вирішення одного з важливих завдань навіювання: злиття почуттів і прагнень педагога з почуттями школярів. (*Шварц И. Е. Внушение в педагогическом процессе. — Пермь: Пермский пединститут, 1971. — С. 177—178*).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та вирізніть особливості кожного із видів прямого педагогічного навіювання.

2. Розробіть приклади прямого педагогічного навіювання та запропонуйте педагогічну ситуацію, де їх можливо застосувати.



Глосарій

1. **Переконування** — метод педагогічного впливу, під час якого педагог звертається до свідомості почуттів та досвіду учнів з метою формування в них усвідомленого ставлення до дійсності, змісту й норм поведінки людей; результат переконуючого впливу.

2. **Теза** — думка чи положення, істинність якої необхідно довести.

3. **Доказ (основа, аргумент)** — думка, істинність якої не викликає сумнів (факти, аксіоми, вивчені раніше положення тощо), бо вона перевірена й доведена.

4. **Демонстрація** — логічні роздуми, у процесі яких із доказів (аргументів) виводиться істинність або брехливість тези і робиться умовивід.

5. **Навіювання, або сугестія** — психологічний вплив однієї особи на іншу, або групу людей, розрахований на некритичне сприймання та прийняття слів, виражених у них думок та волі.

6. **Стан релаксації** — стан фізичного та психічного розслаблення, у якому підвищується сила навіювання та самонавіювання.

7. **Судження** — логічна структура: думка, у якій стверджується або заперечується що-небудь стосовно предмета чи явища.

8. **Узагальнення** — одна з основних форм (операцій) мислення — виділення відносно стійких властивостей явищ і предметів, утворення понять, виявлення зв'язків між ними та ін.

9. **Умовивід** — логічна конструкція; форма мислення, яка забезпечує правильний висновок із двох чи кількох суджень.

Література

1. Ковалев А. Г. Психология личности. : Изд. 3-е, перераб. и доп. — М.: Просвещение, 1962. — 320 с.

2. Куликов В. Н. Психология внушения: Учебное пособие. — Иваново: Иван. гос. ун-т, 1978. — 79 с.

3. Мастерство внушающего воздействия учителя // Основы педагогического мастерства: Лабораторные занятия / Отв. за вып. И. А. Зязюн. — Полтава: Гос.ком. СССР по нар. образ., Полт. гос. пед. ин-т им. В. Г. Короленко, 1988. — С. 54—62.

4. Основы педагогического мастерства / Под ред.. И. А. Зязюна. — К.: Вища школа, 1987.

5. Шварц И. Е. Внушение в педагогическом процессе. — Пермь: Пермский пединститут, 1971. — 192 с.

ДІЛОВА БЕСІДА

Кейс 170

На лекції з психології спілкування мова йшла про основні типи комунікабельності людей, які розрізняються залежно від переваги певних мовленнєвих характеристик. Викладач охарактеризував кожний із вказаних типів. Так, *перший* з них намагається заволодіти ініціативою у мовленнєвій комунікації, не любить, щоб його перебивали. Він досить часто буває різким, глузливим, говорить трошки голосніше, ніж інші.

Щоб досягти успіху в спілкуванні, особливо в діловій сфері, не рекомендується перехоплювати у цього партнера ініціативу, перебивати, використовувати вирази мовленнєвого тиску («Досить», «Замовкни» та ін.). Слід застосовувати стратегію «Мовленнєвого вимотування». Дочекавшись паузи, швидко й чітко сформулювати свої інтереси. Вступ у бесіду через паузу не виглядає зовнішньо як перехоплювання ініціативи, хоча по суті і є таким. З кожною паузою ваша позиція стає все чіткішою, співрозмовник змушений вже з нею рахуватися та якось оцінювати. Ви добилися головного — вас уважно слухають.

Другий співрозмовник не відчуває ніяких труднощів у мовленнєвій комунікації. Він легко входить у розмову, говорить багато, іноді цікаво, часто перестрибує з теми на тему, не розгублюється в незнайомій компанії.

Це один із кращих типів для побутового спілкування. Однак у діловій сфері постійне бажання цього співрозмовника змінювати тему знижує ефективність мовленнєвої комунікації. Тому слід через резюме, питання, висновки повертати його до теми. Інакше можна із задоволенням проговорити весь день і розійтися без з'ясування навіть основних моментів теми.

Третій співрозмовник відчуває труднощі звичайно при вступі у мовленнєву комунікацію. Коли ж етап вступу позаду, цей співрозмовник чітко формулює свою позицію, є логічним, розсудливим. Такий тип найбільше підходить для плідного ділового спілкування.

