

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КРЕМЕНЧУЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ МИХАЙЛА ОСТРОГРАДСЬКОГО

Т. Б. ПОЯСОК

О. І. БЕСПАРТОЧНА

О. В. КВАСНИК

**ПЕДАГОГІЧНА РИТОРИКА ТА ПСИХОЛОГІЯ
КОМУНІКАЦІЇ**

Навчальний посібник

для студентів закладів вищої освіти

Харків – 2023

УДК [378 + 808.5](075.8)

П 67

Рецензенти: *Світлана САЯПНА* - доктор педагогічних наук, професор, декан факультету гуманітарної та економічної освіти Державного вищого навчального закладу “Донбаський державний педагогічний університет”;

Ірина СОЛОШИЧ - доктор педагогічних наук, професор, професор кафедри екології та біотехнологій Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського;

Наталія ЄВТУШЕНКО - доктор педагогічних наук, доцент кафедри природничо-математичних дисциплін та ІКТ в освіті Чернігівський обласний інститут післядипломної педагогічної освіти імені К.Д. Ушинського.

Поясок Т. Б.

П 67 Педагогічна риторика та психологія комунікації: навчальний посібник для студентів закладів вищої освіти / Поясок Т. Б., Беспарточна О.І., Квасник О.В. – Харків: ФОП Бровін О.В., 2023. – 196 с.

ISBN 978-617-8238-13-1

Навчальний посібник створено для студентів закладів вищої освіти бакалаврського, магістерського рівня та аспірантів. Структура навчального посібника передбачає можливість його застосування як при традиційній організації процесу навчання, так і у навчанні за дистанційною формою. У кінці розділу подані питання для самоконтролю, у додатках – кейси та психодіагностичні методики.

Навчальний посібник призначено для забезпечення викладання навчальних курсів “Риторика”, “Педагогічна риторика”, «Педагогічне спілкування», «Педагогіка вищої школи», “Медіапедагогіка” у закладах вищої освіти, для організації післядипломної освіти фахівців різних напрямів професійної підготовки. Він буде корисним педагогам, студентам, аспірантам, усім, хто цікавиться фундаментальними основами педагогічного спілкування, можливостями застосування знань з педагогічної риторики та психології комунікації у реалізації особистісних і професійних, життєвих стратегій та вирішенні актуальних проблем професійної діяльності.

ISBN 978-617-8238-13-1

© Поясок Т.Б., Беспарточна О.І., Квасник О.В., 2023

ЗМІСТ

Передмова

I ПЕДАГОГІЧНА РИТОРИКА ЯК РІЗНОВИД ОРАТОРСЬКОГО МИСТЕЦТВА

1. Генеза мистецтва мовлення
2. Основи класичної риторики. Педагогічна риторика
3. Промова як вид усної комунікації
4. Структура та типи промов
5. Логічні основи ораторського мистецтва
6. Підготовка до публічного виступу
7. Майстерність публічного виступу
8. Особливості публічного виступу
9. Питання для самоконтролю

II ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГІЧНІ АСПЕКТИ СПІЛКУВАННЯ

1. Види спілкування та їх психологічна структура
2. Бар'єри на шляху до ефективного спілкування та їх подолання
3. Вербальна та невербальна комунікація
4. Основні елементи ділового та міжособистісного спілкування
5. Педагогічне спілкування і взаємодія
6. Питання для самоконтролю

III ЗАВДАННЯ ДЛЯ ІНДИВІДУАЛЬНО-ДОСЛІДНИХ ПРОЄКТІВ

IV СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

V ДОДАТКИ

Додаток 1. Кейси

Додаток 2. Методика «Червоно-чорна таблиця»

Додаток 3. Тема Дослідження емоційних процесів: діагностичні матеріали

Додаток 4. Тема Дослідження вольових процесів: діагностичні матеріали

ПЕРЕДМОВА

Швидкі темпи інформатизації нашого суспільства, наміри України щодо співпраці з Європейським Союзом та приєднання до Болонського процесу вимагають переосмислення попереднього досвіду психолого-педагогічної та мовленнєвої підготовки фахівців у закладах вищої освіти, розробки нових освітніх концепцій, приведення змісту, форм, методів навчання і виховання у відповідність до вимог та потреб суспільства, об'єктивної необхідності використання у навчальному процесі нових технологій, створення умов для професійного та особистісного саморозвитку майбутнього фахівця.

