

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРКАСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ ТА ЗАГАЛЬНОГО МОВОЗНАВСТВА

ПРАКТИКУМ
з навчальної дисципліни
«РИТОРИКА та НОВІ ТЕХНОЛОГІЇ КОМУНІКАЦІЇ»
для підготовки здобувачів освітнього ступеня магістра
усіх спеціальностей та освітніх програм

Черкаси
2022

УДК 808.5

П 54

Автори: Пчелінцева О.Е., *докт. філол.наук, доцент*
Сидоренко Л.М., *канд. філол.наук, доцент*

Рецензент: Дядюра Н.М., *канд. філол.наук, доцент*

М54 Практикум з навчальної дисципліни «Риторика та нові технології комунікації» для здобувачів освітнього ступеня магістра усіх спеціальностей денної форми навчання [Електронний ресурс] / [Упоряд. : Пчелінцева О.Е., Сидоренко Л.М.] ; М-во освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси : ЧДТУ, 2022. – 72 с. – Назва з титульного екрана.

Викладено навчальні матеріали, наведено опорні схеми та завдання до практичних занять з дисципліни «Риторика та нові технології комунікації», подано вимоги щодо їх виконання та перелік рекомендованої літератури.

Для студентів усіх спеціальностей денної форми навчання.

УДК 808.5

В авторській редакції.

Виробничо-практичне
електронне видання
мережного використання

ЗМІСТ

Закони процесу комунікації.....	3
Техніка мовлення.....	9
Мовне оформлення.....	17
Чистота мовлення.....	21
Багатство та різноманітність мовлення.....	24
Структура виступу	28
Оратор та аудиторія.....	35
Впевненість у собі: прийоми подолання страху.....	44
Полеміка.....	56
Додатки.....	63

ТЕМИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

ТЕМА 1. ЗАКОНИ ПРОЦЕСУ КОМУНІКАЦІЇ

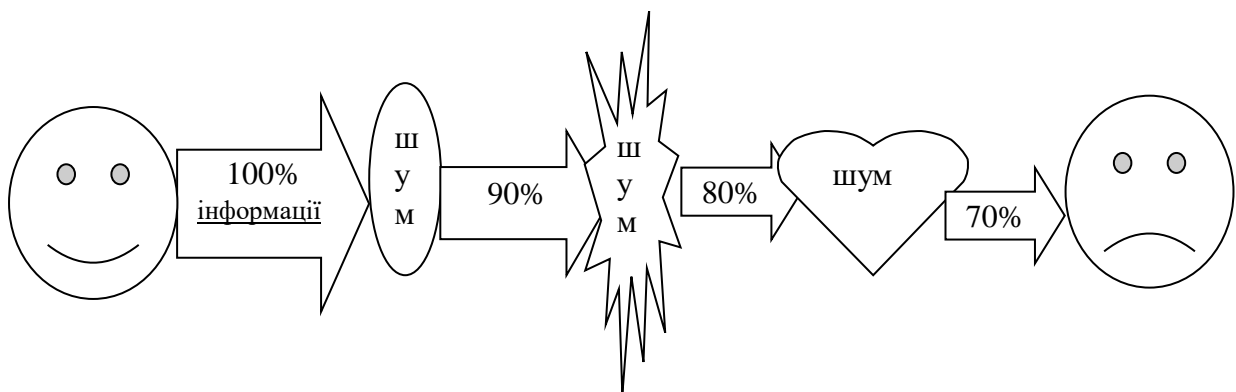
1. Поняття комунікації.
2. Закони та правила успішної комунікації.
3. Комунікативні шуми.
4. Комунікативні бар'єри.
5. Канали передавання та види інформації.

Мета заняття: з'ясувати основні особливості комунікативного процесу, навчитися визначати різні типи перешкод.

Почнемо з невеликого теоретичного блоку інформації про основні засади та закони комунікації. Вони як закони фізики, їх можна не знати, але не можна ігнорувати. Хочемо ми чи ні, ці принципи та закони діють у будь-якому процесі комунікації, і досвідчений оратор це завжди враховує.

Ось як у загальному вигляді можна уявити будь-який комунікативний процес:

Малюнок 1. «Схема комунікативного процесу»



Заперечень не викликає? Але проблема полягає в тому, що більшість людей упевнені, що коли вони щось говорять, то інша людина сприймає слова точно з таким самим змістом, який в них вкладає той, хто говорить. А це неможливо.

Ми ніколи не можемо передати 100% інформації, хоч як би ми цього не хотіли.

Назвемо кілька причин.

1. Інформація не «переходить» з однієї голови до іншої, не передається, як електричні сигнали по дротах. На жаль, телепатія нам поки що недоступна. Наша мова лише збуджує у свідомості слухача певні образи, більш-менш відповідні образам того, хто говорить. Слово – це механізм спуску. Ми запускаємо чужий розум сигналами – і тоді у чужій голові народжуються смисли. Важливо розуміти, що це вже не зовсім ті смисли, які передає промовець. Це вже смисли іншої людини – слухача. Іноді вони дуже відрізняються від тих, які намагався повідомити промовець.
2. На сприйняття інформації впливають фонові знання – інформація про навколишній світ, уявлення слухача про ті чи інші об'єкти реальності, а також його ставлення до них. Очевидно, що фонові знання промовця та слухача відрізняються. Вони залежать від середовища та умов виховання, освіти, інтересів, досвіду та багатьох інших факторів, що впливають на формування особистості. Що ближче фонові знання учасників комунікації, то легше їм зрозуміти одне одного. І звісно, що більш освічений той, хто говорить (мовець), тим краще він може врахувати особливості сприйняття слухача і зробити свою промову зрозумілішою для нього.
3. Комунікативні шуми. На сприйняття інформації впливають зовнішній та внутрішній шуми. Зовнішній – це особливості дикції мовця, гучність його голосу, а також фізичний шум (наприклад, стукіт молотка або звук дреля, працюючий телевізор або шум транспорту на вулиці тощо).

Внутрішній шум – це думки, турботи, невирішені проблеми, які свідомо чи несвідомо обмірковує слухач. Якщо із зовнішнім шумом зазвичай можна легко впоратися, то внутрішній – для слухача – присутній завжди. Тому, хто говорить(мовцю) легше, оскільки він працює поза внутрішнім шумом, адже не можна думати про одне, а говорити про інше. Слухач змушений постійно перебувати в умовах внутрішнього шуму.

4. Також важливо враховувати нестабільність рівня уваги, який іноді змінюється: людина неспроможна тримати високий рівень уваги протягом довгого часу і періодично послаблює його. Тривалість періодів високого і низького рівнів уваги залежить від тренуваності мозку, і, навіть якщо людина має чудові навички сприймати інформацію на слух, вона іноді відключається від потоку інформації. І це необхідно завжди враховувати.
5. Статус того, хто говорить, теж дуже впливає на успішність комунікації. Психологи стверджують, що ефективність вертикальної комунікації «згори вниз» майже 80%, горизонтальної (наприклад, «колега – колега») – приблизно 40%, а ось «знизу вгору» (наприклад, від підлеглого до керівника) сягає ледве 10% інформації.

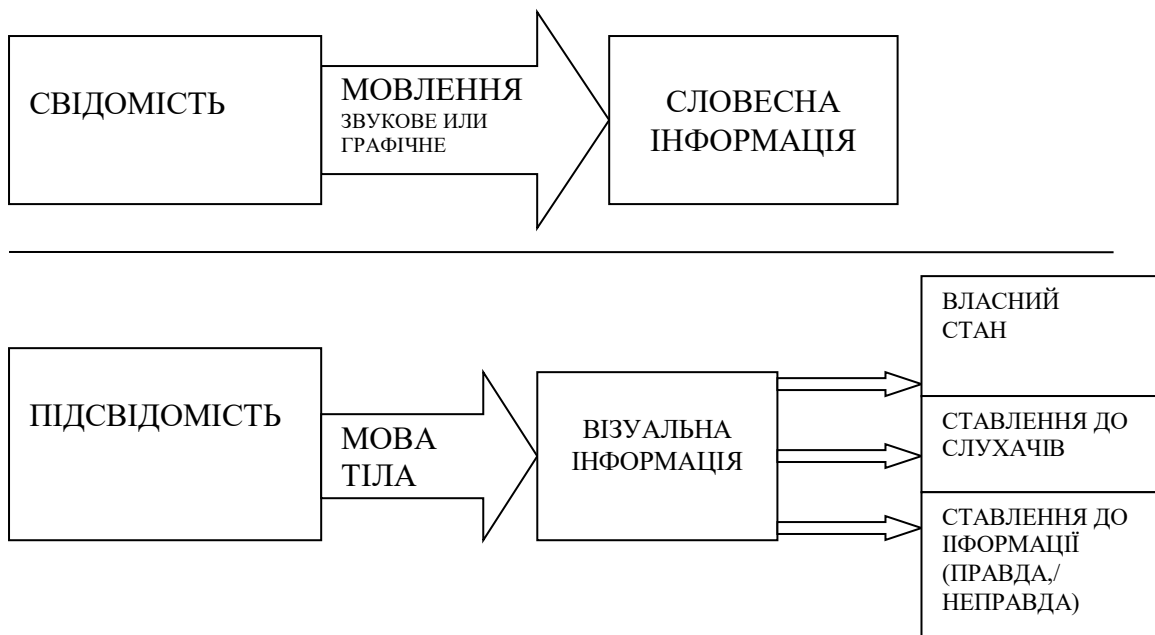
Друга поширена хибна думка: ми передаємо інформацію винятково або здебільшого – за допомогою мови (слів, фраз, тексту). Тобто, повідомляємо слухачам саме те, що хочемо сказати. Виявляється, це також міф...

Ті 100% інформації, що доходять до свідомості слухача, далеко не повністю складаються зі смислів слів і фраз, які так намагається красиво і точно сформулювати промовець. За різними дослідженнями, від 50 до 80% інформації ми отримуємо, лише спостерігаючи за співрозмовником. Наша мова тіла є

красномовною, вона «видає» нас . Пам'ятаєте бородатий анекдот про розвідника та чайну ложечку...?

Насправді паралельне існування двох систем передачі інформації просто вражає! Ви намагалися однією рукою малювати квадрат, а іншою трикутник. Ні? Спробуйте зараз. Вдається? Або спробуйте слухати новини та одночасно читати детектив. Якщо робити старанно і те, й інше, найімовірніше, ви швидко втомитесь, а більша частина інформації буде втрачена. У процесі спілкування ми з вами майже постійно і якісно передаємо й отримуємо інформацію по двох каналах одночасно! Як передається інформація і яка саме?

Малюнок 2. «Канали інформації»



Отже, коли ми про щось розповідаємо, наше тіло, обличчя, вираз очей транслює слухачеві три типи інформації:

- як ми ставимося до інформації (віримо в неї, вважаємо її правдою чи ні),

- як ми ставимося до слухача (подобається він нам чи ні, чи хочемо ми

продовжувати з ним спілкування, чи робимо це лише тому, що до цього нас змушує ситуація тощо),

- як ми ставимося до самої ситуації (чи впевнені ми в собі, чи нам страшно, комфортно нам знаходиться в цьому просторі чи ні, як ми відчуваємося фізично та емоційно тощо).

Між іншим, дипломатів та розвідників спеціально навчають мистецтву зчитувати таку інформацію. Також вважається, що від природи жінки краще, ніж чоловіки, справляються з цим завданням, оскільки в перший рік життя дитини мати повинна без слів розуміти її потреби.

На що потрібно звертати увагу? Насамперед нас видають **очі** (звужені або розширені зіниці, спокійне чи ні підтримання зорового контакту тощо).

Руки – теж красномовна частина тіла. Вони видають страх або стрес, якщо людина ховає руки за спиною або в кишенях чи прагне поставити «бар'єри», зчіплюючи руки або тримаючи один предмет обома руками. Демонстрація кулаків або великого пальця може свідчити про агресію; а відкриті долоні швидше говорять про щирість того, хто говорить. Багато людей, обманюючи, намагаються сховати долоні або підносять руки до голови, поправляючи краватку чи зачіску, торкаючись шиї або прикриваючи рота.

Ноги повідомляють нам про фокус уваги того, хто говорить (або слухає). Зазвичай, ступні «дивляться» у напрямку справжнього інтересу людини, навіть якщо верхня частина тулуба розвернута в інший бік.

Важливо розуміти, що не можна примітивно інтерпретувати окремо кожний жест людини. Жести стають красномовними тільки в цілісній ситуації, є зрозумілими в комплексі – як багатозначні слова набувають єдиного і точного значення лише в конкретній пропозиції. Тож у цій темі важливо зрозуміти і запам'ятати дві головні тези: мовець ніколи не може передати 100% інформації, і при цьому підсвідомо повідомляє слухачу більшу частину інформації, крім тієї, що міститься в його словах і фразах. Отже, під час підготовки і власне в процесі виступу промовець зобов'язаний спеціально дбати про те, щоб 1)

інформація, що передається словами, була максимально зрозумілою слухачеві,
2) тіло та особа мовця, його інтонація та рухи під час виступу сприяли сприйняттю, викликали у слухача довіру до промовця і бажання його слухати.

Завдання 1. Прокоментуйте твердження П. Сопера, що “мовлення на чверть сприймається зором” , і сформулюйте в контексті цієї думки відповідні вимоги до культури мовлення оратора.

Завдання 2. Проілюструйте переконливими прикладами відомий афоризм: “Ми слухаємо не промову, ми слухаємо людину, яка говорить з нами”.

Завдання 3. Назвіть і схарактеризуйте показники культури мовлення оратора в контексті трьох обов’язкових практичних навичок фахівця: уміння слухати, уміння говорити, уміння переконувати.

Завдання 4. Наведіть приклади захисних жестів.

Література

1. Сагач Г. М. Словник основних термінів та понять риторики – К., 2006. – Б-ка "Златоуст"; Вип. 1.
2. Афанасьєва Л.І. Основи красномовства. — Вид. 3-є, доп. і переробл. — Кіровоград: КДПУ ім. В. Винниченка, 2014.
3. Основи мовної комунікації / Укл. Пчелінцева О.Е. – Черкаси: ЧІТІ, 2001.
4. Колотілова Н.А. Риторика. Навч. посібник. — К.: Центр УЛ, 2007.
5. Требін М.П., Клімова Г.П. (ред.) Ораторське мистецтво. – Харків: Право, 2013.
6. Мацько Л.І., Мацько О.М. Риторика: Навч. посібник. – Київ: Вища школа, 2006.

ТЕМА 2. ТЕХНІКА МОВЛЕННЯ

1. Техніка мовлення.
2. Чіткість вимови. Дикція.
3. Дихання.
4. Мовленнєві помилки.

Мета заняття: засвоїти базові складові техніки мовлення, навчитися використовувати прийоми саморегуляції і вдосконалення артикуляції та інтонаційного оформлення виступу.

Ефективність промови пов'язана з якістю вимови. Найкраща промова не досягає результату, якщо в оратора погана дикція. Виступ, проголошений мляво, невиразно, із мовленнєвими помилками, може справити не дуже добре враження. Для того, щоб оволодіти технікою усного мовлення, необхідно мати правильну дикцію, дотримуватися орфоепічних норм. Ефективне використання всіх вищеназваних понять є запорукою успіху в усній комунікації.