Щоб мовленнєва комунікація з цим партнером була продуктивною, його слід «розігріти». У даному випадку не рекомендується

одразу переходити до предмета мовленнєвої комунікації, найкраще розширити вступну частину, поговорити на абстрактну тему, створити ситуацію етикетного спілкування.

Якщо з таким партнером ви почнете мовленнєвий контакт з розмови на абстрактну тему, то дуже швидко гірко пошкодуєте про це. Але якщо з цим партнером ви перейдете до теми без вступу, то спочатку на ваші запитання будете отримувати відповіді «можливо», «треба подумати» та ін.

Четвертий співрозмовник не намагається заволодіти ініціативою і готовий віддати її без особливих заперечень. Він досить часто сором'язливий, скромний, схильний принижувати свої можливості, не любить розмов на інтимні теми. Різкі, грубі фрази можуть вибити його з колії, а присутність під час бесіди сторонніх (особливо незнайомих) осіб помітно сковує його.

Для того, щоб мовленнєвий контакт з партнером проходив нормально, слід постійно вербально (через схвальні слова етикету) та невербально (поглядом, кивком голови) показувати, що ви поважаєте його як цікавого співрозмовника, оцінюєте його висловлювання. Його не слід перебивати, спростовувати доводи без мотивації, бо мовленнєвий контакт може раптово й надовго перерватись (Філоненко М. М. Психологія спілкування: Підручник. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — С. 51—35).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та поясніть як той чи інший тип комунікабельності співрозмовника впливав би на техніку підготовки вами ділової бесіди.

2. Визначте, якому типу комунікабельності людей притаманна та чи інша подана характеристика.

Кейс 171

Сьогодні на практичному занятті студенти удосконалювали свої уміння в проведенні бесіди. Особлива увага ними зверталась на один із різновидів цього жанру бесіду за круглим столом. Цей вид бесіди характеризується тим, що кілька спеціалістів невимушено у довільній формі публічно обговорюють ті чи інші питання і відповідають на репліки, питання присутніх. До цієї форми наближаються вечори питань та відповідей. Цей жанр дозволяє глибше вивчити суспільну думку, оперативно давати відповіді на найгостріші питання. Набуті у запитально-відповідальній формі знання активніше та краще закріплюються у свідомості. (Філо-

ненко М. М. Психологія спілкування: Підручник. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — С. 40).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та встановіть до якої із форм мовлення (діалог, полілог, монолог) відноситься бесіда.

2. Складіть план проведення ділової бесіди.

Кейс 172

Коли він відчуває потребу звернутись до вас, його не дуже хвилюють думки типу «чи доцільно», «чи не буду заважати», «чи зрозуміють» і т.п. Якщо ж це ви побудили його до контакту своїм зверненням, питанням чи проханням, то він не відчуває себе по справжньому зобов'язаним відповідати. Йому притаманна підсвідомо впевненість: відповідати чи не відповідати — «моє право».

Як би він не розцінював вас, позитивно чи негативно, він особливо гостро охоплює ті прикмети вашого вигляду, із яких можна заключити: піддасться чи не піддасться ви його впливу. А він налаштований беззаперечно вплинути: якщо він сильний фізично — викликати у вас боязкість, якщо розумний — залишити враження перевершую чого розуму. Це у нього виходить довільно, однак такий його настрій ви, зрозуміло, відмінно відчуваєте по його поставі, міміці, погляду.

Ви бачите: він людина жорстка, напориста. Легко перебиває, зате, підвищуючи голос, не дасть вам перебити. Або, навпаки замовкає, як би примушуючи вас знову повторювати свої висловлювання Якщо він щось пояснює вам, то втлумачує це і цікавиться, чи вірно ви його зрозуміли. Якщо вислуховує ваші пояснення, обов'язково задасть уточнюючі питання або покаже, що вже все зрозумів, так, що можна більше не розповсюджуватись на тему, яка обговорюється.

Йому дуже нелегко визнати свою неправоту, навіть якщо вона очевидна. І він каже: «Що ж. ... Це треба як потрібно обдумати ...» Він рішучий. Йому легко згорнути розмову на полуслові.

Якщо потрібно, він проявить при цьому витончену ввічливість, але ви добре відчуєте: точка поставлена.

Констатація «ця людина домінантна» не повинна містити заздалегідь негативної оцінки. Звичайно, нерозумний і люблячий себе «домінант» часто буває нестерпним. Але при відомих оговорках люди такого складу дуже цінні: вони уміють приймати рішення і брати на себе відповідальність за те, що відбувається.