Формування особистості людини відбувається в оточенні інших людей. При цьому вона відчуває велику кількість різних впливів. Але кожен мікросоціум та суспільство в цілому прагнуть сформувати особистість відповідно до своїх цільових настанов, цінностей, правових та морально-етичних норм. Саме цей чинник є необхідним для гармонійного існування людини в суспільстві. Поряд з цим, особистість людини в умовах динамічного світу стає її професійним інструментарієм, а психолого-педагогічна культура – запорукою успішності її життєдіяльності, особистісної та професійної самореалізації. Людина не існує ізольовано. Вона існує і діє в колективі, спілкуючись, вступаючи в міжособистісні стосунки.

На даному етапі професійна підготовка переходить від знаннєвої орієнтації до особистісної та дієвої. З огляду на це майбутньому педагогу необхідно бути культурним, естетично вихованим, а значить вміти правильно й чисто розмовляти, досягати ефективної комунікації, засвоїти ціннісний та морально-етичний багаж суспільного середовища. Саме це завдання стоїть перед сучасною риторикою як мистецтвом спілкування.

Оволодіти мовленнєвою культурою може кожний, аби тільки було бажання. Це не є перевагою вчених-лінгвістів, письменників або вчителів-

мовників, це – не тільки ознака, але й обов’язок кожної культурної, освіченої людини, лідера за природою та за покликанням.

Педагогічна риторика навчає впливати на співрозмовника за допомогою слова, тому вона набуває особливого значення в освітній сфері. Вона спонукає не тільки переконливо говорити, але і захищатися від неякісного словесного впливу, розрізняти випадки прихованого маніпулювання чи прямого обману.

Суспільні завдання педагогічної риторики полягають: у вихованні педагога-оратора – гідного громадянина, компетентного в публічній промові; у створенні норм, що забезпечують продуктивне обговорення проблем; в організації мовних відносин, які складають базис освітнього процесу.

Оскільки українське суспільство з його ідеалами, моральними нормами, технікою мислення, способами організації і управління складалось і розвивалось в контексті традицій європейської культури, система категорій і основних розділів риторики пристосована до культурних традицій і завдань такої духовно-моральної організації суспільства, за якої техніка аргументації підпорядкована високим світоглядним принципам.

Вивчення педагогічної риторики та психології комунікації допоможе майбутньому педагогу:

- мислити логічно, ясно, послідовно, тобто, за словами Декарта, «мислити схемами»;
- розуміти потреби аудиторії, бути цікавим для слухачів;
- впевнено та вільно почувати себе у будь-якій ситуації спілкування;
- володіти культурою слова;
- використовувати алгоритм підготовки та проведення ефективного публічного виступу;
- володіти своїм голосом та мовою тіла, відчувати час (регламент),

визивати необхідні реакції в аудиторії;

- робити презентації, проводити переговори, відстоювати свою точку зору, вести дискусію, читати лекцію, відповідати на запитання, правильно слухати співрозмовника або опонента, вітати, представляти, говорити компліменти тощо;

- розвивати власні лідерські якості та лідерський потенціал, ставити мету та досягати її, бути успішною людиною, спілкуватися з великою кількістю людей.

Пропонований навчальний посібник містить інформацію про видатні досягнення риторики античності, ознайомлення з особливостями жанрів красномовства та специфіки побудови ораторського виступу. Зміст навчального посібника спрямований на поглиблення і розширення знань студентів про будову культури красномовства, засоби вербального та невербального впливу на аудиторію, бар'єри спілкування та шляхи їх подолання, особливості структури ораторського твору, мовленеві тактики спілкування що дозволить майбутньому педагогу вдало користуватися педагогічною риторикою та вміло використовувати психологію комунікації.

Метою навчального посібника є ознайомлення з основами класичної та сучасної риторики як науки про мисленнєво-мовну діяльність, спрямовану на переконання, вплив і досягнення цілей у процесі мовної комунікації, формування комунікативної компетентності педагога, а також виробити в студентів уміння й навички аналізувати та продукувати тексти різного типу відповідно до мети, спрямування й умов спілкування в процесі майбутньої професійної діяльності.