Залежно від того, наскільки чітко вимовляються слова, в усному мовленні виділяють три стилі вимови: повний, нейтральний, розмовний. Повний стиль характеризується чіткою артикуляцією, підбраною вимовою всіх звуків, нешвидким темпом. Зразком цього стилю є публічні виступи ораторів та мовлення професійних дикторів. Нейтральний стиль: редукція звуків (“ковтання” звуків, скорочення) і темп – більш швидкий. Саме ділове спілкування відбувається у цьому стилі. Розмовний стиль: нечітка артикуляція, “ковтання” звуків і складів, дуже швидкий темп вимови. Цей стиль характерний для побутового спілкування. Різницю між стилями можна побачити на такому прикладі: слово “шістдесят” [шістдесят] – повний стиль, [шінсят] – нейтральний стиль, [шссят] – розмовний стиль.

Дикція – це широке поняття, яке містить три основні показники:

- правильність артикуляції (вимови),
- ступінь її чіткості,
- манеру вимови слова.

Значення дикції для усного мовлення можна порівняти зі значенням гарного почерку для писемного мовлення. Якісна дикція сприяє ефективному усному спілкуванню між людьми. Крім того, дикція має естетичні цінності, бо є одним з найбільш яскравих показників зовнішньої культури мовлення.

Правильність артикуляції – це такі рухи органів мовлення, які відповідають потрібному місцю та способу виникнення звука. Цей показник свідчить про те, наскільки добре людина засвоїла необхідні артикуляційні рухи. Правильна артикуляція характеризується чіткою вимовою всіх звуків; виділенням початкових і кінцевих звуків, плавним мовленням, паузами.

Ступінь чіткості артикуляції є показником, який впливає на розбірливість усного мовлення. Хоча у багатьох людей дефекти мовлення відсутні, ступінь чіткості артикуляції у них може бути різний. Наприклад, за відсутності зубів людина “шамкає” і її вимова мало розбірлива, але навіть коли всі зуби на місці, є люди, в яких “каша в роті”, тобто слова вимовляються нечітко, вимова млява. Це пояснюється тим, що люди не звертають уваги на те, як вони говорять, а м’язи артикуляційного апарату потребують тренувань та зміцнення. Для розвитку цих м’язів потрібне постійне тренування. Доказом цього є “учительський голос”. Учитель говорить чітко, напружує м’язи мовленнєвих органів, вони отримують навантаження і впевнена в собі, знає те, про що говорить, що і є основним завданням комунікації, тому кожен повинен прагнути чіткої вимови слова.

Для цього існують спеціальні вправи, які розвивають м’язи артикуляційних органів. Починаємо саме з артикуляційної гімнастики, готуючи м’язи до основних вправ.

Комплекс спеціальних артикуляційних вправ

1) Вимова складів (промовляти кожен звук чітко): па-по-пу-пе-пі ба-бо-бу-бе-бі ка-ко-ку-ке-кі ма-мо-му-ме-мі ва-во-ву-ве-ві;

2) вимова скоромовок (на одному диханні) *Ворона проворонила вороненя. Наш садівник розсадівникувався. Дрова рубали два дроворуби. У нас надворі погода розмокропогодилася;*

3) мовлення з “камінчиками” в роті (у процесі цього людина переборює нерозбірливість).

У кожної людини є різна манера вимови слів. Цю манеру визначає специфічна ритмічна структура слова (відношення за інтенсивністю наголошеного та ненаголошеного складів) і особливі модифікації інтонації. Манера вимовляти слова тісно пов’язана зі стилем вимовляння. Нормативна манера співвідноситься з повним стилем. Манера вимови часто характеризується діалектними особливостями ритміки та інтонації. Випадіння звуків слова заважає зрозуміти його зміст. Існують різні недоліки мовлення:

а) екання (вставка [e] в паузах між фразами як знак роздуму), ці звуки викликають роздратування;

б) продовження голосних у сполучниках *що, і*;

в) шумні зітхання перед початком фрази;

г) “цмокання”; е. назалізація – вимова в ніс кінцевих голосних.

Для покращення мовленнєвих навичок намагаємося постійно дотримуватися нормативності.

Розминка для поліпшення артикуляції

Берете в зуби ручку і вимовляєте яку-небудь фразу слів на 10-15. Потім виймаєте ручку і вимовляєте цю ж фразу. Двох-трьох хвилин такої розминки досить, щоб налаштувати себе на чітку артикуляцію.

Вправи, що розвивають м’язи різних артикуляційних органів

Вимова звуків

Вправа 1. Візьміть невелике дзеркало і, дивлячись у нього, спробуйте вимовити голосні звуки. Пам’ятайте, що вдих і видих повинні бути безшумними. Кожен звук варто повторювати по декілька раз. Звук [у] – рот складений трубочкою. Повітря видихається у вузьке кільце губ. Звук [и] – губи

розкриті, зуби розкриті на відстань мізинця, нижня щелепа трохи вперед верхньої, повітря, яке ми видихаємо повинно виходити в середину отвору між зубами. Звук [і] – відстань між зубами – кінчик мізинця, верхня щелепа над нижньою. Струмień повітря повинен проходити між зубами. Звук [о] – губи складаємо у формі кільця, більш широкого ніж при вимові звука [у]. Звук [е] – губи розкриті горизонтально, відстань між зубами – великий палець, гортань широко відкрита. Видих спрямований назовні. Звук [а] – гортань широко відкрита, рот – велике кільце, верхні зуби відкриті, нижні прикриті губою.

Вправа 2. Вимовте голосні звуки у сполученні. При цьому потрібно стежити за рівномірністю, плавністю руху діафрагми і за точністю відкриття роту і розтискування зубів під час кожного видиху. Вправу потрібно повторювати багато разів протягом декількох занять. З кожним днем вправу треба робити усе швидше: у-у-и-и... у-у-е-е... у-у-а-а....

Вправа 3. Вимовте склади. Склади потрібно вимовляти, чітко вимовляючи кожен звук. Вправа виконується багаторазово протягом кількох занять:

па-по-пу-пе-пі ба-бо-бу-бе-бі ка-ко-ку-ке-кі да-до-ду-де-ди-ді ха-хо-ху-хе-хи-хі га-го-гу-ге-гі на-но-ну-не-ні ма-мо-му-ме-мі фа-фо-фу-фе-фі ва-во-ву-ве-ві ла-ло-лу-ле-лі ра-ро-ру-ре-ри-рі ча-чо-чу-че-чи ца-цо-цу-це-ці-ци са-со-су-се-сі ша-шо-шу-ше-ші ща-що-щу-ще-щи за-зо-зу-зе-зи жа-жо-жу-же-жи.

Вправа 4. Прочитайте пошепки сполучення приголосних у складах, але так, щоб було чути. Спочатку вимовляйте дуже повільно. Звук [т] потрібно вимовляти енергійно. З кожним разом темп рекомендовано прискорювати, але твердість і сила вимови [т] повинна залишатися постійною: пта-пто-пту-пте-пти-пті бта-бто-бте-бти-бті хта-хто-хту-хте-хти-хті.

Вправа 5. Вимовте сполучення однакових приголосних звуків з голосними. Потрібно починати з повільного темпу, а потім з кожним днем прискорювати його, довівши до швидкого: тгта-тгто-тгту-тге-тти-тгті ббба-ббо-ббу-ббе-бббі-бббі хоха-хххо-ххху-хххе-хххи-хххі і далі з усіма приголосними. Вимовляйте скоромовки. Вони забезпечують чітку розбірливість навіть під час швидкого темпу мовлення. Скоромовки вимовляють спочатку повільно, спокійно, один раз, а потім два рази підряд удвічі швидше, потім у чотири рази швидше – чотири рази і, нарешті, у вісім разів швидше – вісім разів. Бажано вимовляти їх на одному диханні (на видиху після глибокого вдиху). Приголосні, які повторюються, повинні звучати чисто і чітко: Бобер наберезі з бобренятами бублики пік. Босий хлопець сіно косить, роса росить ноги босі.

Дихання

Правильне дихання відбувається через ніс, економно. Повітря вдихемо тоді, коли за смислом є пауза. Дихання треба свідомо контролювати. Потрібно розпізнавати дихання у стані спокою (фізіологічне) і дихання під час мовлення (мовленнєве). При фізіологічному диханні вдих однаковий з видихом, при мовленнєвому – видих довше вдиху приблизно у 20 разів. Мовленнєве дихання – через рот, а фізіологічне – через ніс. Правильна організація мовленнєвого дихання має велике значення для усного мовлення, крім того, неправильне мовленнєве дихання втомлює того, хто говорить, погано впливає на стан мовленнєвих органів.

Вправи для тренування мовленнєвого дихання

Вправи, які попереджують різні порушення голосу і тренують мовленнєве дихання, необхідно починати з розвитку носового дихання.

- 1) Зробити 5-6 вдихів та видихів через праву і ліву ніздрю по черзі.
- 2) Зробити вдих носом, коли робите видих, потрібно протяжно тягнути звук *бммм*, одночасно постукуючи по крилах носа.

3) Зробити вдих через ніс, направити повітря в живіт. Видихнути через маленький отвір між губами маленькими порціями по 5-6 разів.

Мовленнєві помилки

Мовленнєві помилки (вади/дефекти), виправлення яких є предметом логопедії, поділяють на дві групи вад мовлення – патологічні (гугнявість, як наслідок вад піднебіння або порушення вищої нервової діяльності і порушення нормативної вимови внаслідок неправильно засвоєних артикуляційних рухів (гаркавість, шепелявість: вимова [с], [ш], як плоскощільних, [л], як носове звучання) – непатологічні. Ще поширені помилки: висока тональність, здавлений голос, зайві звуки “е-е” в паузах між фразами.

Етапи виправлення вад

1. Підготовчий етап. Мета: підготовка слухового й мовленнєвого апаратів до правильного сприйняття і вироблення звука.
2. Постановка звука. Мета: відпрацювання правильного звучання ізольованого звука за допомогою ложки або шляхом наочного слухового контролю.
3. Автоматизація звука. Мета: відпрацювання правильної вимови звука в складі слова, речення, розповіді.
4. Диференціація звука. Мета: відпрацювання розпізнавання змішуваних звуків і правильне використання їх у мовленні.

Звуковий аспект усного мовлення відіграє важливу роль як і змістовий. Техніка мовлення повинна бути зрозумілою і не містити в собі мовленнєвих помилок. Кожен повинен тренувати свій артикуляційний апарат, щоб чітко вимовляти слова. Правильна артикуляція й вимова, правильна дикція – запорука успіху. Потрібно чітко й правильно вимовляти кожен звук, боротися з шепелявістю, недбалою вимовою. Кожне слово треба чути, не можна зливати кілька слів в якусь невиразну звукову масу. Чіткість вимови часто залежить і від аудиторії, в якій знаходиться оратор. Потрібно пам'ятати, що чим більша аудиторія, тим повільніше поширюються звукові хвилі. Усе базується на диханні, яке має бути

досить глибоким і водночас інтенсивним. Утримуйте паузи. Пауза – це теж засіб впливу на слухача. Паузи можна поділити на дихальні, логічні та психологічні. Дихальні паузи використовують для того, щоб набрати дихання(повітря). У цей момент ви відпочиваєте самі і даєте відпочити аудиторії. Логічні паузи відбивають структуру тексту і насамперед розділові знаки. Не забуваймо про інтонації, вправно користуймося їх зміною.

Завдання 1. Промовте фрази “Добрий день!”, “Будьте здорові!”, “Як себе почуваете?”, “Сьогодні почнеться заняття”, змінюючи їх мелодіку: відхиляючи голос вгору, вниз, встановлюючи його на середньому регістрі, а потім – зворотному напрямку.

Завдання 2. Промовте слова: *веселий, добре, сонце, змія, голубий, знаєш* так, щоб їх вимовою передати: 1) радість, 2) тривогу, 3) схвилюваність, 4) відчай, 5) розчарування.

Завдання 3. Вимовте слова.

Диктант, дикція, динамо, батист, балерина, апельсин, косинус, дискотека, бинт, лимон, кубинський, холодильник, письменник, яких, густих, стипендія, система, диверсія, інститут, лимонад, ідилія, диктор, титан, стимул, етикет, азимут, резиденція, президент, цитадель, циклон, цитруси, синус, символіст, консиліум, шилінг, джин, джинси, рикша, речитатив, режим, ринг, лиман, єхидна, акин, киргиз, Арктика, Єрусалим, Єгипет, інтелігент, філологічний, технічний, міміка, міраж, піпетка, фіктивний, Вашингтон, Аргентина, Афганістан, письмо, кишеня, щипати, мусити, графік, абонемент, акомпанемент, анекдот, вентиляція, хамелеон, пеніцилін, песимізм, лекція, лектор, лектура, математика, тема, фольклор, література, чек, пленум.

Завдання 4. Правильно прочитайте наведені слова і словосполучення, поясніть правила їх вимови. Вкажіть, у яких випадках зі зміною у слові одного голосного або приголосного звука може змінитися семантика слова або словосполучення. Запишіть ці нові мовні одиниці.

У мене грип, обійдемося без ваз, треба ж їх везти, важ хліб, бачу воли, іду полити, підлогу мостити, радість стіна, тікати, стяг, село, лисий, дурити, гребти, клени, повела, повила, не велять, дуб, гриб, завод, сторож, потяг, річ, вовк, квасоля, вій, чітко, чобіт, шовк, рясно, гуля, села, сила, рев, мир, син, милий, диво, тебе, Київ, тихо, билина, клен.

Завдання 5. Перепишіть, прочитайте вголос, правильно наголошуючи наведені слова; проставте наголоси (у тому чисті й дублетні), перевірте їх за словником і з'ясуйте причини допущених вами помилок. Запам'ятайте правильні наголоси.
Авторі́, адже́, агроно́мія, алфа́віт, ана́лог, антипа́тія, апо́строф, ара́хіс, ба́йдуже, бенке́т, бе́шкет, бюрокра́тія, вида́ння, визво́льний (рух), визво́льник, вира́зний, відто́ді, ві́рша, вра́зити, вче́ння, всередині́, ву́гілья, гене́зис, грома́дський, громадянин, гурто́житок, ді́ктори, дефі́с, директо́рі, до́гмат, до́нька, дочка́,

Завдання 6. Утворіть від поданих дієслів іменники (з суфіксом -анн), поясніть наголос у дієсловах та в іменниках (у випадках дублетних наголосів в іменниках поясніть роль наголосу).

Запитати, пізнати, писати, завдати, виправляти, обрати, вигнати, визнати, видати, виховати, виконати, використати, видихати, викликати, витерти, висипати, виполювати, вигасати, викидати.

Зразок: *Запитати – запитання, пізнати – пізнання, писати – писання.*

Завдання 7. Прочитайте скоромовки з певною інтонацією:

а) здивування,

б) задоволення, схвалення,

- в) радощів,
- г) наказу,
- д) погрози,
- е) роздратування,
- ж) остраху,
- з) казки,
- і) інформаційного повідомлення.