Якщо ж вони наділені благородством і великодушністю, то стають любимцями у своєму середовищі.

Як будувати стосунки з домінантною людиною? Їй треба дати можливість виявлення своєї домінантності. Спокійно тримайтеся незалежної точки зору, але утримуйтеся присікати або висміювати використані ним «силові прийоми». І тоді він поступово зменшить свій мимовільний натиск. Якщо ж ви активно осаджуєте, його бесіда переходить у сварку. (Добрович А. Б. Воспитателю о психологии и психогигиене общения . — М., 1987. — С. 49—50).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та поясніть, яким би чином ви реалізовували б фази ділової бесіди у процесі спілкування з домінантним співрозмовником.

2. Змодельуйте початковий етап ділової бесіди з домінантним співрозмовником.

Кейс 173

Йому необхідно деякий час, щоб включитись у бесіду з вами, навіть якщо він вповні рішуча, впевнена в собі людина. Справа в тому, що він розважливий і якщо безпосередньо перед контактом думав про щось, то повинен як би поставити відмітку — де зупинився в своїх роздумах. Але й після цього він зразу занурюється в стихію обговорення: дивиться на вас вивчаючи і, подібно важкому маховику, «розкручується» поступово. Зате розкрутившись, розважливий у спілкуванні, як і у всьому, що він робить, слухає уважно. Говорить нешвидко, вдумливо. Думку викладає детально (вам часто здається, що це зайві дрібниці, але він-то іншої думки); фрази будує як можна більш зрозуміло, прагнучи, щоб слово точніше передавало смисл. У пошуках таких слів часом стає «тягучим», топчеться на місці. Найшовши вдалий, на його погляд, вираз, безперечно повторить його в бесіді. Не любить, щоб його перебивали, і дивиться на це як на несправедливе: він же не перебивав вас!

Якщо ви занадто поспішаєте з розвитком думки, відволікаєтесь на побічні теми, висуваєте й уже самі відмінюєте приблизні версії, він морщиться: ви здаєтесь йому «балаболкою», несерйозною людиною (а то й невихованим, нахабним говоруном). Коли, по вашому, головне уже обговорено і спільні висновки зроблені, він продовжує вдаватися до деталей — і часом у цьому є смисл! Одна непідходяща деталь, знайдена ним, зводить на нівець уже прийняте спільне рішення, так, що приходить починати тему знову...

У разі сварки він уміє не виходити із себе досить довго, і ваша гарячність на початку смішить його. Але якщо ви довели його, що називається, до білого каління, — бережіться! У цьому випадку його не переспорити....

Спілкування з ним якоюсь мірою вимотує вас, якщо ви нетерпелива людина. Розпрощатись з ним зразу неможливо. Він буде намагатись у кінці діалогу розставити усі точки над «і», зафіксувати схожість і різницю у ваших позиціях, підвести висновки, сформулювати свої і ваші обов'язки, що витікають із розмови. На додаток йому не подобається, здається недостойною манера поспіхом, зневажливо прощатися (Добрович А. Б. Воспитателю о психологи и психогигиене общения. — М., 1987. — С. 52—53).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та поясніть, яким би чином ви реалізували б фрази ділової бесіди у процесі спілкування з регідним співрозмовником.

2. Змодельуйте початковий етап ділової бесіди, яку ви будете проводити з регідним співрозмовником.

Кейс 174

Людина, яка розуміє, як важливо зберігати інтерес своєї аудиторії великої чи маленької, ніколи не забуває слідкувати за жестами слухачів, які означають нудьгу, нетерпіння. Такими, наприклад, як постукування по столу рукою або по підлозі ногою, кляцання ковпачком ручки і т.п. Якщо долоня підтримує голову, очі напівприкриті, то ця людина і не намагається ховати свою нудьгу.

Машинальне малювання на папері ручкою чи пальцем по столі людиною з абстрактним мисленням означає, що його інтерес до розмови знижується.

Пустий погляд («Я дивлюсь на вас, але не слухаю») явна ознака того, що людина спить з відкритими очима. Відсутність якогонебудь руху очей взагалі або прикриті віки виражають крайню ступінь нудьги або повну байдужість до того, що відбувається.

Пригасання або потирання носу, вік, вух свідчить про те, що людині надійшло, вона не хоче бачити і слухати. Якщо у неї корпус повернувся в іншу сторону значить її щось цікавить більше. (Ильин Е. П. Психология общения и межличностных отношений. — СПб.: Питер, 2010. — С. 411).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та використайте його для розробки відповідних порад оратору.