Навчальний посібник сприяє формуванню у студентів цілісного системного уявлення про теоретичні засади та загальні закономірності розвитку риторики як теорії красномовства; ознайомлює їх з головними способами мовного і невербального впливу на аудиторію, а також сприяє формуванню власного риторичного стилю на засадах гуманістичного

риторичного ідеалу та комунікативної компетентності в основних жанрах красномовства.

Таким чином, метою даного навчального посібника є виклад системи основних понять педагогічної риторики, ознайомлення з засобами та прийомами публічного мовлення для ефективного педагогічного спілкування. Представлені у додатках кейси та психодіагностичні методики сприятимуть практичному засвоєнню матеріалу.

Сподіваємося, що навчальний посібник буде корисний усім, хто цікавиться фундаментальними основами педагогічної риторики і психології комунікації, можливостями застосування набутих знань у реалізації особистісних і професійних життєвих стратегій та вирішенні актуальних проблем професійної діяльності.

І ПЕДАГОГІЧНА РИТОРИКА ЯК РІЗНОВИД ОРАТОРСЬКОГО МИСТЕЦТВА

1. ГЕНЕЗА МИСТЕЦТВА МОВЛЕННЯ

Перші систематичні роботи з теорії ораторського мистецтва з'явилися в Давній Греції. Розквіт давньогрецької культури в V–IV столітті д.н.е. відбився й на ораторському мистецтві. Із середини V ст. д.н.е. з'являються перші ритори.

Виникнення й розвиток риторики обумовлені декількома обставинами (рис. 1)



Рис. 1 Передумови розвитку риторики

Завдяки загальному підйому економічного життя, у давньогрецькому суспільстві бурхливо розвивалися науки й мистецтва, судова діяльність. Виникла потреба переконання словом у багатьох діалогах і суперечках. Саме в цей період було усвідомлено значення й могутність слова. Зі стародавності до нас дійшли влучні оцінки мовної діяльності й значимості слова. Вислови «блискучість мовлення», «сказано - зроблено», «будь ласка, поменше слів», «балакучий попутник заміняє в дорозі екіпаж» мають значущість і сьогодні.

Політична кар'єра, захист своїх прав визначаються вмільм володінням мовленням, здатністю впливати на слухачів, доводити, переконувати, найбільш приємним чином привертаючи увагу. Мовлення виявляється реальним і ефективним інструментом набуття слави, багатства. Могутність

слова в політичному житті прирівнюється до значущості заліза на війні.

Виникнення теорії красномовства пов'язують із Сицилією (V–IV ст. д.н.е.), що входила до меж «Великої Греції». У розробці й створенні риторики як науки, мистецтва велика роль належить давньогрецьким філософам, політичним діячам, письменникам-публіцистам.

Перший відомий риторичний трактат належав письменникові й політичному ораторові Кораксу із Сицилії, що був неймовірно красномовним. Завдяки своєму ораторському таланту він зміг очолити керівництво республіки. Коли залишив суспільні справи, відкрив школу красномовства.

Давньогрецький оратор Лісій писав на замовлення промови. Написав вражаючу промову для Сократа, коли його судили через наклеп щодо невшанування богів. Промова переконливо виправдовувала Сократа згідно судових норм, але той знехтував нею, вважаючи зайвою, оскільки був переконаний у своїй невинуватості.

Давньогрецький оратор з Леонтин у Сицилії Горгій був засновником софістики. Його вважають творцем «прикрашеної» прози й одного з перших підручників із риторики. У період розквіту афінської демократії софістами стали називати себе платні викладачі, що навчали філософії, етики, політики, інших наук і мистецтв, і особливо риторики – ораторської майстерності. Критика політичних, етичних і релігійних підвалин давньогрецького суспільства, аналіз сформованих до цього часу численних філософських течій, пріоритетність (у межах філософії) етики, політики, теорії пізнання спонукали до вдосконалення усного й письмового мовлення. Спочатку в Давній Греції софістами йменували мудрих, творчих людей (від грец. – майстер-умілець, мудрець, художник, винахідник). Надалі софістами називали витончених у побудові суджень і умовисновків мислителів і практиків, які іноді використовували свою ораторську майстерність у корисливих цілях, а також платних учителів філософії, риторики й еристики – мистецтва суперечки. Софісти не представляли одну школу. Вони

суперничали один із одним, але заклали міцні підвалини риторики як науки про ораторське мистецтво. Вчили тому, що промови повинні бути ані довгими, ані короткими, тобто із дотриманням міри; використовували антитезу й співзвуччя закінчень, звертали увагу на стислість і заокругленість думки, ритм мовлення; вивчали ораторську лексику, а також вплив мовлення на почуття людей.