Кинув кріп Прокіп в окріп. У окропі, окрім кропу кипить короп для Прокопа.

Література

1. Мацько О. М. Практична риторика : навч. посіб. К. : ВПЦ “Київський університет”, 2019. 240 с.
2. Єлісовенко Ю. Ораторське мистецтво - постановка голосу й мовлення. Навчальний посібник / за ред. В.В. Різуна – К.: Агіка, 2008.
3. Афанасьєва Л.І. Основи красномовства. — Вид. 3-є, доп. і переробл. — Кіровоград: КДПУ ім. В. Винниченка, 2014.
4. Колотілова Н.А. Риторика. Навч. посібник. — К.: Центр УЛ, 2007.
5. М'ясоїд П.А. Загальна психологія. – К., 2000.
6. Онуфрієнко Г.С. Риторика. – К., 2007.
7. Требін М.П., Клімова Г.П. (ред.) Ораторське мистецтво. – Харків: Право, 2013.
8. Сагач Г. Риторика. – К.: Довіра, 1999.
9. Іржі Томан. Мистецтво говорити. – К., 1996.
10. Мацько Л.І., Мацько О.М. Риторика: Навч. посібник. – Київ: Вища школа, 2006.
11. Основи мовної комунікації / Укл. Пчелінцева О.Е. – Черкаси: ЧІТІ, 2001.

ТЕМА 3. МОВНЕ ОФОРМЛЕННЯ

1. Особливості усного мовлення.
2. Основні закони усного мовлення.
3. Принципи добору мовних засобів.

Мета заняття: засвоїти основні принципи вибору та використання оптимальних мовних засобів для створення усної промови.

Найважливіші особливості усного мовлення:

1. Мовлення продукується мовним апаратом людини (голосовими зв'язками, язиком, ротом) і сприймається на слух.
2. Усне мовлення є спонтанним, частіше непередбачуваним. Лише у процесі ділового спілкування для участі в обговоренні певного питання на засіданнях, зборах, презентаціях спеціально готуються перед тим, як говорити. Форми висловлювання приділяють мало уваги.
3. Усне мовлення невіддільне від мови тіла (міміка, жести, постава, інтонація). Іноді пауза у розмові несе більше інформації, ніж усе висловлене попередньо.
4. Надлишковість усного мовлення виявляється в тому, що в наших репліках під час розмови або у виступі звучить багато слів, смислове навантаження яких мінімальне. От і виходить, що слів було вжито значно більше, ніж це потрібно для висловлення думки. Наявність у мовленні багатьох повторів – це теж надлишковість. При цьому повторюються як окремі слова, так і цілі словосполучення; повторюється той самий зміст, висловлений лише децю іншими словами, дублюються емоції – вигуком.

Основні закони усного мовлення

Як навчитись гарно та зрозуміло висловлювати свої думки? Розглянемо кілька пунктів.

1) Звертати увагу на слова. Якщо ви хочете навчитись гарно говорити, то мусите приділяти належну увагу словам. Якщо у вас є можливість записувати свою мову на диктофон, після кількох прослуховувань ви краще зрозумієте свої мовні вади, які можуть бути пов'язані чи то з недбалою мовою, чи з нечітким формулюванням речень, чи з вибором слів.

2) Не говорити надто багато. Хто вміє слухати, досягає більшого у спілкуванні з людьми, ніж той, хто весь час говорить сам і не дає можливості висловити іншим свою думку. Відомий французький письменник Олександр Дюма писав: *“Людина, яка багато говорить, скаже нарешті дурницю”*. Цієї поради необхідно дотримуватися особливо тоді, коли йдеться про відповідальну розмову, де треба зважувати кожне слово, тобто перед тим як казати, добре подумати.

3) Сумніви й підозри висловлювати обережно. Деякі люди мають звичку впевненим тоном висловлювати необґрунтовані твердження. Якщо ж ви висловіте сумнів щодо правильності їхніх тверджень, вони відразу ж починають сперечатись. У деяких випадках треба подумати, чи варто прилюдно вносити поправки в те чи інше твердження, якщо воно не має принципового значення.

4) Стежити за своїм настроєм. Завжди пам'ятайте, що наслідки попередньої розмови впливають на вашу поведінку під час наступної розмови. Досягнутий успіх сповнює людину впевненістю у своїх силах, і наступна розмова закінчується успішно. А невдача, навпаки, викликає невпевненість і сумніви. Не говоріть безперервно, робіть паузи. Особливо під час відповідальної розмови. З одного боку, це дає можливість упорядкувати думки й аргументи, а з другого, стежити, як ваш партнер реагує на ті чи інші ваші твердження.

5) Не докучати повчаннями. Не намагайтеся справляти на людей враження своїми знаннями. Для того, щоб люди не подумали, ніби ви хочете їх повчати. Користуйтеся деякими вступними словами, наприклад: *“Як усі ви добре знаєте...”*; *“Я, мабуть, не скажу вам нічого нового, якщо....”*; *“Я говорю вам те, що більшість знає, але в цьому випадку треба наголосити на тому...”* тощо.

Так само неприємно як і повчання діють і надто часті поради, що висловлюються приблизно так: *“Я на вашому місці зробив це б зовсім інакше...”*, *“Розумієте, це погано, ось я вам зараз розкажу, як треба.....”* тощо.

6) Не змінювати надто часто тему розмови. З цього погляду різниця між товариською бесідою і обговоренням певних питань, прийомом, на зборах досить велика. Зміна теми у товариській бесіді, звичайно, має не таке велике значення як під час ділового спілкування. Однак і під час бесіди може скластися дивне враження, якщо людина починає говорити про одне, а потім одразу ж перескакує на інше. Коли нову тему починають без будь-якого вступу, то це свідчить про невисокий рівень тих, хто бере участь у розмові, навіть у тому випадку, якщо попередня тема вичерпана і настала мовчанка.

7) Звертати увагу на рівень підготовленості слухачів. Будь-яке питання треба формулювати відповідно до рівня розумового розвитку слухачів. Не можна говорити одне й те саме перед дітьми, переконуючи їх, наприклад, у необхідності щодня чистити зуби, і в колі дорослих. Аргументи для дітей повинні, очевидно, бути одні, а для дорослих – інші. Якщо вони однакові, то їх треба хоча б викласти інакше.

8) Підлаштовуватись під слухача. Психологи встановили, що загальною популярністю в різних колах суспільства користуються ті люди, які вміють коригувати свою поведінку і своє мовлення залежно від того, з ким вони спілкуються. Досвідчений мовець обов'язково повинен вміти добре переконувати. Який має бути характер промови, щоб переконати слухачів? Якщо ви хочете навчитися переконувати інших, треба зрозуміти чинники, які впливають на поведінку людини. Намагайтеся стати на місце іншої людини, виявите мотиви, якими вона керується у своїй поведінці, подивіться на речі з іншого погляду. Мова й аргументи повинні бути упорядковані так, щоб вони відповідали способу мислення, бажанням, переконанням і поінформованості іншої людини. Психологи твердять: щоб мова звучала переконливо, треба враховувати основні людські інстинкти й бажання. Важливим мотивом, до якого можна апелювати, є бажання людини бути визнаною з боку інших,

прагнення підвищити свій престиж. В іншому випадку переконливим може бути аргумент про потребу зробити внесок у суспільну справу.

Окрім цього, промовцю недостатньо висловити певні думки – їх потрібно ще й донести до слухачів. Для того, щоб виступ став цікавим і змістовним, треба використовувати порівняння, метафори, афоризми, прислів'я, приказки, цитати, приклади і випадки з життя. Іноді доречні гумор і дотепи, за умови, що ви маєте певний досвід у вмінні виступати перед широким загалом і якщо гумор не принизить і нікого не образить. Звукова сторона усного мовлення відіграє не менш важливу роль, ніж її змістова частина. Відомо, що мовлення, яке має дуже гарний зміст, програє, якщо воно сухе, невиразне, з запинками і помилками і, навпаки, не дуже змістовне мовлення, яке звучить гарно, може справити добре враження.

Завдання 1. Зробіть текст яскравим, художнім, емоційним, уживаючи порівняння, епітети та метафори.

І знову осінь. Дощі. Полудень. Поблизу озеро. Воно знаходиться в тіні дерев.

Завдання 2. Виділіть епітети в поданих нижче реченнях. Поясніть, чому одне і те ж слово в одних випадках виступає просто як означення, а в інших – як епітет.

Жовте листя кружляло під осіннім вітром. Золоте листя тонко дзвеніло під осіннім вітром. Тепле почуття ворухнулося в моїх грудях. Тепле повітря влилося в розчинене вікно.

Завдання 3. Визначте, яка це синтаксична фігура:

“Люди поділяються на праведників, що вважають себе грішниками, та грішників, що вважають себе праведниками” (Паскаль).

Завдання 4. Розрізніть серед поданих виразів персоніфікації та уособлення.

Стілець жалібно застогнав, коли на нього вмоствився Опанас Іванович.

Невиразний смуток підкрався до мене.

З чорних грудей хмари вирвалася вогняна блискавка. Мов сонячний стовп у кімнату, в її життя пролилося щастя.

Справжнє життя наче оббігало Сергія кривими стежками.

Завдання 5. Прочитайте запропоновані нижче речення. Спробуйте дати художній опис цих явищ за допомогою літоти, гіперболи та порівняння.

Ліліпут – людина маленька на зріст. Велетень – людина надзвичайно високого росту.

Завдання 6. Перебудуйте послідовно на риторичний вигук, риторичне звертання, риторичне запитання таку фразу:

Український фольклор є скарбницею нашої духовності.

Література

1. Єлісовенко Ю. Ораторське мистецтво - постановка голосу й мовлення. Навчальний посібник / за ред. В.В. Різуна – К.: Агіка, 2008.
2. Афанасьєва Л.І. Основи красномовства. — Вид. 3-є, доп. і переробл. — Кіровоград: КДПУ ім. В. Винниченка, 2014.
3. Колотілова Н.А. Риторика. Навч. посібник. — К.: Центр УЛ, 2007.
4. Требін М.П., Клімова Г.П. (ред.) Ораторське мистецтво. – Харків: Право, 2013.
5. Сагач Г. Риторика. – К.: Довіра, 1999.
6. Онуфрієнко Г.С. Риторика. – К., 2007.
7. Іржі Томан. Мистецтво говорити. – К., 1996.
8. Коваль А.П. Ділове спілкування. – К., 1992.
9. Дороніна М.С. Культура спілкування ділових людей. – К., 1998.
10. Мацько Л.І., Мацько О.М. Риторика: Навч. посібник. – Київ: Вища школа, 2006.
11. Основи мовної комунікації / Укл. Пчелінцева О.Е. – Черкаси: ЧІТІ, 2001.
12. Сагач Г. М. Словник основних термінів та понять риторики – К., 2006. – (Б-ка "Златоуст"; Вип. 1.
13. Мацько О. М. Практична риторика : навч. посіб. К. : ВПЦ “Київський університет”, 2019. 240 с.

ТЕМА 4. Чистота мовлення

1. Поняття про літературну мову
2. Чистота мовлення як ознака літературної мови

Мета заняття: вдосконалити навички володіння усним літературним мовленням.

Літературна мова – унормована, відшліфована форма національної мови. Чистота мовлення – це повна відповідність нормам літературної мови. Для чистоти мовлення важливими є правильна літературна вимова, вживання слів, що відповідають літературній нормі. У чистому мовленні не вживають просторіччя, діалектизми, лайливі слова, жаргони, кальки, невдало українізовані іншомовні слова, штампи, слова-паразити тощо. Чистота мовлення на рівні вимови досягається суворим дотриманням орфоепічних норм (вимова голосних і приголосних звуків, звукосполучень, наголос у словах), наприклад: завданнЯ (правильно завдАння), нОвий (правильно новИЙ). Чистота мовлення залежить від чіткої, виразної вимови.

Завдання 1. Прочитайте. З’ясуйте, що порушує чистоту мовлення у поданих реченнях. Відредагуйте їх і запишіть.

1. У даній брошурі ми розглянули питання, які стоять на порядку денному нашої астрономії.
2. Праця різних працівників розрізняється за її якістю.
3. Я іду, значить, і зустрічаю товариша, а він, значить, і розповідає мені про цю подію.
4. Це, ну, така людина, з якою, ну, цікаво спілкуватися.
5. Твоя основна функція – стежити за дорогою.
6. Мене з вишу за куркулівство викинули – ідіотизм якийсь! Дев’ять років на гімназію витратила і прошу – дочка куркуля!
7. А Феня з Броварів каже: “Кому ето нада? Щоб рибйонку голову забивать? Щоб він шизом ставав? Дебілом? Вона і так в нього забита.

Завдання 2. Випишіть з гуморесок Остапа Вишні десять речень з русизмами. З’ясуйте їх уживання.

Завдання 3. Прорецензуйте відповідь на занятті одного з ваших одногрупників. Які помилки ви помітили? Як їх виправити?

Завдання 4. З'ясуйте, чи наведені тексти є достатніми і зрозумілими. За потреби – доопрацюйте текст.

1. У середу о 14 годині в Мармуровій залі відбудеться зустріч із письменником, лауреатом Шевченківської премії Дмитром Павличком.

2. Зустрінемося о шостій годині біля довідкового бюро на вокзалі. Поїдемо поїздом або автобусом: від сьомої до десятої години в нашому напрямку транспорту не густо. Щось знайдемо. Не барись.

3. Приїжджаю двадцять сьомого. Зустрічайте на вокзалі. Ваш Олег.

4. Напровесні крига на озерах “оживає”. Тому риболовля крізь лунки стає небезпечною. Нагадуємо найважливіші правила поведінки на льоду озера: 1) рухатися по льоду треба на широко розставлених ногах, повільно, пробуючи лід перед собою палицею; 2) провалюючись під кригу, треба широко розкрити руки, щоб спертися ними на край криги, і кликати на допомогу.

5. Стоматолог виконує ортопедичні і лікувальні операції якісно і швидко, і за доступними цінами. Постійним клієнтам – знижка.

Література

1. Єлісєвєнко Ю. Ораторське мистецтво - постановка голосу й мовлення. Навчальний посібник / за ред. В.В. Різуна – К.: Агіка, 2008.
2. Сагач Г. Риторика. – К.: Довіра, 1999.
3. Афанасьєва Л.І. Основи красномовства. — Вид. 3-є, доп. і переробл. — Кіровоград: КДПУ ім. В. Винниченка, 2014.
4. Колотілова Н.А. Риторика. Навч. посібник. — К.: Центр УЛ, 2007.
5. Онуфрієнко Г.С. Риторика. – К., 2007.
6. Требін М.П., Клімова Г.П. (ред.) Ораторське мистецтво. – Харків: Право, 2013.
7. Онуфрієнко Г.С. Риторика. – К., 2007.
8. Мацько Л.І., Мацько О.М. Риторика: Навч. посібник. – Київ: Вища школа, 2006
9. Сагач Г. М. Словник основних термінів та понять риторики – К., 2006. – Б-ка "Златоуст"; Вип. 1.