2. Поясніть, як результати аналізу невербальної поведінки аудиторії повинні впливати на хід виступу оратора.

Головним принципом другого етапу — передачі інформації — є зосередження зусиль на тому, щоб кожний партнер зрозумів думку того, хто говорить. Для цього необхідно користуватися професійною мовою, уникати незрозумілих висловів та хибного тлумачення сказаного. Виклад суті позиції має бути чіткий, наочний, лаконічний, систематизований, але ще раз наголосимо: перш за все — простий і зрозумілий.

У цій фазі важливо визначити, які мотиви спонукають співрозмовника слухати. Якщо мотиви важливі для нього, він сам шукатиме вихід на розмову про це і його неважко втягнути в дискусію. Якщо ні — треба докласти максимум зусиль, щоб визначити вигоду партнера від ділової угоди.

Виклад позиції можна будувати двома способами — *дедуктивним* чи *індуктивним*.

Викладаючи позицію, треба намагатися вплинути на роздуми, почуття та волю слухача. Звідси потреба емоційної насиченості та відповідної інтонації голосу.

Взаємне розуміння партнерами повідомлень є необхідною, але недостатньою, умовою їх ефективної взаємодії. На стадії аргументації важливо досягти того, щоб кожний з партнерів не тільки зрозумів повідомлення, а й позитивно сприйняв і згодився з його змістом. Це досягається дотриманням важливого принципу аргументації — викликати в партнера особисту зацікавленість у досягненні угоди. Це можливо лише за умови, якщо все, що пропонується партнераві, сприятиме задоволенню і його власних потреб, розв'язанню і його проблем. Інколи треба допомогти партнерові побачити свої вигоди від взаємодії.

Аргументація — найважча фаза переговорів. Її хід бажано продумати наперед. Оперувати слід зрозумілими, точними, переконливими поняттями, бо співрозмовник «чує» та розуміє набагато менше, ніж того бажає той, хто говорить.

Для ділової репутації надзвичайно важливо користуватися достовірними даними. Докази партнераві треба подавати частинами, щоб він устигав їх запам'ятати і засвоїти. Не треба повторювати багато разів один і той самий аргумент, бо хід розмови може піти за прислів'ям: «Ти сказав — я повірив, ти повторив — я засумнівався, ти сказав ще раз — і я зрозумів, що ти говориш неправду».

Слід мати на увазі, що іноді не потік аргументів, а вдало розставлені вплинути сильніше на співрозмовника.

Аргументацію треба вести коректно, прислухаючись до думки партнера, як до своєї власної. Основа аргументації — добре знання матеріалу, фактів. Продовжувати користуватися можна тільки тими аргументами, які сприймаються партнером. Не слід також забувати, що сила аргументу не залежить від сили голосу.

Аргументацію треба пристосовувати до особистості партнера, його типу мислення, характеру, темпераменту, намагаючись урахувати його цілі та мотиви. Необхідно не тільки оперувати фактами, а й доводити переваги та наслідки, що випливають з них. Дію аргументів треба перевіряти додатковими запитаннями для контролю за рівнем розуміння й сприйняття їх співрозмовником.

Принципом фази сприйняття інформації, яку подає партнер, є максимальне докладання зусиль на те, щоб слухати його, давати можливість йому висловитися. Дослідження показують, що лише 10 % людей уміє слухати, іншим — необхідно вчитися.

Аби зосередитися на інформації, що йде до вас, повторюйте сказане партнером; дошукуйтесь істинного смислу повідомлення; уважно стежте за основною думкою того, хто говорить.

Слухаючи партнера, готуйте контраргументи.

У діловій розмові допускається опанування думок партнера. Принципом цієї фази спілкування є *конструктивність критики*. Для її забезпечення треба, стежачи за викладом думок партнера, знаходити в ньому протиріччя, фіксувати слабкі аргументи, знаходити суб'єктивні, необґрунтовані твердження, стежити за відволіканням уваги на другорядні деталі проблеми. Слід також пам'ятати, що суперечка на рівному місці виникає тоді, коли партнер не сприймає саму особистість партнера, а не його думку. Тому критикувати можна факти, події, мотиви, але не особисті характеристики людини, тобто в жодному разі не можна зачіпати почуття власної гідності.

Якщо ж партнер в аргументах має рацію, треба одразу ж погоджуватися. Такий прийом викличе аналогічну зворотну реакцію.