Софісти, навчаючи за плату мистецтву вести полеміку, у прагненні навести необхідні докази не гребували відомим порушенням логічних законів і правил уживання слів. На думку софістів, мета оратора – не розкриття істини, а переконливість. Про силу впливу майстрів красномовства на розум співгромадян можна судити, зокрема, з того, що Критій (дядько Платона), відомий філософ і оратор, ставши одним з афінських тиранів, законодавчо заборонив навчати мистецтву мовлення.

Пізньюантичний термін «софізм» походить вже від давньогрецького слова «софисма» – хитрий виверт, вигадка. Софізм репрезентує й сьогодні міркування, що здається правильним, але містить приховану логічну помилку й слугує для створення ілюзії істинності помилковому висновку. Софізм є особливим прийомом інтелектуального шахрайства, спробою видати неправду за істину, і тим самим увести опонента в оману.

Наведемо деякі відомі софізми.

«Хвостатий»: «Ти маєш те, що не втрачав; хвіст ти не втрачав; отже, у тебе є хвіст». (Більший посил є двозначним, оскільки напівправдивим).

«Ця кішка твоя; вона мати; отже, вона твоя мати».

У філософа Протагора навчався мистецтву суперечки Еватл. Згідно угоди, він повинен був заплатити за своє навчання протягом року після першого виграного ним судового процесу. Але Еватл не брав участь у судових процесах. Протагор попередив, що у випадку якщо той не внесе плату, то він звернеться до суду. У разі судового рішення, що Еватл повинен платити, то він заплатить згідно рішення суду. У разі судового рішення «не платити», це буде виграшем першого процесу Еватла і він повинен

заплатити згідно з договором. Але Еватл, який оволодів мистецтвом суперечки, сказав: «Якщо суд винесе рішення «не платити», то я не буду платити за рішенням суду. Якщо ж винесе рішення «платити», то я програю процес і не буду платити». Тобто при будь-якому результаті судового процесу і Протагор, і Еватл мають однакові логічні підстави вимагати задоволення своїх взаємовиключних вимог.

Говорячи про удавану переконливість софізмів, давньоримський філософ Сенека порівнював їх з мистецтвом фокусників: ми не можемо сказати, як відбуваються їхні маніпуляції, хоча твердо знаємо, що все відбувається зовсім не так, як нам це здається.

Першим проти софістів виступив Сократ (нар. приблизно 479 до н.е.). На відміну від софістів він віддавав перевагу логічним доказам і мистецтву використання істинних міркувань. Відповідно до його концепції, вірна думка народжує вірне діяння. Вважав, що можливість довести й спростувати одну й ту саму тезу не виключає можливості знайти істину. Саме Сократ сприяв розвитку діалогу, що набуває форми то спокійної бесіди, то напруженої полеміки.

Сократ своїм методом питань і відповідей, нещадною логікою й діалектикою сприяв народженню правильної думки, пошуку істини й формуванню високої риторики. Він уперше став використовувати індуктивний шлях пізнання, давати загальні визначення на основі співвідношення частин. Діалог зробився основним методом знаходження істини. Якщо попередні йому мислителі догматично виводили свої ідеї, то Сократ намагався критично обговорити існуючі позиції, точки зору, заздальгідь не віддаючи перевагу ні одній з них.