ТЕМА 5. Багатство та різноманітність мовлення

1. Вимоги до різноманітності мовлення
2. Шляхи та засоби вдосконалення мовлення (словниковий запас, порівняння та метафори тощо)

Мета заняття: засвоїти основні прийоми урізноманітнення усного мовлення

Кожна людина зацікавлена в тому, щоб уміти правильно й гарно говорити, оскільки це дає можливість установлювати і підтримувати добрі стосунки з людьми в різних колективах: у сім'ї, громадських та інших організаціях. Щоб навчитись правильно й гарно говорити, потрібні три основні передумови, а саме: володіти технікою мовлення, знати головні психологічні засади стосунків між людьми і щонайголовніше – мати що сказати.

Форма виступу залежить від таких чинників:

- 1) від оратора (його темпераменту, характеру, типу мови),
- 2) від аудиторії (її складу, настрою),
- 3) від ситуації.

Але є загальні принципи, яких необхідно дотримуватись під час виступу.

1. **Асоціативний ряд.** Коли ми повідомляємо людині щось зовсім нове – їй важко відразу це усвідомити. Потрібний зв'язок з уже відомим – тоді нове буде сприйматися легше. Асоціації допомагають уявити картинку, образ. Думки засвоюються тільки ті, котрі знаходять відображення у свідомості слухача. З чим можна співвіднести предмет мовлення? Це може бути порівняння, аналогія, що ілюструє приклад, міф, притча, метафора, образ ...

Афоризми – це 1) влучні та яскраві образні вислови, що походять із літературних, історичних, філософських джерел, фольклору. Наприклад: *Мислю, отже існую* (Р. Декарт), *Знання – сила* (Ф. Бекон). 2) слова з метафоричним значенням, які широко вживаються і мають експресивне забарвлення: геркулес (про фізично сильного чоловіка), іуда (про зрадливу, підступну людину), плюшкін (про людину, яка збирає непотріб).

Слова-зв'язки: слова із формальними граматичними властивостями дієслова, що втратили лексичне значення і є частиною складеного присудка, наприклад: *як, немов, подібно, на зразок того, це дуже схоже, з цього приводу*, щоб наочніше передати думку.

Порівняння: *Життя як п'єса в театрі: важливо не те, скільки вона триває, а наскільки добре зіграна* (Сенека). Причому те, з чим ви порівнюєте, повинно бути зрозумілим аудиторії: *Завдання менеджера таке ж, як у диригента оркестру. Але в бізнесі немає репетицій*.

Метафори: перенесення ознак з одного предмета, явища на інший на підставі подібності. Наприклад: *Сміється сонце з небозводу, кудись хмарки на конях мчать...*(П. Тичина); *“Цей закон про держбюджет був милицею, що допоміг пережити один рік”* (з періодичних видань). *Важкий погляд, похмурі думи, світлий розум, орлиний погляд, гострі слова*.

Аналогія: уподібнення. Наприклад: Розум усіх людей, разом узятих, не допоможе тому, у кого немає свого: сліпому не на користь чужа пильність (Жан Лабрюйєр).

2. **Правильна структура фрази: діада, трикутник або квадрат** (дво-, три- і чотирикомпонентні конструкції). Це – основа легких, зрозумілих фраз. Основа більшості афоризмів і слоганів. Чому? Насамперед – здійснення принципу порційності. Але не тільки.

Діада. Чому? У нас двоє очей, руки, ноги ... – природний інструмент пізнання. Двоє – це протилежність, принцип будь-якого структурування. Антитеза: *Важко в навчанні – легко в бою. Життя коротке – мистецтво довговічне*. Інший варіант – парадоксальне сполучення (замість очікуваного – зовсім несподіване): *Є дві нескінченні речі – Всесвіт і дурість* (А. Ейнштейн). *Для одруження потрібні двоє: самотня дівчина і заклопотана мати. Нещастя бувають двох видів: наші невдачі й удачі інших* (Амброс Бирс).

Тріада теж природна. Народження – життя – смерть. Початок – процес – завершення. Тривимірний простір. Це може бути багатобічний розгляд: *Ніколи стільки не брешуть, як під час війни, після полювання і перед виборами* (Оноре до Бальзак). Це може бути ріст інтенсивності (градація) : *Посієш вчинок – пожнеш звичку. посієш звичку – пожнеш характер, посієш характер – пожнеш долю* (Англійське прислів'я). Послідовність дій (етапів): *Прийшов, побачив, переміг* (Цезар). *Життя поділяється на три частини: коли ти віриш у діда Мороза, коли ти не віриш у Діда Мороза і коли ти сам – дід Мороз. Революцію готують генії, роблять фанатики, а користуються її плодами пройдисвіти* (О. Бісмарк).

Квадрат. Він не загострює увагу, як трикутник, а подовжує вникання, охоплює: *У людині все повинно бути прекрасне: і особа, і одяг, і душа, і думки* (А.П. Чехов). *Римські юристи підрозділяють всі угоди на “даю, щоб ти дав”, “даю, щоб ти зробив”, “роблю, щоб ти зробив”, “роблю, щоб ти дав”.* 3) **Несподіванка і незвичайність, парадоксальність.** **Несподіваний висновок:** *У маленькому містечку на Дикому Заході пастор читає проповідь. “Пияцтво – причина усіх ваших невдач. Ви випиваєте пляшку віскі, йдете додому, дружина свариться, ви хапаєтеся за кольт – і обов'язково не влучаєте...”.* **Несподіване сполучення:** *Стримана розбещеність. Відсутність результату – теж результат. Святково одягнений бомж.*

До речі, ви можете використовувати вже готові крилаті вислови або прислів'я, підлаштовуючи їх під свою тему або ситуацію: *“Ця дія конкурентів – троянський кінь, що призведе до загибелі фірми”.* *“Ця проблема в нашій компанії, як гордіїв вузол, який потрібно розрубати найтвердішими заходами”.* *“Поспішили... податкову насмішили”.* *“Клієнтів боятися, без грошей сидіти”.* Такі фрази сприймаються значно яскравіше, ніж звичайний текст.

Завдання 1.

Розвинути думку.

1. Припускають, що у 2012 році...
2. Сьогодні важко повірити, що були часи, коли...
3. Чи відомо вам, що...
4. Одного разу, у холодний зимовий вечір...
5. Книга – джерело знань, але...
6. Сьогодні я розповім вам, що трапилось...

Завдання 2.

Дати 10 варіантів вираження думки: “Світило сонце”:

Завдання 3.

Дати свої варіанти кожного речення, зберігаючи їхній основний зміст:

1. Я намагаюсь стати більш упевненим у собі, розвинути здатність думати, виступаючи перед аудиторією.
2. Життя сучасної людини настільки складне, повне переживань, несподіванок, успіхів і невдач, що все це часто призводить до фізичних і психологічних перевантажень, стресів.
3. Сьогодні, у зв’язку з бурним розвитком науки і техніки, засобів масової комунікації та інформації, зростає інтерес до риторики.

Завдання 4. Доберіть до поданих слів усі можливі означення-характеристики. Апетит, аромат, багаття, вишня, вода, жито (жита), запах, колос (колосся), мед, соняшник.

Зразок: *Соняшник (сонях). Великий, високий, вухатий, головатий, гордий, дикий, дорідний, жовтий, жовтоголовий, запізнілий, золотий, золотистий, золотоголовий, квітучий, крислатий, круглий, лапатий, ласкавий, листатий, молодий, німий, обважнілий, пожовклий, похилий, почорнілий, розквітлий, розкішний, розпухлий, самотній, сонний, сонцеликий, стиглий, тонкий, щедрий.*

Завдання 5. Доберіть з довідки лексичні відповідники до наведених перифраз, поясніть функції перифраз, їх стилістичну маркованість.

Лісова принцеса, любителі тихих світанків. Любителі дармової юшки. Другий хліб. Перлина Карибського моря. Машина клімату. Лижна Мекка. Конструктори зерна. Сталевий землекоп. Сонячний камінь. Інженери полів.

Інженери людських доль. Нектар гір. Мандрівні Гомери. Біле золото. Зелене золото. Чорне золото. Легені планети. Зелений цех.

Довідка. Рибалки. Агрономи. Янтар. Кобзарі. Ліс. Ліси. Письменники. Косуля. Картопля. Браконьєри. Арктика. Екскаватор. Куба. Селекціонери. Бавовна. Вугілля. Ворохта. Мед.

Література

1. Мацько О. М. Практична риторика : навч. посіб. К. : ВПЦ “Київський університет”, 2019. 240 с.
2. Єлісовенко Ю. Ораторське мистецтво - постановка голосу й мовлення. Навчальний посібник / за ред. В.В. Різуна – К.: Агіка, 2008.
3. Сагач Г. Риторика. – К.: Довіра, 1999.
4. Афанасьєва Л.І. Основи красномовства. — Вид. 3-є, доп. і переробл. — Кіровоград: КДПУ ім. В. Винниченка, 2014.
5. Колотілова Н.А. Риторика. Навч. посібник. — К.: Центр УЛ, 2007.
6. Требін М.П., Клімова Г.П. (ред.) Ораторське мистецтво. – Харків: Право, 2013.
7. Онуфрієнко Г.С. Риторика. – К., 2007.
8. Іржі Томан. Мистецтво говорити. – К., 1996.
9. Коваль А.П. Ділове спілкування. – К., 1992.

ТЕМА 6. Структура виступу

1. Основні складові виступу
2. Функції вступу, варіанти його формулювання
3. Типи та функції завершення

Мета заняття: засвоїти принципи логічної побудови виступу, отримати навички структурування власної промови.

Існують різні типи промов за своєю внутрішньою структурою та зовнішньою формою, тобто за своїм знаковим оформленням промови є різні:

- промови, що читають за конспектом. У певних випадках (“по написаному”) говорити просто необхідно. І не тому, що промовець не може від себе сказати кілька живих і яскравих слів. Просто ситуація вимагає дуже точного слововживання. Офіційна політична промова, ділові звіти є прикладом читаної промови.

- промови, які готують заздалегідь і вчать напам’ять. Бувають випадки, коли з тих чи інших міркувань читати промову недоцільно, але потрібно зберігати її зміст, нічого не змінюючи. Наприклад, при вшануванні ювіляра – спочатку рекомендують написати свій виступ (розміром приблизно на одну сторінку), а потім вивчити його напам’ять.

- імпровізовані промови (експромти). Такі промови виникають спонтанно, за різних обставин. Але найкращий експромт – той, що заздалегідь підготовлено. Імпровізувати перед аудиторією може, зазвичай, дозволити собі або дуже досвідчений оратор, або людина, яка від природи вміє гарно говорити.

Підготовка промови.

Підготовка промови – творчий процес. Як усяка інтелектуальна діяльність, ця підготовка відбувається творчо, і кожен має право використовувати тут власну методику. Інколи можна почути думку, ніби промовці самі дивуються, як у них складається той чи інший текст, особливо – імпровізація. Але більшість початківців нерідко розгублюються, якщо їм доводиться звертатися зі своїм словом до широкої аудиторії. Запропонований матеріал вони переписують з якихось джерел, але, слухаючи такий виступ, одразу ж відчуваєш некомпетентність, необізнаність і, нарешті, цілковиту відсутність впевненості в собі. Починаючи підготовку до промови, треба насамперед з’ясувати мету, якої ми хочемо досягти, наприклад:

- поінформувати слухачів (про нову юридичну інструкцію, нову організацію, нові методи праці тощо);

- переконати слухачів (невідворотності введення в практику нових методів праці й раціоналізаторських пропозицій);
- спонукати слухачів (вивчати йогу, кинути курити тощо);
- розважити слухачів (наприклад, під час урочистості, зустрічі і т.п.).

Мету виступу треба мати завжди на увазі під час підготовки й виголошення промови – це впливає на її обсяг, упорядкування, спосіб виголошення та аргументацію. Не можна починати писати книгу або статтю, не маючи відповідної основи. Вона необхідна також і в усному виступі. Ніколи не стане хорошим промовцем той, хто виходить на трибуну, не підготувавши перед тим основи свого виступу. Промовець повинен чітко уявляти собі, що треба сказати у вступі, що в головній частині, а що наприкінці свого виступу. Людина, яка починає промову, не продумавши її структуру, нагадує корабель, який виходить у море без стерна. Якщо більшість матеріалу та інформації систематизовано, а думки викладені в логічній послідовності, то на окремому аркуші можна розробити схему виступу в остаточному варіанті й позначити в ньому головні пункти: вступ, основна частина і закінчення. При цьому необхідно розподілити час виступу по пунктах для того, щоб укластися в регламент. Біля кожної частини з правого краю аркуша позначимо час, наприклад: 5 хв., 10 хв. і т. д. Виголошуючи промову, потрібно стежити, поклавши перед собою годинник, чи дотримуєтеся ви розкладу виступу. Варто згадати й про розподіл часу на окремі частини виступу. Психологи рекомендують приблизно 10-12% загального часу присвячувати вступові, 4-5% - закінченню, а решту часу – головній частині.

Взаємодія оратора з аудиторією відбувається за принципом маятника: «злет-верхня точка – падіння – нижня точка». Цикл «злет –падіння» триває 12-15 хвилин, що збігається з «кризою уваги» слухачів. Це необхідно враховувати під час виступу.

Основні види вступів.

Вступ – зацікавлення. Початок виступу має для промовця найважливіше значення, бо від нього залежить:

- 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.