Усі фрази ділової розмови мають за мету кінцевий результат — погоджене і прийняте всіма партнерами рішення. Головним принципом останнього етапу розмови є прийняття такого рішення, при якому кожний з учасників вірить, що він отримав свої переваги, відстояв їх. Для цього протягом усієї розмови треба працювати над з'ясуванням та узгодженням інтересів партнерів. Важливішим повинен стати той факт, що партнери після переговорів хочуть виконувати рішення, ніж той, що вони його виконують. Для того, аби майбутнє бажане рішення почало визрівати ще під час обговорення ситуації, необхідно, щоб ніхто з партнерів не вважав, що тільки його точка зору є правильна. Рішення, яке всіх задовольняє, з'являється тоді, коли партнери намагалися доповнити, збагатити думки та пропозиції кожного співрозмовника,

координувати дії, брати до уваги інтереси кожної сторони. Причини непогодження позицій передусім треба шукати в непоінформованості партнерів.

Важливе значення для розмови має характер її завершення. Психологи стверджують, що початок розмови справляє найсильніше враження, а запам'ятовуються останні хвилини й те, що було сказане протягом них.

Незалежно від результатів розмови психологи радять закінчувати її на мажорній ноті.

Оформляється рішення письмово чи усно. Слід брати до уваги таку психологічну особливість: той, хто бере на себе функції формулювання змісту рішення, повинен брати на себе функції розподілу обов'язків для його виконання. Тобто він бере ініціативу у свої руки, але водночас і більшу відповідальність за організацію виконання рішення всіма зацікавленими партнерами.

У розмові краще дотримуватися не монологу, а діалогу. Це дуже важливо, бо завдяки діалогові кількість інформації значно збільшується, конкретизується зміст початкового повідомлення, воно збагачується, розширюється за рахунок спільних зусиль. На цій основі акт спілкування перетворюється на спільний процес творення нової інформації, загальної для партнерів, і таким чином посилюється їх сумісність.

Для перетворення монологу на діалог можна використовувати паузи, різні види запитань, їх комбінацію. За допомогою вдало поставлених запитань можна спрямувати розмову в русло наших планів, перехопити й утримувати ініціативу, активізувати партнера, одержати від нього більше потрібної інформації.

Існує багато способів ставити запитання. Так, розрізняють закриті, подвійні закриті, відкриті, переломні, риторичні запитання для обміркування. (Вороніна М. С. Культура спілкування ділових людей. — К.: Видавничий дім «К.М. Academia», 1997. — С. 55—57).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та вирізніть окреслені в ньому фази ділової бесіди.

2. Охарактеризуйте особливості аргументації в процесі ділової бесіди.

Кейс 176

З'ясовуючи на практичному занятті суттєві особливості ділової бесіди, студенти упевнились, що для її підтримання краще задавати питання, аніж виголошувати монологи. Ставлячи питання, людина показує, що хоче приймати участь у спілкуванні, прагне забезпечити його подальше протікання та поглиблення. Це

упевнює співрозмовника в тому, що ви проявляєте до нього інтерес і бажання встановити з ним позитивні стосунки.

Нехтування питаннями відкриває шлях здогадам і всіляким вигадкам, приписуванню людям тих чи інших якостей, мотивів поведінки, і відповідно до цього люди починають підганяти свою поведінку, що може приводити до неефективного спілкування, а часто й до конфліктів.

Студенти також з'ясували, що їх питання у процесі бесіди повинні містити слова «що», «хто», «де», «якими засобами», «чому», «коли», «як». Це дозволить охопити всю проблемну ситуацію для її аналізу та виключить односкладові відповіді «так» і «ні».

Продуктивність бесіди забезпечують інформаційні, дзеркальні та естафетні питання. Інформаційні питання бувають відкритими і закритими. Відкриті питання побудовані так, що викликають змістовну відповідь (думку; судження; виклад фактів; позиції та інші). Якщо питання розраховано тільки на відповіді «так», «ні» або в ньому самому заключається відповідь (риторичне питання), воно називається «закритим». Таке питання задається з метою отримати згоду (відмову) співрозмовника, у ньому є елемент примусу.

Наприклад: «Ви дійсно думаєте, що зробили все можливе?». Людина, яка задає таке питання, бажає лише підтвердити свою підозру. Інакше вона б поставила відкрите питання: «Що ви зробили?». Перше питання закриває діалог, викликаючи у співрозмовника приховане роздратування і внутрішню відмову від продовження бесіди.