Учень Платона – Демосфен (нар. 384 д.н.е.) став найвідомішим оратором попри свої вади: був недорікуватий, смикав плечем, мав погану дикцію. Демосфен багато працював над собою: набирал до роту камінців і вимовляв скоромовки. Проголошував свої промови на березі моря під час шторму, намагаючись подолати ревіння хвиль. Він підвішував меч над плечем, щоб

позбутися поганої звички смикати рукою. І нарешті, відпрацьовуючи свої виступи, голив волосся на одній половині голови, щоб не було спокуси вийти з дому. Він діяв на слухачів силою переконання, логікою, суворим розвитком думки, доречно й незаперечно наводячи докази, приклади. Мова його була величною, але простою, серйозною і приємною, стислою і витонченою. Його успіх тримався не на ефектності, а на шляхетності думки.

За переконанням Аристотеля (384–322 д.н.е.), риторика – це мистецтво, творчість, що виросла з діалектики буття.

Цим проблемам присвячений аристотелівський трактат «Риторика» в 3-х книгах. У першій книзі розглядається місце риторики серед інших наук, аналізуються її принципи. Аристотель, розкриваючи сутність ораторського мистецтва, говорить про єдність трьох його складових: самого оратора, предмета мовлення й слухача, якого називає «кінцевою метою всього». Текст промови буде переконливим тоді, коли слухач буде вважати його приємним, справедливим або корисним. На цьому будується його типологія промов. Промова, у якій прагнуть переконати, названа Аристотелем *судовою*. Промова, у якій радять виконати якусь дію як корисну або відмовляють від дій шкідливих, названа *дорадчою*. Промова, у якій оратор прагне зробити приємність, похвалити або покарати, визначена як *показова*. У другій книзі говориться про особисті властивості оратора, за допомогою яких він може викликати довіру у свого слухача й швидше досягти мети. Приділяється увага пристрастям і вдачам. Третя книга присвячена проблемам стилю й побудові мовлення – композиції.

Подальший розвиток теорія й практика ораторського мистецтва одержала в Давньому Римі. Марк Туллій Цицерон (106–43 д.н.е.) із трьох розділів давньої філософії – вчення про природу, моральність і логіку – вважав для оратора найбільш корисними два останніх. Знання логіки допомагає правильно побудувати зміст мовлення й сприяє з'ясуванню справи. Використовуючи етику, оратор свідомо вибирає той прийом, що викличе потрібну реакцію в слухачів, викличе у них сильне почуття.

Ораторське мистецтво має три основні призначення: учити, тішити й спонукати. Ідеальний оратор той, хто у своїх промовах і повчає слухачів, і доставляє їм насолоду, й підкоряє собі їхню волю. Перше – його обов'язок, друге – запорука його популярності, третє – необхідна умова успіху.

Інша яскрава фігура римського красномовства – Марк Фабій Квінтіліан (36–96 н.е.), автор твору «Освіта оратора». Він не зводить красномовство до суми риторичних правил, а закликає до всебічного виховання оратора, що повинен бути мудрецем, високоморальною й освіченою людиною. Досвід класичної риторики Квінтіліана узагальнений в 12-ти його книгах «Риторичні наставлення». Промовець розглядає риторику як науку добре говорити й аргументовано переконувати, мистецтво, якому можна навчити. Квінтіліан розробив струнку систему підготовки оратора.

Отже, якщо для стародавніх греків головне в риториці – мистецтво переконувати, то для римлян – добре говорити.

У Середні віки риторика стає мистецтвом прикрашання мовлення, в основному богослужбового й політичного. З цього часу вона звернена не тільки до усних, але й до письмових текстів. Середньовічні риторики писалися тільки на латині. Риторики на національних мовах з'явилися в Європі тільки з XVI ст.

З часом уявлення про риторику змінювалися. Спочатку основна увага приділялася змісту мовлення, його переконливості, згодом – його формі, різним способам прикрашання промови. Це призвело до кризи європейської риторики. Колишня велична наука перетворилася на схоластичну дисципліну, предметом дослідження якої стало гарне, але мало змістовне, пихате мовлення.

У XX ст. відбувається реабілітація риторики. Причому це не реанімація традиційних ідей і методів, а нове осмислення суті науки. У другій половині XX ст. з'явився новий термін «неориторика». Її сучасна проблематика розробляється на стику лінгвістики, теорії літератури, логіки, філософії, психології.