Важливо! 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. Запам'ятайте: ніколи не кажіть слухачам, що ви не мали можливості підготуватися як слід, що ви поганий або недосвідчений оратор. Такі виправдовування ніколи не справляють на слухачів доброго враження. Промову треба починати відразу з суті справи або з чогось цікавого, що привертає увагу. Усі помічали, що той, хто починає говорити шаблонно, не може привернути увагу слухачів? Якщо ж заговорить про щось незвичне – зовсім інша справа. Через те треба завжди уникати будь-якого шаблонного початку. Починайте з того, що близьке слухачам, пов'язане з їх 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 вступу, тим кращий початок він зробить. Мета вступу полягає ще й у тому, щоб стисло пояснити зміст завдання промови і вказати часткові питання, на яких автор збирається спинитися. Початок промови повинен бути побудований таким чином, щоб він емоційно підготував аудиторію до сприйняття вступу, допоміг встановити контакт з аудиторією, привернув увагу до висвітлюваної теми. Всього можна виділити близько 20 видів вступів. Можна, наприклад, почати виступ прикладом з власного досвіду: “*Трапилось зі мною таке...*”. Це одразу ж зацікавлює, вселяє віру в щирість оратора, в його здатність мудро зважувати життєвий досвід тощо. Вступ може починатися з

цитування чужої мудрості, крилатого виразу, з відомого афоризму. Наприклад, *“Недаремно кажуть, що краще з розумним загубити, ніж з нерозумним знайти. От і ...”*. Інколи така цитата може передувати тексту у вигляді епіграфа (найчастіше в письмовій формі). Цікаво й ефективно почати з того, що хвилює суспільство – скажімо, трагічні події на зразок стихійного лиха, або ж, навпаки, радісна звістка щодо важливих прогресивних перетворень: *“Сьогодні, коли всі охоплені почуттям...”* Це одразу встановлює контакт з аудиторією, справляє враження, що оратор живе тими ж думками й почуттями, що й усі присутні, отже, говоритиме щось цікаве й важливе. Варто процитувати газетний матеріал, приклад з книги, що у всіх на вустах, або з передач радіо чи телебачення, з кінофільму. Так виступ непомітно зіллється з настроєм аудиторії. Можна також почати виступ з цитування якихось точних цифрових даних, документів, наприклад, *“Відомо, що в сьогоднішній Україні живе близько п'ятдесяти мільйонів людей...”* або навести вражаючі цифри: *“Якщо гонорар, отриманий Арнольдом Шварценегером за фільм “Термінатор –2”: судний день”, розділити на кількість слів, вимовлених ним у цьому фільмі, то вийде, що кожне слово Термінатора коштує близько 32000 доларів...Не гарантую, що ваша ораторська майстерність дасть змогу вам заробляти такі ж суми...Але...”* Можна, нарешті, почати просто з якогось влучного й пристойного жарту, що одразу викликає людські симпатії. Жартівник є завжди нібито “своїм”; психологи кажуть, що той, хто жартує, зазвичай відчуває душевний стан, цінності та тривоги аудиторії, її “культурний код”. Жарт дає можливість установити тісніший контакт між людиною за кафедрою й тими, хто перед нею. Крім того, він фокусує увагу. Наприклад, можна спочатку розповісти такий анекдот: *“Хочу розповісти історію про одного парафіянина. Якось раз він зайшов у церкву. Після п'яти хвилин проповіді він був так схвилюваний, що вирішив пожертвувати 10 монет. Але проповідь продовжувалася, і через п'ять хвилин він вирішив скоротити пожертвування до 5 монет. Пройшло ще п'ять хвилин, і проповідь настільки стомила парафіянина, що він вирішив не жертвувати сьогодні нічого. А через десять*

хвилин від встав, підійшов до тарілки для милостинь і взяв звідти 5 монет зі словами: “Нехай це буде хоч якоюсь нагородою мені за те, що я вислухав настільки довгу промову...” Пам’ятаючи про сумну долю того проповідника, спробую укластися в той час, що відведено мені регламентом. Тим більше, що розповідати я буду не про що-небудь, а про ораторське мистецтво...”

Звісно, дотепність повина бути інтелігентною. Також у вступі можна навести цікавий факт: *“Психологи встановили, що страх виступу перед аудиторією, стоїть на другому місці після страху смерті...”*. Вступ-зацікавлення є лише підходом до теми, й необхідно одразу ж, викликавши інтерес аудиторії, сконцентрувавши її увагу на проблемі, спрямувати їх в потрібне вам русло, перейти до основної частини.

Вимоги до оформлення висновків. Висновок, як і вступ, потрібно ретельно продумувати, оскільки діє закон – найкраще запам’ятовується початок і кінець. Закінчення виступу, зазвичай, складається з двох частин: узагальнення головних думок; обов’язкове підбиття підсумків, наголошення на поставлених цілях, заклик до виконання певних дій (залежно від характеру виступу). Необхідно використовувати різноманітні прийоми, які залежать насамперед від виду промови та мети промовця. Наприклад, навчальна лекція може закінчуватися логічними висновками та визначенням теми наступного заняття, мітингова промова чи проповідь – заклик, судова промова – зверненням до суду з закликом про справедливе рішення справи тощо. Під час проголошення висновків не можна:

- перепрошувати, що не вистачило часу;
- обірвати виступ на півслові;
- говорити: “От і все, що я хотів вам сказати”;
- нескінечно завершувати.

Завдання 1. Структуруйте та схарактеризуйте процедуру збирання матеріалу до публічного виступу.

Завдання 2. Ознайомтеся з рекомендаціями, розробленими американськими дослідниками для підготовки до розумових та нервових перевантажень, якими насичена професійна діяльність менеджера, перекладача, журналіста, юриста. Поясніть на тренування саме чого спрямовані наведені рекомендації і визначте їх роль у творчій діяльності ритора.

Через 5-10 хвилин після пробудження якнайшвидше порахуйте у зворотному порядку від 100 до 1. Потім повторіть алфавіт, придумуючи на кожну букву слово. Якщо ви забули якусь букву або не можете придумати слово, не зупиняйтеся. Тут важливим є темп. Назвіть по 20 чоловічих та жіночих імен. Виберіть будь-яку літеру алфавіту і назвіть 20 слів, які починаються з неї. Заплющити очі і порахуйте до двадцяти. Якщо у вас є час, можна ускладнити завдання. Вам знадобиться друкований текст, ручка, папір і годинник. Виберіть із тексту будь-яке слово.

Поставте годинник на п'ять хвилин і запишіть якнайбільше фраз з обраним словом. Через п'ять хвилин зупиніться і порахуйте до двадцяти. Потім переверніть текст догори ногами і почитайте вголос. Уважно подивіться на знайомий предмет, який є у вашій кімнаті. Заплющити очі й опишіть його по пам'яті. Поглянувши на предмет, визначте пропущені деталі. Опишіть напам'ять обличчя одного із ваших знайомих. Під час зустрічі з'ясуйте, що ви пропустили. Огляньте кімнату. Заплющивши очі, намагайтеся відтворити все побачене. Щоб не знижувалися творчі можливості мозку, вчені також рекомендують час від часу змінювати деякі звички. Наприклад, чистити зуби, тримаючи щітку лівою рукою, одягати годинника на іншу руку, змінити дорогу на роботу тощо.

Завдання 3. Прочитайте поради щодо підготовки інформації до публічного виступу. Прокоментуйте їх. Спробуйте використати їх під час підготовки

1. Чітко сформулювати послання.
2. Вибрати 2-3 зрозумілі аргументи:

- цифри і факти,
- образ, словесна картинка, порівняння,
- яскравий приклад, історія.

3. Продумати зацікавлення. Принцип „маятника”.

4. Продумати завершення (спонукання до дії або до реакції).

Завдання 4. Прокоментуйте твердження А. Коні і переконайте своїх слухачів, що найменшою за часом має бути саме заключна частина промови. Кінець має бути таким, щоб слухачі відчули і зрозуміли, що все сказано.

Завдання 5. Спрогнозуйте можливість використання риторичних запитань, газетних заголовків, прийому драматизації для посилення уваги слухацької аудиторії, перед якою ви виступатимете з питань дитячої та підліткової злочинності.

Література

1. Мацько О. М. Практична риторика : навч. посіб. К. : ВПЦ “Київський університет”, 2019. 240 с.
2. Афанасьєва Л.І. Основи красномовства. — Вид. 3-є, доп. і переробл. — Кіровоград: КДПУ ім. В. Винниченка, 2014.
3. Колотілова Н.А. Риторика. Навч. посібник. — К.: Центр УЛ, 2007.
4. Требін М.П., Клімова Г.П. (ред.) Ораторське мистецтво. – Харків: Право, 2013.
5. Онуфрієнко Г.С. Риторика. – К., 2007.
6. Мацько Л.І., Мацько О.М. Риторика: Навч. посібник. – Київ: Вища школа, 2006
7. Основи мовної комунікації / Укл. Пчелінцева О.Е. – Черкаси: ЧІТІ, 2001.

ТЕМА 7. Оратор та аудиторія

1. Основи взаємодії оратора за аудиторією
2. Вербальні засоби встановлення контакту
3. Роль невербальних чинників
4. Контакт з аудиторією.

Мета заняття: з'ясувати основні принципи взаємодії оратора та слухачів, навчитися використовувати вербальні та невербальні прийоми впливу на аудиторію.

Найважливішим засобом спілкування людини, яка виступає перед аудиторією, безумовно, є її мовлення, мовленнєва діяльність. На основі виступу оратора в слухачів формується певне враження про нього як мовну особистість і як професіонала. Виступ оратора повинен мати спрямований характер, тобто орієнтуватися на аудиторію, враховувати особисті мотиви, цілі й настанови присутніх. Важливою передумовою успішного виступу є володіння оратором багатством мови, її емоційним впливом, виразністю, точністю, логічністю, різноманітністю, художніми засобами. Також пам'ятаймо про наявність однакового розуміння оратора і слухачів комунікативної ситуації як одного з головних чинників успішного виступу.

У людській взаємодії активно використовується **невербальна комунікація** (від лат. *verbum* – слово), тобто застосування немовних засобів для створення та передавання повідомлення. До невербальної комунікації відносимо кінесіку (код жестів і рухів), фізіогноміку (зовнішність), голосові ефекти (сміх, вигуки тощо), проксемику (використання простору), такесіку (дотик), хронеміку (структурування часу) тощо. Несловесні засоби по-різному використовують у процесі спілкування оратора з аудиторією: як пошукові компоненти, що

враховуються при орієнтуванні перед початком спілкування; як символи, що використовуються для коригування вже встановленого контакту. За допомогою невербальних засобів оратор і аудиторія передають і сприймають різні сигнали: від слухачів на підтвердження розуміння ними того, про що говорить оратор; від лектора із “запитом” до слухачів про розуміння; що передають ставлення лектора до аудиторії. Р.Бердвістел стверджує, що вербальний компонент розмови охоплює 35%, а невербальний – 65% обсягу інформації. Проведені дослідження засвідчують, що невербальний компонент суттєво перевищує вербальний. Це пояснюється тим, що невербальні вияви людини пов’язані з її природними інстинктами та безумовними рефлексами. Невербальні засоби дають оратору змогу доповнювати своє словесне повідомлення. Такі невербальні вияви можуть мати різні наслідки: підтверджувати, повторювати вербальну інформацію; посилювати й акцентувати сказане, що збільшує ефективність комунікації; заперечувати її (що заважає правильному сприйняттю повідомлення слухачами). У свою чергу, спостереження за невербальною реакцією слухачів дає змогу ораторові оцінити, як сприймає оточення його промову.

1. Короткі речення (до 13 слів)

Опанування компонентів вербальної і невербальної комунікації важливе й для забезпечення кращого сприйняття оточення. Розуміння реакцій слухачів дає змогу ораторові вносити корективи в зміст своєї промови.

2. Простота фраз

Складні речення залишіть для письмового мовлення – там вони допомагають логічно побудувати думку. У мовця для цього є інтонація. Нова думка потребує нового речення. Структура речень має бути проста:

«суб’єкт – його дія (виражена дієсловом)»

Наприклад, фразу *«Через погіршення погоди екскурсія не була проведена»* – краще сказати так: *«Погода погіршилась – і екскурсію відмінили»*.

- Уникаємо дієприслівників і дієприкметників:

Факти, зібрані нами → *факти, які ми зібрали.*

- Використовуємо тільки необхідні слова:

Підвищити якість → *покрацити.*

3. Зрозуміла і різноманітна лексика.

Словник Елочки Щукіної – 30 слів.

Професійні злочинці – 120-130 слів.

Кількість слів повсякденного вжитку (для сучасної людини) – 400-500 слів.

Активний словник людини з середньою освітою – 1500-4000 слів.

Лексичний обсяг у людини, що багато читає, – близько 8000 слів.

Словник В. Шекспіра – 12000 слів

Словник О. Пушкіна – 20000 слів.

4. Діалогізація мовлення.

- запитальні речення – дозволяють активізувати увагу слухачів, налагодити контакт з аудиторією. Перепочити. Привести думки до ладу. Скоректувати темп подання матеріалу,

- звертання,

- вставні конструкції (“*Ми бачимо що...*”, “*Як ви знаєте...*”, “*Подумаємо...*”, “*Згадаємо...*”),

- опис реальності – «**Що бачу, про те співаю**». Все, що ви бачите – зовнішній вигляд слухачів, їхні дії... стає матеріалом, який може прозвучати у вашому мовленні.

5. Порційність. Слухачу потрібний відпочинок!

- інтонаційна структура. **ПАУЗИ!!!**

- змістове навантаження – порціями: важлива думка – аргумент – ілюстрація, приклад, наочність...

6. Повтори.

Добре запам'ятається думка, яку повторили двічі.

Добре запам'ятається думка, яку повторили двічі.

7. Емоційність (виразна різноманітна інтонація, невербальні засоби).

Врахування особливостей аудиторії.

Перш за все важливо знати, однорідна чи неоднорідна аудиторія. За якими ж ознаками можна скласти враження про однорідність аудиторії? До них належать такі характеристики слухачів, як вік, національність, рівень освіти, професійні інтереси, настрій тощо. Зрозуміло, що чим однорідніша аудиторія, тим одностайніша реакція слухачів на виступ, тим легше виступати. І навпаки, неоднорідна аудиторія по-різному реагує на слова оратора, і тому треба докладати більше зусиль, щоб управляти такими слухачами.

Суттєва ознака аудиторії – кількісний склад слухачів. Іноді цікавляться, в якій аудиторії легше виступати – у невеликій чи численній. Кожна з них має свої особливості. Деякі оратори бояться великої аудиторії, вони починають дуже хвилюватися, їх охоплює так звана ораторська лихоманка, і вони втрачають дар мовлення. Невеликою аудиторією легше управляти, але в такому випадку оратор повинен добре знати питання, про яке йдеться, бо незручно читати з “листа” перед невеликою кількістю слухачів. На встановлення контакту між оратором та аудиторією впливають і деякі особливості психології слухачів. Слухачі висувають перед оратором особливі вимоги: вони надали йому в процесі спілкування головну роль і хочуть, щоб він виправдав її. Тому важливо, щоб слухачі відчули впевненість у поведінці оратора, побачили спокій і гідність на його обличчі, почули твердість і рішучість у голосі.

Навіть сама поява оратора на трибуні психологічно впливає на аудиторію – вона повинна налаштувати слухачів на успіх ораторського виступу, ні в кого не

повинно виникнути навіть тіні сумніву в успіху. Але ж оратор – така ж сама людина, як і всі інші. Перед виступом у нього можуть виникнути неприємності, непередбачені ускладнення. Однак аудиторії немає ніякого діла до особистих переживань оратора. Отже, йому треба вміти приховати свій настрій, на відповідний час відключитися від усього, що не пов'язано з виступом в аудиторії.

Особливістю психології аудиторії є те, що слухачі – це одночасно і глядачі. Оратор тільки з'являється на трибуні, а слухачі вже оцінюють його, обмінюються один з одним критичними зауваженнями, що ж приваблює в ораторі зорова увага слухачів? Зрозуміло, що насамперед його зовнішній вигляд. Одяг оратора має відповідати характеру умов, серед яких проголошується промова, бути охайним. Аудиторія уважно стежить і за поведінкою оратора під час виступу. Зайві механічні рухи оратора відволікають увагу слухачів, стають предметом обговорення аудиторії. Слухачі звертають увагу і на позу лектора. Деякі оратори, діставшись трибуни, лягають на неї, розгойдуються то вправо, то вліво, переминаються з ноги на ногу, топчуться на місці. Усе це негативно діє на слухачів, не сприяє установленню контакту з оратором.