Для розширення рамок відкритого діалогу і забезпечення його безперервності можна використати дзеркальне питання. Воно полягає в повторенні з питальною інтонацією частини твердження, яке вимовлене співрозмовником, щоб він побачив це твердження з нової сторони. Дзеркальне питання дозволяє надати бесіді новий смисл. Це дає кращий результат, аніж задавати безкінечне число раз питання «чому?», яке викликає захисну реакцію, пошуки якихось причин, приводячи в кінці кінців до конфлікту.

Естафетні питання повинні надати діалогу динаміку. Вони показують здатність слухати і схоплювати на льоту репліки партнера. У той же час вони примушують того розкритись ще більше, виразитись по-іншому і зверх того, що сказано. (Ільїн Е. П. Психология общения и межличностных отношений. — СПб.: Питер, 2010. — 280 с.).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та згадайте на якому етапі (ах) ділової бесіди співрозмовники демонструють свої уміння формулювати і ставити питання.

2. Змодельуйте один із етапів ділової бесіди та підготуйте по кілька питань відповідно до запропонованих їх видів.

Кейс 177

Ділова бесіда часто представляє із себе переговори, специфікою яких є їх розташування в проміжку між двома полюсами стосунків: «співпраця» — «боротьба». У ході переговорів сторони проявляють прагнення до співробітництва, але через боротьбу думок, інтересів. Чим більш спільними є цілі сторін і чим сторони більш взаємозалежні, тим більше виникає необхідність стосунків співпраці. Якщо ж одна сторона прагне отримати вигоди за рахунок друга, то виникають стосунки боротьби, які часто приводять до зриву переговорів. Неефективно як занадто велике захоплення власними інтересами, так і занадто велика одностороння довіра, гіпертрофоване співробітництво. Таким чином, переговори — це балансування між двома вказаними полюсами. (Ильин Е. П. Психология общения и межличностных отношений. — СПб.: Питер, 2010.)

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та визначте, чи прийнятною буде для підготовки та проведення переговорів загальноприйнята структура ділової бесіди.

2. Окресліть основні складники перевірки готовності ініціатора такого виду ділової бесіди до її проведення.

Кейс 178

Викладач пояснив студентам, що аналізуючи хід проведення переговорів необхідно отримати відповіді на наступні питання:

- Чи послідовно ви вели основну лінію в розмові?
- Чи не нав'язували ви співрозмовнику свої аргументи під час розробки рішення?
- Чи значущими були ваші зауваження і заперечення?
- Чи вдалося вам бути тактовним протягом усього періоду розмови, чи не мали ви упереджень проти співрозмовника?
- Чи змогли ви досягти максимуму користі від розмови, що відбулася, користі для справи?

Завдання

1. Поясніть, який складник структури ділової бесіди вимагає дати відповіді на поставлені питання.

2. Проаналізуйте запропонований матеріал та вкажіть, на які питання ще необхідно дати відповідь з метою здійснення самоаналізу результатів зустрічі.

Кейс 179

На практичному занятті з курсу «Психологія спілкування» студенти складали й проводили перевірку прогнозу ділової бесіди; встановлювали її основні перспективні завдання; вели пошук відповідних шляхів для вирішення цих завдань; визначали й розробляли середньо термінові і короткотермінові завдання бесіди у їх взаємозв'язку; складали плани заходів з реалізації вказаних завдань.

Завдання

1. Поясніть, що повинно бути результатом проведення вказаної підготовчої роботи.

2. Скажіть, реалізація якого складника структури ділової бесіди передбачає вирішення описаних завдань.

Кейс 180

Викладач пояснював студентам, що для початку ділової бесіди доцільно використовувати чотири основні методи, а саме:

- зняття напруження, метою якого є встановлення тісного контакту;
- зачеплення (шляхом незвичайного запитання, порівняння, повідомлення про власні враження чи короткий виклад проблеми) у ваги аудиторії;
- стимулювання уваги (постановка низки питань, які мають бути розглянуті у бесіді, що пробуджує до неї інтерес);
- прямого підходу (безпосередній перехід до справи, без вступу), що прийнято для короткочасних, не дуже важливих ділових контактів.

Завдання

1. Прочитайте запропоновані поради та поясніть, який же підхід до початку бесіди є недопустимим.

2. Проаналізуйте запропоновані методи початку бесіди та встановіть, на досягнення якої основної мети вони спрямовані.