Поява неориторики змінила сутність терміну «риторика», яку розуміють як:

- 1) комплексну дисципліну, що вивчає ораторське мистецтво;
- 2) науку про переконуючу комунікацію;
- 3) науку про породження висловлювань (належить італійському фахівцеві в сфері семантики Умберто Еко, авторові роману «Ім'я троянди»).
Таке розуміння відкриває перед теорією красномовства нові перспективи.

Перші паростки риторичної слов'янської словесності зародилися ще в Давній Русі. Слов'янські оратори продовжували традиції античних риторів. На території Київської Русі термін риторика вперше з'являється в перекладі грецького рукопису «Про образах» у 1073 р., але аж до початку XVII ст. були відсутні будь-які підручники українською або російською мовами. Навчання мистецтву говорити здійснювалось на основі наслідування зразків релігійно-святкового і повчального красномовства. Відомими були імена богословів-риторів Іларіона (XI ст.), Кирила Туровського. Перший виступав переважно з проповідями, другий з возвеличувально-хвалебними промовами.

Практичні наставляння з розмовного мовлення були розкидані по багатьох письмових джерелах («Слово про закон і благодать», «Повість минулих літ», «Слово о полку Игоревім», «Бджола», місцеві літописи князівств). Першим твором, присвяченим красномовству, було «Сказання про сім вільних мудростей». В одній із глав йшла мова про риторику. Ця праця стала підґрунтям перших вітчизняних підручників із теорії красномовства.

Можливо, першим варіантом вітчизняної риторики був підручник, написаний митрополитом Макарієм (1617 р. або 1619 р.). Підручник складався тільки з двох розділів – «Про винахід справ», «Про прикрашання». В 1620 р. з'являється риторика, що була перекладом з латинської мови на давньоруську підручника німецького гуманіста Пилипа Меланхтона.

Надалі три філологічних твори: «Грамати́ка» Мелетія Смотрицького, «Риторика» 1620 р. і «Діалектика» Іоанна Дамаскіна склали підґрунтя циклу навчальних предметів, що традиційно викладались аж до петрівських реформ.

Петрівські перетворення спонукали розквіт рукописних риторик. Це «Риторика» М. Усачова, «Риторична рука» Стефана Яворського, «Книга риторського всекраснаго златословія» Козьми Афоноіверського, «Про риторичну силу» Софронія Лихуди, чотири «Риторики» Андрія Белобоцького.

Знаменним періодом розвитку риторичної теорії було вчення М. Ломоносова, який отримав статус голови першої філологічної школи. Риторика Ломоносова – це зведення правил, яких пропонувалося дотримуватися в тих усних і письмових творах, у яких зачіпалися переважно державні, суспільні й морально-філософські теми. Ломоносов визначав риторику як науку про письмове й усне мовлення, а також як мистецтво вмовляти й переконувати. «Красномовство є мистецтво про всяку дану матерію красно говорити й тим схилити інших до свого варіанту думки». У своїх працях автор розділяє: риторику як вчення про красномовство взагалі, що стосується прози й віршів; ораторію як наставляння до створення промов у прозі й поезію; наставляння до створення поетичних творів. У межах власне риторики виділяються чотири частини: винахід, прикраса, розташування, вимова. Пильна увага приділяється не тільки значенню в мовленні логічної аргументації, але й важливості психологічних підстав. М. Ломоносов обґрунтував необхідність використання національної мови у всьому її стилістичному розмаїтті.

Послідовниками риторики Ломоносова стали вчені, педагоги, суспільні діячі. Заслуговує на увагу праця відомого політичного діяча М. М. Сперанського, яка була написана в 1792 р. як курс словесності та викладалася у Петербурзькій духовній академії. В 1874 р. ці лекції були опубліковані під назвою «Правила высшего красноречия» та являли собою

добірку правил, яких повинен дотримуватись кожен, хто виступає публічно.

Розквіт риторики припав на першу половину XIX ст. У цей період розробляються загальна й приватна риторика. Загальна займається правилами винаходу, розташування й слововираження, що поширюються на всі види й роди словесності. Приватна риторика описує побудову мовлення в окремих видах словесності, причому вивчається не тільки витончена літературно-поетична словесність, але й наукова, документальна проза, ораторське красномовство, листи, діалоги й розмови. До цього періоду відносяться курси риторики А. Ф. Мерзлякова, М. Ф. Кошанського, К. П. Зеленецького та ін.