Слухачам зовсім не байдуже, куди дивиться оратор. Досить часто можна спостерігати таку картину: керівник виступає з промовою і дивиться у вікно, оглядає стіни, опускає очі на підлогу, піднімає їх до стелі, розглядає свої руки, тобто дивиться куди завгодно, але не на слухачів. Буває ще гірше: промовець дивиться на аудиторію, як у пустий простір. Чи можна в такому випадку говорити про повне взаєморозуміння між оратором і аудиторією? Звичайно, ні, хоча зоровий контакт не означає, що весь час треба дивитися на всіх і кожного. Але якщо під час промови повільно переводити погляд з однієї частини аудиторії на іншу, то можна створити враження зорового контакту зі слухачами. Отже, установлення контакту, оволодіння увагою аудиторії забезпечує успіх публічного виступу, є необхідною умовою для передачі

інформації, для впливу на слухачів, для закріплення в них відповідних знань і переконань.

Завдання 1. Назвіть і схарактеризуйте показники культури мовлення оратора в контексті трьох обов'язкових практичних навичок фахівця: уміння слухати, уміння говорити, уміння переконувати.

Завдання 2. Прокоментуйте твердження П. Сопера, що “мовлення на чверть сприймається зором”, і сформулюйте в контексті цієї думки відповіді вимог до культури мовлення оратора.

Завдання 3. Проілюструйте переконливими прикладами відомий афоризм: “Ми слухаємо не промову, ми слухаємо людину, яка говорить з нами”.

Завдання 4. Складіть невеличкий текст за темою “Одруження як шлюбний договір” у трьох стилістичних варіантах та відповідних жанрах:

- а) офіційне запрошення на весільне свято (офіційно-діловий стиль);
- б) діалог із друзями (розмовний стиль);
- в) повідомлення в газеті (публіцистичний стиль).

З'ясуйте спільне та відмінне у стилістичних варіантах щодо вимог культури мовлення.

Завдання 5. Прокоментуйте основні параметри оцінювання мовної культури оратора. Оцініть свої відповіді (й однокурсників) на семінарських заняттях із фахових дисциплін.

Загальна інформація (Дата публічної промови. Слухацька аудиторія. Вид публічного мовлення. Жанр публічного мовлення. Тема, цілі).

ОЦІНЮВАННЯ МОВНОЇ КУЛЬТУРИ ОРАТОРА

Показники культури мовлення	Оцінка (бали)	Мовленнєві помилки й недоліки
Лексичні показники		
Точність слова		
Виразність слова		
Доступність слова		
Граматичні показники		
Нормативність слововживання, слово- і формотворення		
Правильність побудови фрази		
Зрозумілість синтаксичної структури		
Фонетико-інтонаційні показники		
Правильність наголосу й вимови		
Доцільність і виразність інтонації		
Комунікативність інтонації		
Чіткість дикції		
Середня оцінка (середній бал) рівня мовної культури оратора		

Примітка: якщо бали виставляють за чотирибальною шкалою, отримані оцінювальні результати співвідносять із поданою нижче таблицею.

Рівень розвитку культури мовлення оратора	Підсумковий бал
Висока культура мовлення	4,5 – 5,0
Середня культури мовлення	3,6 – 4,4
Низька культура мовлення	2,8 – 3,5
Дуже низька культура мовлення	2,0 – 2,7

Література

1. Афанасьєва Л.І. Основи красномовства. — Вид. 3-є, доп. і переробл. — Кіровоград: КДПУ ім. В. Винниченка, 2014.
2. Колотілова Н.А. Риторика. Навч. посібник. — К.: Центр УЛ, 2007.
3. М'ясоїд П.А. Загальна психологія. — К., 2000.
4. Іржі Томан. Мистецтво говорити. — К., 1996.
5. Коваль А.П. Ділове спілкування. — К., 1992.
6. Дороніна М.С. Культура спілкування ділових людей. — К., 1998.
7. Мацько Л.І., Мацько О.М. Риторика: Навч. посібник. — Київ: Вища школа, 2006.
8. Ботвіна Н. Міжнародні традиції: мова та етика ділової комунікації. — К., 2000.
9. Пасинок В.Г. Основи культури мовлення. Навч. посібник. — Х:ХНУ ім. В.Н.Каразіна, 2010.

ТЕМА 8. Впевненість у собі: прийоми подолання страху

1. Що таке “впевненість”.
2. Страх перед виступом.
3. Як володіти собою.

Коли Марк Твен вперше піднявся на кафедру, щоб прочитати лекцію, він відчув, ніби рот у нього набитий ватою, а пульс такий, немовби він бере участь у якомусь спортивному змаганні. Жан Жорес, видатний французький політичний оратор свого покоління, протягом року засідав у палаті депутатів, не вимовивши жодного слова, поки нарешті не зібрався з мужністю, щоб виголосити свою першу промову. (Д. Карнегі. Як виробляти впевненість у собі і впливати на людей, виступаючи публічно. 1989, с. 290)

Мета заняття: оволодіти прийомами подолання страху перед аудиторією

Не думайте, що є люди, які зовсім не переймаються, виходячи виступати перед аудиторією. Навіть найдосвідченіші оратори хвилюються перед виходом на сцену. І це, як не дивно, корисно, адже помірний рівень

хвилювання робить нас емоційнішими, додає блиску в очах та рум'янець, посилює інтелектуальні реакції – а це підвищує наші шанси на успіх. Питання в тому, яку силу хвилювання ми відчуваємо? Якщо емоції такі сильні, що забуваються слова, потіють долоні, а горло перехоплює судом – час вживати заходів.

Страх перед виступом. Соціологи провели опитування, у якому було лише одне запитання: “Чого люди бояться найбільше?”. Було опитано достатню кількість респондентів, щоб результати були достовірними. Сформулювали вони результат опитування у вигляді списку. Чим вище у списку розташований об’єкт страху, тим більше його бояться. Ось цей список (цитовано за книгою Девіза Піплз “Presentation plus”).

1. Виступ перед групою
2. Страх висоти
3. Комахи та жуки
4. Фінансові проблеми
5. Глибока вода
6. Хвороба
7. Смерть
8. Польоти
9. Самотність
10. Собаки

Для різних проявів страху публічного виступу, що часто трапляються в житті, медики придумали назви. Ось три з них: лаліофобія (страх говорити), демофобія (страх юрби) і катагелофобія (страх виглядати смішним). У цих захворювань визначені симптоми:

1. Прискорений пульс
2. Поверхнєве дихання
3. М’язові спазми, що впливають на голос, коліна, руки
4. Пересохла порожнина рота

5. Охолодження кінцівок
6. Розширення очей
7. Нудота
8. Спітнілі долоні
9. Напружені нерви
10. Розмитість зору

Японці, щоб навчити менеджерів не боятися публічних виступів, змушують їх виходити на площу та публічно зізнаватись у своїх гріхах. Але для початку спробуємо м'якші варіанти. Коли ми обмірковували, які саме і в якій послідовності запропонувати вам техніки подолання страху (оскільки їх дуже багато і в них легко заплутатися), то вирішили, що вибирати потрібно передусім ті, які подобаються та є прийнятними для більшості слухачів, і відповідають типу сприйняття. Пояснимо.

Люди відрізняються безліччю особливостей, зокрема типом сприйняття або пріоритетним каналом отримання інформації. Інакше кажучи, виділяємо три базові типи: аудіал, візуал і кінестетик, хоча у конкретних людей ці особливості можуть по-різному комбінуватися

Аудіал – швидше і краще сприймає інформацію на слух, і від нього часто можемо почути фрази *«я чую», «це прозвучало», «як кажуть», «можна сказати»*.

У візуалів основний канал сприйняття – зоровий, він швидше сприймає та запам'ятовує візуальні картинки чи зображений текст. Його фрази: *«я бачимо», «ця проблема має такий вигляд», «це можна зобразити», «це розпливчасто», «це зрозуміло»*.

Кінестетик сприймає світ насамперед через відчуття – тактильні, смакові, нюхові. Запам'ятовує те, що записав, зробив, відчув. Улюблені фрази кінестетика можуть бути такі: *«я відчуваю», «на мою думку», «це зручно, комфортно, приємно – неприємно», «смачна мова»*.

Важливо знати, перш за все, який канал найкраще працює у вас і відповідно вибрати найдієвіші прийоми подолання хвилювання і страху.

Наступний етап – навчитися визначати пріоритетний канал сприйняття у співрозмовника та давати йому інформацію в найбільш зручній для нього формі.

Висновки:

1. Визначити себе! Виходячи з цього, вибрати для себе найефективніший прийом подолання хвилювання, потренуватися його використовувати!
2. Спілкуючись із співрозмовником, визначити його тип та скоригувати канал передачі!
3. Виступаючи перед аудиторією, використати всі канали передачі!

Прийоми подолання страху перед аудиторією

№1: "Набиратися досвіду"

Як показує практика, досить успішно виступити 10-20 разів, тому потрібно використати будь-який привід для того, щоб виступити.

№2: "Найстрашніше" – для тих, у кого розвинена уява (візуали).

Найкращий засіб від страху – це сміх! Прийом у тому, що ви починаєте розмірковувати: «Що найстрашніше може статися?»

При цьому бажано перебільшувати цю ситуацію максимально. Фантазуйте від душі:

Можете уявити, як ці ваші солідні та серйозні слухачі дістають раптом з кишень тухлі яйця та помідори і починають жбурляти їх у ваш бік. А ви спритно від них ухиляєтеся ... потім дістаєте ракетку ... або дитячу лопатку ..., і починаєте відбивати ці помідори назад.

Спробуйте уявити, як начальник люто бігає за вами з іграшковим пістолетом або мухобійкою.

Сутність цього прийому полягає в тому, щоб подумки розкрутити ситуацію до абсурду, поки вам не стане по-справжньому смішно!

Взагалі, коли ми всерйоз замислюємося про те, що може статися, якщо ми скажемо щось не так, то важливість виступу зникає. Навіть якимось прикро, що світові настільки байдуже, успішним чи провальним буде ваш виступ.

Якщо ви візуал або у вас гарне образне мислення, то це прийом ваш! Отже, закрийте очі та уявіть...

№3: "Позитивні фільми" – також для візуалів

Почнемо з прикладу.

Один олімпійський чемпіон зі стрибків у висоту перед стартом якийсь час стояв із напівзаплющеними очима, злегка напружував і розслабляв м'язи... І лише потім побіг.

Коли його запитали, що він робив у ці миті перед стартом, то з'ясувалося: у цей час він уявляв, як стартує, біжить до планки та стрибає вгору. Якщо в цьому уявному стрибку він торкався планки - то він повторював у своїй уяві цей фрагмент і знову починав уявляти, як він стартує, біжить до планки, злітає вгору ... і так доти, поки у своїй уяві він не взяв цю висоту. І тільки після цього він побіг, стрибнув та.... легко підкорив висоту! Тому що до перед цим він успішно взяв її у своїй свідомості.

Придумайте, уявіть найкращий сценарій вашого виступу чи доповіді. Фільм, у якому вам все вдалося: вас радісно зустрічають, вам усміхаються, ви відчуваєтеся сильним і впевненим, легко спілкуєтеся із залом, ваш голос звучить красиво, ви впевнено аргументуєте свою ідею тощо. Прокручуємо цей фільм у своїй уяві декілька разів. Перевірено це працює!

№4: "Чарівні слова" – для аудіалів

Як піднімають бойовий дух бійці перед боєм? Бойовим заклинком.

Як входять у медитативний стан ченці? Співають мантри.

Кожна людина може підібрати до себе словесний ключик, який змінюватиме її стан.

"Я це зроблю!"

"Так!"

"Я !!!!!!"

"Вперед!"

Я тут, як удома!

Я переможець!

Я завжди домагаюся того, чого захочу!

Психологи стверджують, що фраза, яку співають, впливає сильніше, ніж фраза, яку просто промовляють.

Якщо фразу проговорити кілька разів поспіль, вона працює як насос — з кожним разом все сильніше накачуючи потрібний стан.

Корисно мати в запасі кілька фраз для однакового стану. Якщо одна фраза не спрацює, то спрацює інша.

Завдання. Поміркуйте над такими ситуаціями. Подумайте, які фрази викликали б у вас потрібний стан за цих обставин.

1. Ви виступаєте та відчуваєте, що аудиторія засинає. А ви хочете її розбудити, підбадьорити, надихнути. Як розкрутити себе на більш бадьорий, живий, яскравий виступ? Як вибухнути фонтаном енергії? Як налаштувати себе на яскраве, цікаве шоу? Яка внутрішня фраза вам запустить такий стан? Які ідеї?

2. Ви виходите до аудиторії втомлених ... аудиторія вам нецікава, але ви розумієте, що для вдалого виступу, вам потрібно відчувати інтерес до цих людей ... випромінювати любов, увагу, розуміння ... Які слова запустять такий стан?

3. Із зали у ваш бік полетіло жорстке, несподіване питання. І ви починаєте відчувати слабкість у ногах, тремтіння голосу, туман у голові... А хотілося б повернути собі відчуття сили, впевненості, спокою. Відчувати твердий стрижень усередині. Яка фраза всередині вас запустить цей стан?

№5: "Вибухове навіювання" - тех для аудіалів

Уявіть, що ви заходите в холодну воду... Найскладніше – це перший крок. І набагато легше швидко пірнути, ніж заходити поступово. Цей прийом для ситуацій, коли страшно зробити перший крок. Його не можна назвати легким та комфортним. Але точно він є ефективним.

Прийом простий. Ви починаєте на себе кричати: *"Давай!!! Вперед!!! Не чекай!!! Рвись!!! Починай говорити!!! Ти зробиш це !!!"* «Так! Саме так!»

Але все це ви кажете не вголос, а про себе. Іноді можна на себе кричати і не дуже чемно, а використовувати більш емоційні варіанти мови: *"Ти!!! Ти що, боїшся????!!! Давай вставай і починай говорити!!!"* «Я що – не впораюся? Я не впораюся?! Це що, переешкода? Для мене????»

Важливо все це собі не говорити, а саме кричати, наповнюючи себе емоціями, енергією, силою... При цьому страх перед аудиторією зменшується, стає маленьким і незначним порівняно зі страхом перед внутрішньою розлюченою субособистістю, яка так кричить і скаженіє всередині.

Але якщо у вас в арсеналі є інші, більш гуманні та екологічні методи розкручування себе для того, щоб зробити перший крок, то користуйтеся ними.

№б: «Внутрішній опис того, що відбувається»

Цей прийом підходить для збереження спокійного, комфортного стану.

Якщо вам ось-ось виходити виступати, а ви відчуваєте себе так, ніби сидите на стелі, то теж можна на деякий час піти у внутрішній опис того, що відбувається, щоб заспокоїти себе.

"От зала... Невелика... Десь на п'ятдесят осіб... Оформлена у світлих тонах. Добре освітлена. Кафедра... Мікрофон бачу... пульт... У залі ще не всі розсілися, але половина вже на місцях. Ось ще троє людей зайшло ..."

До цього прийому вдаємося якомога рідше: якщо дуже часто його повторювати, можна зовсім заспокоїтися і втратити інтерес до свого виступу, знизити енергетику.

"Ось чоловік... Вік, напевно, років 40. Піджак сірий, старий, мабуть, років зо три, як уже носить. Погляд колючий... Правою рукою весь час по столу стукає..." - і так далі: Ніби "заговорюєте" те, що відбувається .