Кейс 181

У процесі проведення практичного заняття студенти чітко засвоїли, що для успішної передачі інформації і формування необхідної думки у співрозмовника необхідно, щоб зміст виступу відповідав таким критеріям:

- професійні знання зумовлюють високу об'єктивність, достовірність і глибину викладу;
- чіткість дозволяє пов'язати факти і деталі, уникнути двозначності та недомовок;
- наявність наочності є важливим елементом, що знижує абстрактність викладу;
- повторення основних думок сприяє кращому сприйняттю та розумінню інформації;
- елемент раптовості є продуманим, але неочікуваним та незвичайним для співрозмовника зв'язком інформації і фактів;
- розумний обсяг інформації дозволить уникнути занудливості, що викликає втомлюваність роздратування співрозмовника;
- певна частка гумору, а інколи й іронії може бути доцільною, коли потрібно висловлювати недуже приємні для співрозмовника думки або відбивати його «випади»;
- постійна спрямованість на реалізацію основних завдань бесіди сприяє логічності й цілеспрямованості викладу;
- ритм бесіди та виклад матеріалу має бути гнучким, передбачити своєрідні «підйоми» і «спади», що використовуються для перепочинку й осмислення інформації співрозмовника.

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та поясніть, на якому етапі проведення ділової бесіди необхідно враховувати вказані критерії.

2. Визначте мету ділової бесіди, досягнення якої забезпечується реалізацією вказаних критеріїв.

Кейс 182

У процесі моделювання ділової бесіди на практичному занятті з курсу «Ділове красномовство» студенти прийшли до висновку, якщо на докази слідує заперечення опонента, варто діяти таким чином:

- з'ясувати, чи дійсно заперечення викликано різними поглядами, можливо, неточно сформульовано сутність запитання;
- запитання ставити так, аби співрозмовник опинився перед необхідністю вибору між двома варіантами відповіді.

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та визначіть, на якому етапі реалізації структури ділової бесіди доцільно використовувати вказані рекомендації.

2. Згадайте, які причини породжують зауваження з боку співрозмовника у процесі бесіди.

Кейс 183

На практичному занятті з ділового спілкування студенти прийшли до висновку, що результати реалізації одного із етапів ділової бесіди доцільно визначити, давши собі відповіді на такі питання:

- Чи послідовно здійснювалася основна лінія розмови?
- Чи не нав'язували ви співрозмовнику свої аргументи під час розроблення рішень? Якщо так, то посіяли у серці співрозмовника насіння незадоволення й досади, і під час наступних зустрічей вони можуть прорости.
- Чи були обґрунтованими зауваження та заперечення? Чи не були вони суб'єктивними, чи не відбився у них ваш настрій?
- Чи вдалося бути тактичним упродовж розмови?
- Як потрібно у подальшому будувати взаємодію з цим партнером?

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та визначте, про реалізацію якого етапу ділової бесіди йде мова.

2. Поясніть, якими повинні бути результати вказаного етапу ділової бесіди з огляду на поставлені питання.

Кейс 184

У процесі оволодіння уміннями проводити ділову бесіду студенти прийшли до висновку про доцільність дотримуватись її структури. Водночас було встановлено, що інколи доводиться змінювати порядок реалізації складників (фаз) цієї структури. Зрозумілим стало, що найважливішою є остання фаза — прийняття рішення. Практично всі фази по відношенню до останньої є підготовчими.

На цих фазах використовуються певні риторичні прийоми, а саме:

- наочні (приклад, деталі, порівняння, метафори);
- вражаючі (повтори, пояснення, заяви, цитати);
- для підвищення напруження ситуації («провокування», антитеза, «ланцюжок», відстрочка, напруга);
- естетичні (гра слів, опис, гіпербола, парадокс);
- комунікативні (допоміжні фрази, попередження заперечень, риторичні прийоми, паралелі).

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та розкрийте суттєві особливості кожного складника (фази) структури ділової бесіди.

2. Поясніть, які принципи ведення ділової бесіди визначають мету реалізації кожного складника (фази) її структури.

Кейс 185

Для того щоб аргументація була конструктивною та плідною, до тези висувається ряд вимог, а саме:

1. Т повинна формулюватись чітко й однозначно. У формулюванні Т слід уникати лексичної, семантичної або образної неясності, багатозначності, невизначеності.

2. Т повинна бути постійною в процесі всього спору, не змінюватися у формулюванні, змісті та обсязі.

3. Т повинна формулюватися лаконічно.

4. У формулюванні Т як положення, істинність якої слід довести, не можна використовувати вирази сумнівні (або очевидні) невстановленого характеру.