В Україні розвиток риторики як науки бере початок з уведення її як предмету до навчання в братських школах. Обов'язковою навчальною дисципліною стала вона в Києво-Могилянській академії. Інтерес до риторики був викликаний як потребами культурного проповідництва, релігійної полеміки, так і потребами суспільного письма, поезії. В XVII–XVIII ст. було складено декілька десятків курсів риторики, які викладались видатними професорами: І. Кононовичем-Горбацьким, І. Гизелем, С. Яворським, Ф. Прокоповичем, Г. Кониським та ін. Так, богослов, професор Києво-Могилянської академії Ф. Прокопович написав працю з риторики, що складалася з 10 книг, в яких він вчив володіти словом, відповідати на запитання, переконувати. На початку XVIII ст. з'являються курси лекцій Феофана Прокоповича «Про поетичне мистецтво» (1705 р.), «Про ораторське мистецтво» (1706 р.), що свідчило не тільки про розвиток словесно-релігійного, але й світсько-поетичного красномовства. Але ці курси були написані латинню.

У навчальних курсах з риторики йшлося про цілі та завдання науки, визначались поняття та категорії. Так в одній з них написано: «Метою риторики є «служити благу». Дар красномовства залежить не лише від природи, але й від навчання і вправ». У більшості курсів зазначалися три умови красномовства, які варто розвивати та виконувати: природні

здібності, необхідні вправи та мистецтво наслідування.

Викладалася риторика і в Харківському духовному колеґіумі, що виник у 1726 році, поруч з поетикою, богослов'ям, філософією та іноземними мовами.

Значне місце в історії вітчизняної риторики займає «Риторика» І. С. Рижського – першого ректора Харківського університету. Його праця «Опыт риторики, сочиненный и нынче вновь исправленный и пополненный Иваном Рижским» була якнайтісніше пов'язана з проблемами стилістики та правильністю мовлення. Книга складається з 4-х частин і досліджує мовну та письменницьку діяльність митців XVIII століття.

Традиції І. С. Рижського розвивали в Харківському університеті вчені-філологи: А. Могилевський, який видав посібник «Риторика» (в 1817 та 1824 р.); І. Срезневський, який опублікував у 1823 р. працю «Досвід стислої риторики».

З середини XIX ст. ситуація поступово видозмінюється, відбувається орієнтація на словесність. Срібне століття також наклало свій відбиток на розвиток риторики і її проблеми. Перебільшена увага стала приділятися красному письменству. Престиж риторики падає, незважаючи на розквіт судового (А. Коні, Ф. Плевако), академічного (І. Сеченов, Д. Менделєєв, К. Тімірязєв, В. Ключевський) красномовства.

Після жовтневого превороту, в 1918 р. у Петрограді зусиллями В. Мейерхольда, А. Луначарського та ін. відкривається перший у світі Інститут живого слова. Викладачі цього інституту пропонують програми курсів лекцій з теорії красномовства й теорії суперечки. В радянський період, попри занедбання риторики як самостійної науки, актуальними були питання теорії й практики мовлення, тому що сам успіх системи багато в чому був забезпечений словесною пропагандою, риторичною діяльністю.

На сучасному етапі суспільство знову звернуло увагу на риторику, тому що зростає потреба у різних галузях (педагогіка, психологія, політика, підприємництво, право та ін.) у практичному оволодінні мистецтвом

красномовства внаслідок демократичних перетворень у нашій державі, в результаті виникнення нових суспільних та політичних рухів, розвитку підприємницької діяльності, підвищення соціальної активності.

Зусилля сучасної вітчизняної неориторики спрямовані на проблеми, зазначені на рис. 2.