Наступна група прийомів – для кінестетиків. Визволення йде від тіла. Страх відбивається в нашому тілі, сковуючи жести, надаючи нам безглузду сутулу позу, затискаючи наше дихання, а отже, голос спотворює обличчя негарною гримасою. Тому починаємо зі свого тіла, звільняємо його від затискування.

№7: «Змінюємо ритм дихання»

Згадайте свій стан, коли вам страшно. Яке дихання характерне для страху? Правильно! Поверхнєве, прискорене, уривчасте, працюють тільки верхні відділи легень... Спробуйте кілька хвилин подихати таким чином – через півхвилини ви вже відчуєте себе незатишно.

І, навпаки, змінивши дихання на інше, ви відчуєте себе впевненіше. Це пов'язано насамперед з тим, що, зосередившись на диханні, ми внутрішньо відключаємося від причин страху. Є багато варіантів, нижче ми наводимо кілька найпростіших.

1. Класичний варіант, який допомагає безпосередньо перед початком виступу – глибокий вдих і різкий видих. Вдихнули-видихнули і – вперед, на сцену! Такий "силовий" вдих-видих дає змогу скинути зайву напругу в ділянці грудної клітки.

2. Подвійний вдих – подвійний видих. Ви вдихаєте та видихаєте двома порціями. Вдих-вдих, видих-видих, вдих-вдих, видих-видих.

3. Вдих, пауза. Ще вдих, пауза. Ще вдих, пауза, ще вдих... і так ще кілька разів, поки вже не будемо в стані повітряної кульки, готової ось-ось луснути. І після цього дуже довгий, повільний, спокійний видих, пауза, ще видих, пауза ще видих. І після цього рекомендуємо подихати, як звичайно, деякий час, щоб повернулося нормальне дихання.

4. Дихання за квадратом. Вдих 2 с – пауза 2 с – видих 2 с – пауза 2 с. У вашого квадрата сторона може бути 3 або 4 секунди.

Спробуйте кожен із цих прийомів, виберіть найзручніший для себе.

Взагалі технік та філософій, пов'язаних із диханням, дуже багато. Найважливіше – це зрозуміти принцип. Змінивши дихання, характерне для "страху" на будь-яке інше, ми точно змінимо свій емоційний стан.

№8. «Заводний жест»

Зверніть увагу зараз на свою поставу. Що з вашими ногами? Руками? Ваша спина зігнута чи пряма? Голова нахилена вперед чи убік? Чи немає затискачів?

Часто це: сутулі плечі, голова вниз, стислі губи, втягнута в плечі голова. Це точно постава переможця??

Нагадаємо, що жест має «зворотний зв'язок»: не тільки жест виражає емоцію, а й навпаки: жест, поза може визначати емоційний стан, впливати на нього.

Відомий експеримент з усмішкою: спробуйте усміхнутися і «тримати» усмішку хоча б 30 секунд, а краще цілу хвилину. Це, до речі, не так просто. Психологи кажуть, що, незважаючи на дивину цієї справи, вона позитивно впливає на емоційний стан, помітно покращуючи його.

Спробували? Ну а тепер додамо плечі та руки. Розправте плечі, вирівняйте спину, підніміть руки трохи убік і вгору. Голова піднята. На обличчі посмішка... зачекайте так кілька секунд...

Тепер потріть долоні одну об одну, ніби в передчутті чогось бажаного... Кулаком правої руки ударте по лівій... Стисніть у лікті праву руку, опускаючи її одночасно вниз... Кожен із цих жестів змінює той стан, у якому ви знаходитесь, на інший.

Згадайте, який жест ви робите, коли чомусь зраділи, коли дізналися, наприклад, що склали на відмінно іспит або що вас прийняли на роботу в престижну фірму, або що надійшла довгоочікувана звістка від близької людини... Використовуйте цей жест, щоб надати собі енергійного, сильного і впевненого стану в потрібний момент.

№ 9. «Фізичні дії»

Страх – це найчастіше надлишок адреналіну в крові. А якщо його стає занадто багато, то краще заздалегідь скинути надлишок, щоб не було аварійних ситуацій. "Спустити пар" найпростіше навантаживши своє тіло простими фізичними діями.

Фізична активність. Віджатись, зробити кілька присідань, піднятися пішки на 10 поверх... (Важливо лише потім встигнути відновити подих до початку виступу).

Потрясіння. Встаньте та спробуйте повібрувати всім тілом. П'ятки, коліна, стегна, таз, живіт, груди, голова, руки... – все тіло бере участь у цьому струсі. Зайвий адреналін наче витрушується з тіла..

"Клин - клином" – розслаблення через напругу. Ми можемо позбутися зайвої напруги через посилення цієї самої напруги. Станьте рівно. Напружте ступні, коліна, стегна, таз, живіт, груди, спину, руки, кулаки, обличчя... Сильніше, ще сильніше, ще, ще сильніше... А тепер розслабтеся! Спокійно видихаєте, відчуваючи, як все тіло приємно розслабляється.

Позіхаємо. Іноді страх «ховається» у щелепі. У такому разі – позіхаємо! З усієї сили! Із задоволенням! Між іншим, так ми не лише скинемо надлишок адреналіну, але ще й зробимо корисну вправу для голосу та дикції.

Завдання 1. Прочитайте прийоми подолання аудиторного шоку. Виберіть 2-3, які вам сподобались, і використайте їх під час підготовки до власного виступу:

1) "Набиратися досвіду": як показує практика, достатньо успішно виступити 10-20 разів, щоб страх зник.

2) "Найстрашніше": кращі ліки від страху - сміх. Тому бажано подумки довести ситуацію до абсурду – поки не стане смішно.

3) "Чарівні слова": *"Я це можу!", «Я відчуваю тут як вдома», «Я — переможець!»*

4) "Вибухове навіювання": *"Давай!!! Вперед!!! Починай говорити!!! Зараз!!! Негайно!!! Ти зробиш це!!!"*

5) «Жест, що дає впевненість»: спробуйте розпрямити плечі, руки вгору, тягнуться до неба. Голова піднята. На обличчі посмішка. Постійте так кілька секунд...

7) «Фізичний струс»: Фізична активність. Струс. Напруження-розслаблення. Позіхання.

8) «Змінити дихання»:

Глибоке вдихання і різке видихання.

Подвійне вдихання подвійне видихання

Вдихання, пауза, ще вдихаємо, пауза, ще вдихаємо, пауза, ще вдихаємо...

Дихання «по квадрату»: 1-2 – вдихання, 3-4 – затримка дихання, 5-6 – видихання, 7-8 – затримка дихання.

Завдання 2. З'ясуйте ситуації (стиль мовлення), за яких є доречним та доцільним використання наведених нижче одиниць мовного етикету. Складіть діалоги з 2-4 реплік для ілюстрації ситуацій спілкування.

Шановні колеги! Високоповажні гості! Шановний суд! Панове судді! Вельмишанований пане генерале! Дорогі друзі! Щиро вітаємо вас... Панове присяжні засідателі! Високо достойний пане професоре! Щиро дякую Вам. З Новим роком! Добридень! Добраніч! До побачення! На все добре! Прошу вибачити! Наполегливо прошу Вас. Прошу Вашої підтримки. Допоможіть, будь ласка! Дякую за увагу! Бажаю успіхів і плідної праці!

Завдання 3. Складіть план усної промови, квінтесенцією якої є наведений афоризм. Доберіть приклади з художньої літератури для ілюстрування наведеного афоризму.

Ніяким удаванням не можна ані сховати любов там, де вона є, ані виявити там, де її немає (Ларошфуко).

Завдання 4. З'ясуйте, яких із наведених фраз слід уникати мовцеві й чому. Визначте найоптимальніші початки фраз для активізації уваги слухачів.

- 1) Ви маєте все ж таки визнати...
- 2) Я дійшов такого висновку...
- 3) Для мене є цікавим...
- 4) Коли-небудь ви зрозумієте, що...
- 5) Я вважаю, що...
- 6) Ви, безумовно, що про це не думали..
- 7) Хоча вам це й невідоме...
- 8) Я вам допоможу...
- 9) Зараз я вам, нарешті, доведу і це...
- 10) Імовірно, що ви про це не чули...
- 11) Чи не думаєте ви, що...
- 12) Вам буду цікаво дізнатися, що...
- 13) Ваше вітання полягає у тому, що...
- 14) Чи згодні ви з тим, що...
- 15) Чи не задумувалися ви, що...
- 16) Вам, безумовно, цікаво, що...
- 17) Як ви знаєте...
- 18) Ви зможете досягти...
- 19) Зараз ви зможете переконатися у...
- 20) Ви, мабуть, уже про це чули..

Література

Колотілова Н.А. Риторика. Навч. посібник. — К.: Центр УЛ, 2007.

М'ясоїд П.А. Загальна психологія. — К., 2000.

Онуфрієнко Г.С. Риторика. – К., 2007.

Требін М.П., Клімова Г.П. (ред.) Ораторське мистецтво. – Харків: Право, 2013.

Іржі Томан. Мистецтво говорити. – К., 1996.

Коваль А.П. Ділове спілкування. – К., 1992.

Дороніна М.С. Культура спілкування ділових людей. – К., 1998.

ТЕМА 9. Полеміка

1. Полеміка та її види.
2. Прийоми ведення полеміки.
3. Аргументація та маніпуляція.

Мета заняття: навчитися використовувати основні прийоми ведення полеміки, протистояти маніпуляціям, переконувати опонента.

Полеміка – суперечка, переважно під час з'ясування питань у політичній, діловій, літературній чи художній сферах. Це різновид суперечки, що вирізняється тим, що основні зусилля її учасників спрямовані на утвердження свого погляду на обговорюване питання. Полеміка як різновид спілкування, що відбувається у формі інтелектуального двобою, виконує соціальну (механізм прийняття рішень), інформаційну (інтенсивний обмін інформацією) та інтелектуальну (суперечка – єдиний тренажер людського розуму) функції.

Основне завдання полеміки – утвердження однієї з протилежних позицій. Головним у суперечці є досягнення істини. У полеміці важливе значення мають ініціатива, нав'язування свого сценарію обговорення теми, раптовість у використанні доведення, вибір найбільш вдалого часу для викладення вирішальних аргументів. У стані суперечки люди переслідують певну мету, тому розрізняють такі види суперечок:

- суперечка заради істини;
- суперечка заради переконання;
- суперечка заради перемоги;
- суперечка заради суперечки;
- внутрішня суперечка.

У процесі полеміки використовуються різні прийоми:

- бумеранг (теза чи аргумент повертаються проти тих, хто їх висловив. У таких випадках сила удару збільшується – і поразка опонента стає очевидною для всіх);
- доведення аргументів опонента до абсурду (стаючи на місце опонента, ніби договорюючи за нього, можна показати, до якої безвиході за логікою приведуть безпідставні судження опонента);
- відтягування заперечення (заперечення можна, хоча і небажано, трохи відтягувати, якщо необхідний деякий час, щоб зібратися з думками);
- заковтування гачка (наведення доказів на користь опонента, з якими той згодний, а потім - несподівана демонстрація їх неспроможності);
- зіставлення суб'єктивних прагнень опонента з об'єктивним значенням його позиції ;
- посилення на авторитети (опоненту доведеться спростовувати авторитет або виступати проти відомих істин, що не додає йому шансів для перемоги);
- гумор, іронія, сарказм (розрядка напруженої атмосфери, створення хорошого настрою, зауваження в гумористичній формі дасть змогу збентежити опонента чи зруйнувати його аргументи);
- атака запитаннями (відповідати завжди складніше, ніж запитувати, прийом допомагає перехопити ініціативу).

Аргументація є комунікативною діяльністю суб'єкта, мета якої – переконати адресата через обґрунтування правильності своєї позиції. Аргументація - це

свідомий процес, який реалізується навмисно з метою схилити адресата на свій бік. При цьому адресат має певну свободу вибору. Аргументація спрямована як на логічний доказ, так і на емоційне переконання адресата у необхідності прийняття чи неприйняття думки адресанта, для чого використовується низка тверджень (аргументів), призначених виправдати чи спростувати цю думку. Для надання особливої емоційності аргументації використовують численні лінгвостилістичні прийоми різних рівнів, фактичний і статистичний матеріал, конкретні дані, що містять числові показники, які є найкращим аргументом для того, щоб переконати аудиторію.

На думку більшості дослідників, маніпуляція є, по-перше, видом психологічного впливу; по-друге, проводиться найчастіше приховано для об'єкта маніпуляції, по-третє, вимагає певних навичок та майстерності.

При переході від аргументації до маніпуляції адресат позбавляється свободи вибору у своїх діях. На думку нідерландського лінгвіста Ван Дейка, маніпуляція полягає в тому, щоб зламати опір адресата, якому відводиться роль жертви. Аргументація має на увазі прагнення переконати аудиторію, не намагаючись при цьому панувати над нею. Маніпуляція вступає у гру тоді, коли починається використання стратегій, що позбавляють можливості вибору тих, на кого вони спрямовані. Один із механізмів маніпуляції – це демагогія.

Наступний механізм – апеляція до очевидності. Маніпуляцію використовують, коли очевидність викладеного в дискурсі замінює собою наведені аргументи.

**УСПІШНЕ ПЕРЕКОНАННЯ = ЛОГОС + ПАФОС +
ЕТОС**

ЛОГОС

Методи логічного доведення

Індуктивне: почати з окремого випадку, підвести до узагальнень і висновків.

Доступно!

Дедуктивне: висувається положення, а потім пояснюється і доводиться.

Бездоганно!

Аналогія: проводиться паралель з аналогічним фактом.

Дієво!

ПАФОС

емоційні аргументи

1. До вигоді (фінансової, моральної, інтелектуальної)
2. До жалю (людям подобається проявляти великодушність)
3. До сили (залякування, шантаж)
4. До публіки («свій хлопець»)
5. До зарозумілості (компліменти)

ЕТОС

етичні аргументи

1. До авторитетного джерела (*Сам Іван Іванович так вважає!*)
2. До загальних цінностей або антицінностей (*Іван Петрович - злодій!*
Петро Іванович допомагає хворим дітям!)

ЕФЕКТИВНА СТРУКТУРА АРГУМЕНТАЦІЇ

1. Багатопозиційний опис

Важливо вміти своїми словами занурити слухачів в різні позиції сприйняття, і допомогти йому розглянути ситуацію з різних точок зору.

1. Психологічний перенесення аргументації

Використовувати аргументи, переконливі для слухача (а не для вас!):

"Я сам люблю полуницю. Але коли я йду на риболовлю, я беру з собою хробаків" (Марк Твен)

2. Стратегія батога і пряника

Люди з мотивацією "пряником" фокусують увагу на своїх цілях.

Їх хвилює те, що вони можуть виграти, придбати, досягти.

Вони уявляють собі картину майбутнього успіху, і це є для них кращою мотивацією до дії.

Люди з мотивацією "батога" легко усвідомлюють проблеми і знають, чого слід уникати.

Вони в першу чергу звертають увагу на те, що їм не подобається і це є для них мотивацією до дії.

3. Образ-картинка

Важливо створити у слухача у свідомості образи, так щоб їх легко було побачити, почути, відчути. Конкретика!