Аргументи (або докази) є основою доведення тези. Якщо Т — судження — ймовірне (ще не установлене), то аргументи (А) — за визначенням — такі положення, істинність яких безумовна. До аргументів висуваються наступні вимоги:

1. А — положення, істинність яких установлена.

2. А формулюється (як і Т) чітко, недвозначно, лаконічно.

3. Зміст та обсяг А не змінюється під час усього доведення.

4. А формулюється в термінах тієї ж мови, якою сформульовано тезу. Використання аргументів у спорі пов'язане із цілою системою правил,

окремі з яких необхідно знати, а саме:

1. Визначення підґрунтя аргументації:

а) фіксація основ доведення;

б) заборона угадування основ, тобто вибір у ролі основи судження, яке має вірогідний характер;

в) несуперечність аргументів — раніше висунуті аргументи не повинні бути запереченням аргументів, наведених пізніше;

г) достатність аргументів — виражає розгляд тези з точки зору повноти, всебічності, фактичного обґрунтування.

2. Правила кверифікації та фальсифікації аргументів:

а) зворотний зв'язок — передбачає при виявленні парадоксального висновку повернутися до відповідного за нього докази у його аналізу;

б) самообмеження аргумента — у визначенні доказу повинні бути положення його можливого самозаперечення, корекції та самодоповнення.

в) заміна доказів, якщо виявлено їхню недоброякісність.

Завдання

1. Поясніть, суттєві особливості якого способу комунікативного впливу педагога на учнів висвітлює запропонований матеріал.

2. Вкажіть, чи відображено у цьому матеріалі головне правило аргументації.



Глосарій

1. **План ділової бесіди** — чітка програма дій з підготовки та проведення конкретної бесіди.

2. **Стратегічний план бесіди** — план, що розкриває шляхи і програму дій з досягнення намічених завдань.

3. **Практичний план бесіди** — перелік способів проектного досягнення цілей, здійснення яких веде до вирішення основних стратегічних завдань бесіди.

4. **Технічна підготовка ділової бесіди** — реалізація затвердженої системи підготовки та її планування.

5. **Методика контактної взаємодії** — особлива процедура діяльності педагога — ініціатора контакту, який ставить перед собою мету встановити відносини довіри з учнями.

Література

1. Бакиров Г. Х. Тренинг управління персоналом. — СПб.: Речь, 2006. — С. 179—191.

2. Вердербер Р., Вердербер К. Психология общения. — СПб.: Прайм—Еврознак, 2003.

3. Губенко Л. Г., Немцов В. Д. Культура ділового спілкування: Навч. посібник. — К.: Екс об, 2002. — 200 с.

4. Леонов Н. И. Психология делового общения: Учебное пособие. — Москва-Воронеж: Рос. акад. образ., Москов. психол.-соц. ин-т, 2002. — 213 с.

5. Панасюк А. Ю. Как победить в споре, или искусство убеждать. — М.: Изд-во АСТ — ЛТД, 1998.

6. Руденский Е. В. Основы психотехнологии общения менеджера: Учеб. пособие. — Новосибирск: Инфра, 1997.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
Розділ 1. Теоретичні основи педагогічної риторики діяльності. . . .	5
1.1. Глосарій	23
1.2. Література	25
Розділ 2. Мовленнєва діяльність	26
2.1. Глосарій	69
2.2. Література	71
Розділ 3. Майстерність публічного виступу	72
3.1. Глосарій	113
3.2. Література	115
Розділ 4. Способи комунікативного впливу педагога на учнів . .	116
4.1. Глосарій	134
4.2. Література	135
Розділ 5. Ділова бесіда	136
5.1. Глосарій	150
5.2. Література	150

Навчальне видання

САВЕНКОВА Людмила Олексіївна

ПЕДАГОГІЧНА РИТОРИКА

Збірник міні-кейсів

Редактор *О. Котикова*
Художник обкладинки *С. Волощук*
Коректор *Т. Мизгаєва*
Верстка *А. Сінчук*

Підп. до друку 29.03.11. Формат 60×84/16. Папір офсет. № 1.
Гарнітура Тип Таймс. Друк офсетний. Ум.-друк. арк. 8,83.
Обл.-вид. арк. 10,05. Наклад 1055 пр. Зам. 10-3943.

Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
03680, м. Київ, проспект Перемоги, 54/1

Свідцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи (серія ДК, № 235 від 07.11.2000)

Тел./факс (044) 537-61-41; тел. (044) 537-61-44
E-mail: publish@kneu.kiev.ua