Можливі помилки:

- 1.Немає чітко сформульованої тези
2. Забагато тез
- 3.Слабкі аргументи
- 4.Немає ілюстрацій
- 5.Немає висновку

Завдання 1. Відомо, що саме в молодіжному середовищі найчастіше зустрічається так звана “суперечка заради суперечки”, коли для її учасників є байдужим, про що сперечатися, з ким, навіщо, бо для них головне – виявити красномовство, доводячи, що біле є чорним, а чорне – є білим. Схарактеризуйте функції такої суперечки й причини поширеності її серед молоді.

Завдання 2. Аргументуйте, наводячи переконливі приклади, думку, що успіх суперечки, її конструктивний характер значно залежить від складу полемістів, рівня їх загальної та професійної культури, ерудиції, компетентності, життєвого досвіду, знання полемічних прийомів та правил публічної суперечки.

Завдання 3. Поясніть, як ви розумієте поняття “коректні полемічні прийоми”. Наведіть переконливі приклади з обраної професії.

Завдання 4. З’ясуйте, який полемічний прийом (коректний / некоректний) та як саме ілюструє наведена фраза. Наведіть аналогічні приклади.

Грабіжник не бажає придбати нічого поганого; придбання хорошого є справа хороша; отже, грабіжник бажає хорошого.

Завдання 5. Ознайомтеся з матеріалами таблиці “Магічні словесні формули в полеміці”, правильно з’ясуйте мету і ситуації використання висловів та доповніть таблицю без порушення відповідності між її розділами.

Магічні словесні формули в полеміці

Словесні формули	Мета й ситуації використання
Та що ви? О, так! Оце так!	???
Так-так! Ну і що! Ба-а!	???
Ну, ще б пак! Як би не так! І це все?	???

Завдання 6. Прокоментуйте наведені твердження в контексті мети й правила ведення суперечки. Висловте власну думку.

Суперник, який виявляє ваші помилки, корисніший для вас ніж товариш, який намагається їх приховати (Леонардо да Вінчі)

Краще поступитися дорогою собаці, ніж допустити, щоб він укусив вас.

Навіть убивство собаки не вилікує укусу (А. Лінкольн)

Коли визнаєш свої помилки, маєш шанс їх виправити (Р. Бернс)

Завдання 7. Сформулюйте закон тотожності полемічних розмірковувань, спираючись на українську приказку “Один про Хому, а інший про Ярему”. Наведіть ситуації, за яких використовують цю приказку, і з’ясуйте наслідки, до яких веде недотримання у полеміці цього важливого закону.

Завдання 8. Прокоментуйте в контексті ознак ораторського таланту полеміста закон протиріччя, вперше сформульований Аристотелем як основний принцип мислення і возведений у закон логіки:

“Дві протилежні думки про один і той самий предмет, узятий в один і той самий час та в одному й тому відношенні, не можуть бути одночасно істинними”.

Проілюструйте прикладами твердження, що логічне протиріччя є неприпустимим у науковій, політичній, судовій полеміці.

Література

1. Афанасьєва Л.І. Основи красномовства. — Вид. 3-є, доп. і переробл. — Кіровоград: КДПУ ім. В. Винниченка, 2014.
2. Колотілова Н.А. Риторика. Навч. посібник. — К.: Центр УЛ, 2007.
3. Онуфрієнко Г.С. Риторика. — К., 2007.
4. Требін М.П., Клімова Г.П. (ред.) Ораторське мистецтво. — Харків: Право, 2013.
5. Хоменко І.В. Еристика: теорія та практика суперечки. — К., 2007.
6. Ботвіна Н. Міжнародні традиції: мова та етика ділової комунікації. — К., 2000.

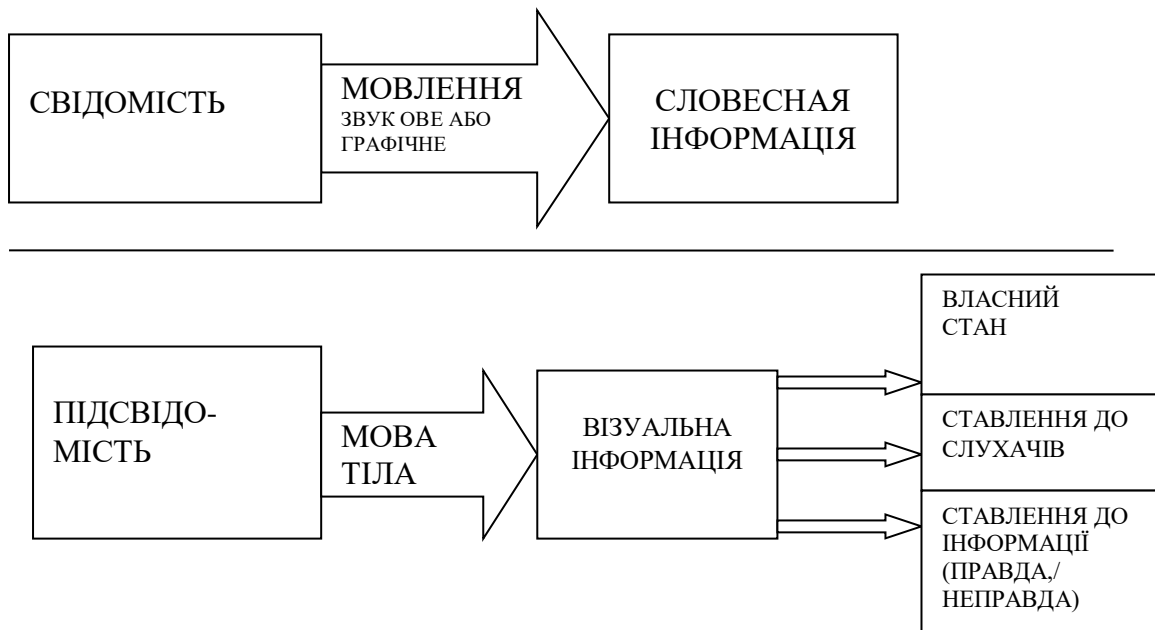
СТРУКТУРНІ СХЕМИ ТА КОРИСНІ ТЕХНІКИ

ЗАКОНИ ПРОЦЕСУ КОМУНІКАЦІЇ

Комуникативні бар'єри

Емоційний
Мотиваційний
Естетичний
Інтелектуальний
Мотиваційний

Канали передавання й види інформації



Складні для вимови слова

(за результатами аналізу помилок дикторів українського радіо і ТБ)

**РЕСТРУКТУРИЗОВАНИЙ
КОРПОРАТИВНИЙ
КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ
ВИКОРИСТОВУВАТИМУТЬСЯ
РОЗПОВСЮДЖУВАТИМУТЬСЯ
ПЕРЕВІРЯТИМУТЬСЯ
ПОЗИЦІОНУВАННЯ
ЗШТОВХНУВСЯ
ВИСОКОПОСТАВЛЕНИМИ
ЗАБАРИКАДУВАЛИСЯ
ЗАПРОТОРИЛИ
РЕКОНСТРУКТИВНИЙ
НЕДОТОРКАННІСТЬ
КООРДИНУВАТИМЕ
КОНФІДЕНЦІЙНІСТЬ
СФОТОГРАФУВАТИ
ПОЖЕРТВУВАТИ
ЗАПАМ'ЯТОВУВАТИ
ДНІПРОПЕТРОВСЬКОМУ
АЗЕРБАЙДЖАНСЬКИХ
ІНЦИДЕНТ
ПРЕЦЕДЕНТ
АДРЕСУВАТИМЕТЬСЯ
СПІВРОБІТНИЦТВО
КОМПЕНСАЦІЙНИХ
ВИЩЕЗАЗНАЧЕНОГО
ЛЕГІТИМНОСТІ**

ЧИСТОТА МОВЛЕННЯ

Вимовні норми української мови

1. Ненаголошені [е] та [и] у вимові зближуються і вимовляються то як [e^и], то як [и^е]: [ве^исна], [сте^иповий], [жи^еве], [ви^ешневий].
2. Ненаголошений [о] здебільшого вимовляється чітко [вода], [молоко], [голова], [додому]. Лише в деяких словах перед складом з наголошеним [у] він наближається у вимові до [у]: [зо^узула], [ло^упух], [ко^ужух].
3. Дзвінкі приголосні перед глухими та в кінці слів вимовляються дзвінко: [книжка], [казка], [дуб], [ніж]. Глухо вимовляється лише приголосний [г]: [вохко], [лехко], [кіхті], [ніхті] орф. *вогко, легко, кігті, нігті*.
4. Приголосний [р] вимовляється твердо в кінці складу і в кінці слова: [з'в'ір], [комар], [л'ікар], [Харк'іу], [пов'ірте].
5. Шиплячі приголосні вимовляються твердо: [н'іч], [н'іж], [товари^єш]
6. Приголосний [ц'] у кінці слів вимовляється м'яко: [хлопе^иц'], [с'т'ілец'], [с'в'ітлиц'а]; тверда вимова [ц] буває лише в словах іншомовного походження та деяких вигуках: [шприц], [палац], [пайац], [бац], [клац].
7. Звуки [дж], [дз] вимовляються зливо: [дже^ире^ило], [ходжу], [дзв'ін].
8. У небагатьох словах вживається проривний звук [г], що вимовляється подібно до російського [г]: [ганок], [гн'іт], [гудзи^єк], [гедз'], [дзига].
9. Приголосний Щ вимовляється як [шч]: [шч]аслива, [шч]о.
10. Приголосний [в] не оглушується і не переходить у [ф]. Після голосних у кінці складів і перед приголосними та у кінці слова вимовляється, як [у]: [буу], [дауно], [шоук], [в'іуторок].

Поширені інтонаційні помилки

Якщо ви без необхідності:

- Підвищуєте гучність голосу, то ви хвилюєтеся.
- Підвищуєте тон голосу, то через хвилювання ви починаєте втрачати контроль над собою.
- Прискорюєте темп мови, то ви невпевнені в собі.
- Відповідаєте, не дослухавши запитання, то ви роздратовані чи виправдовуєтесь.
- Взявши слухавку, починаєте без мети переміщатися по кімнаті, то ви збентежені і хвилюєтеся.

СТРУКТУРА ВИСТУПУ

- 1. Вступ (емоційно-особистісний)**
- 2. Основна частина (предметно-логічна). Кульмінація**
- 3. Завершення (емоційно-особистісне)**

Технологія "message house"



УСПІШНІ ЗАЧИНИ

1. Привертають увагу, викликають зацікавлення:

Історія (з життя відомих людей, ситуація з вашого життя)

Жарт, анекдот...

Цікавий факт (ефектна цифра, посилання на газету або книгу)

Несподіване запитання

Оригінальна цитата

Предмет

2. Створюють позитивний емоційний фон:

Комплімент (аудиторії, місту...)

Повідомлення про власні почуття

Звертання до безпосередніх інтересів

ЗАВЕРШЕННЯ

Основна думка, висновок, концентрований повтор

Заклик до певних дій або до реакції

НІКОЛИ НЕ:

- просити вибачення, що не вистачило часу, що не вмієте говорити тощо...
- говорити «ось і все, що я хотів вам сказати»,
- розповідати щось, що не стосується справи,
 - обривати на півслові,
 - завершувати без кінця.

ПІДГОТОВКА ДО ВИСТУПУ

Підготовка інформації

1. Чітко сформулювати послання.
2. Вибрати 2-3 зрозумілі аргументи:
 - цифри і факти,
 - образ, словесна картинка, порівняння,
 - яскравий приклад, історія.
3. Продумати „приманку”. Принцип „маятника”.
4. Продумати завершення (спонукання до дії або до реакції)

Алгоритм підготовки до виступу

ХТО? (потенційні слухачі: вік, соціальний рівень, інтелект, стать, доходи...)

ЩО? (чого вони чекають від вас, чого прагнуть і чого бояться)

ЩО ПОВИННІ ЗРОБИТИ? (ВАША МЕТА!)

ЯКІ? (аргументи, приклади, порівняння подіють на слухачів)

ЯКИЙ? (я для них, мій образ: «турботливий керівник», «авторитарний начальник», «сірий кардинал», «профі» тощо).

ОРАТОР ТА АУДИТОРІЯ

Моделювання потенційної аудиторії

Потрібно себе запитати:

Хто власне вас цікавить?

Яка категорія слухачів: вік... стать... інтелектуальний рівень... соціальний статус...? Взагалі, що об'єднує вашу потенційну аудиторію?

Це потрібно для того, щоб налаштуватись на їх „хвилю” – вибір стилю одягу, поведінка, мовлення (рівень складності фраз, використання термінів, вибір прикладів) – все це повинно відповідати вашій цільовій аудиторії.

Моделювання свого образу

(техніка розширення ролей)

Який образ ви вибираєте для себе? Яке ваше „Я” повинні побачити слухачі?

Ми всі носимо маски. Якщо ви про це не подумаете – все одно вас будуть сприймати у певному образі.

Краще зробити це свідомо, вибрати образ, що максимально відповідає вашій меті. Варіанти:

«Турботливий керівник»

«Самостійний, сильний політик»

«Мудрий експерт»

«Сірий кардинал»

«Філантроп»

«Творча людина»

Спробуємо змоделювати свій можливий образ. Виберіть зараз собі роль, яку ви хотіли б спробувати. А тепер уявіть собі цей образ – максимально реально. Це може бути якийсь ваш стан – веселості, гніву, спокою.... Це може бути інша людина ,яку ви знаєте. Це може біти

збірний образ „бизнесвумен”, „чиновник”, „симпатяга”. Поставте його на відстані витягнутої руки. А тепер подумки увійдіть у нього. Відпустіть себе і не контролюйте. Пройдіть по кімнаті...Представтесь... Як змінилась ваша поведінка, голос, погляд...? А тепер оберніться на вашу стару роль. Що ви про неї думаєте? Що можете сказати з позицій нової ролі? Тепер верніться в стару роль. Що скажете новій ролі? Відійдіть в бік – ви сторонній спостерігач, журналіст. Ролі вам подобаються? Що саме подобається? Скоректуйте їх так, щоб вони сприймались журналістом так, як би ви хотіли. Наблизьте образи, нехай вони обмінюються найбільш корисними рисами. Як вони змінюються? Нехай вони об'єднуються і розчиняться у вас.

ПСИХОЛОГІЯ В ОРАТОРСЬКОМУ МИСТЕЦТВІ

Я _____

Я вмію _____

Я вмію _____

Я можу _____

Я можу _____

Я поважаю себе за _____

Моделі відповідей на складні запитання

запитання	Ставлення до запитання	відстройка	перехід	відповідь
	Згода Так Звичайно Згоден Ви прави Це реально	Така думка існує Так, може скластися таке враження	Мякий перехід через „І”: І разом з тим... І водночас... І все-таки...	
	Прийняття Дякую Спасибі Це дуже важливо Добре Гарзд	Я теж раніше так думав Для когось це буде правильним Якщо стояти на вашій позиції ,то це – так	Жорсткий перехід через „АЛЕ”: Але водночас... Але може бути...	
	Цікавість Цікаве запитання Щось у цьому є... Таке оригінальне запитання	Якщо дотримуватися ваших поглядів – то це так Як я вас розумію!		