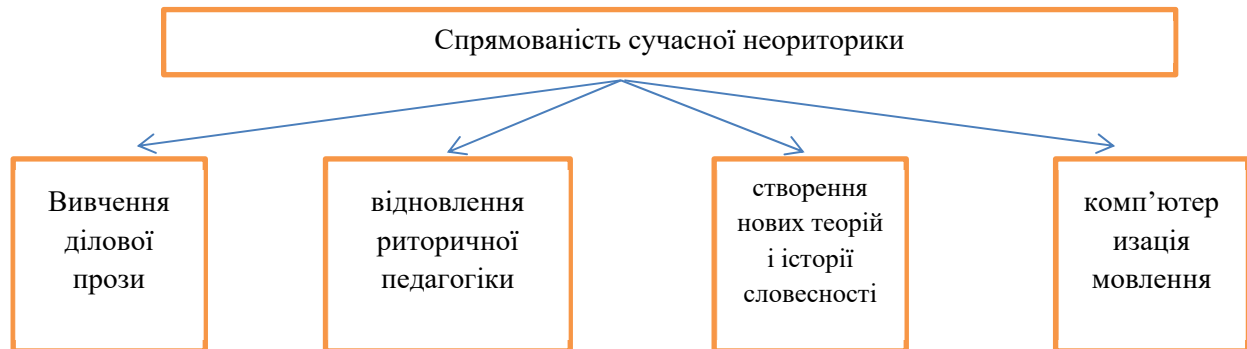


Рис. 2 Спрямованість сучасної неориторики

Сучасний досвід європейської педагогічної риторики багатоаспектний, умовно можна виділити такі тенденції: у французькій, італійській освіті особливий акцент у риторично-педагогічній діяльності ставиться на передаванні інформації за допомогою риторичних повідомлень, побудованих на основі поєднання різних знакових систем, з метою закріпити важливу з погляду педагога думку у свідомості слухача, пов'язати її з наявним досвідом особи. У німецькій освіті з 50–70 рр. ХХ ст. розвиток педагогічної риторики відбувається насамперед на основі ідей герменевтики, відповідно в системі риторично-педагогічних цілей важливе місце займає взаєморозуміння, переконання, вмовляння. Розвиток риторично-педагогічної діяльності в бельгійському освітньому просторі відбувається під особливим впливом теорії аргументації. Загалом особливості розвитку новітньої педагогічної риторики у Європі закономірно значною мірою зумовлюються впливом, з одного боку, лінгвістичної неориторики, серед 44 представників якої є французький філософ, професор Ролан Барт (1915–1980; "Риторика образу", 1964), професор Болонського університету Умберто Еко (1932–2016; "Відсутня структура. Вступ до

семіології", 1968); а з іншого – аргументативної неориторики, започаткованої професором Брюссельського університету Хаїмом Перельманом (1912– 1984), який у співавторстві з Люсі Ольбрехт-Титекою своє бачення нової риторики виклав у праці "Нова риторика: Трактат з аргументації" (1958). Відповідно до сказаного мета риторично-педагогічної діяльності в контексті новітньої освіти передбачає, з одного боку, передачу інформації з використанням різних знакових систем, обговорення ціннісних уявлень на засадах принципу плюралізму думок, принципу мовленнєвої виразності, принципу розуміння смислів символіки, образів повідомлення, а з іншого – переконання, чого можна досягти лише в діалозі, під час ефективного спілкування.

Осмислення давнього та новітнього історичного досвіду красномовства крізь призму педагогічної риторики як основи розвивального освітнього середовища свідчить, що на базі ідей класичної риторики, яка має античне коріння, і європейської гуманістичної філософії освіти визначилися принципи педагогічної риторики, серед них пріоритетними є такі: розвиток думки суб'єктів навчання в їхньому мовленні, гармонійне спілкування вчителя й учнів, домінування діалогічного мовлення над монологічним у педагогічному дискурсі, навчальний евристичний діалог як необхідна умова пошуку й пізнання істини в ситуаціях суб'єкт-суб'єктної взаємодії, духовно-інтелектуальне вдосконалення учнів засобами педагогічного красномовства.

В ХХІ ст. риторика, безперечно, посяде гідне місце серед гуманітарних наук, вона збагатить людину знанням культури минулого та допоможе їй використовувати на практиці такі прийоми та методи красномовства, які сформувались у надрах сьогодення і які будуть утворюватись у майбутньому.

2. ОСНОВИ КЛАСИЧНОЇ РИТОРИКИ. ПЕДАГОГІЧНА РИТОРИКА

Риторикою у широкому значенні називають художню прозу взагалі; іронічно – про красиві, але малозмістовні слова. *Риторика* (грец.) – теорія й мистецтво ораторського виступу.

Класична риторика – це:

- 1) наука про загальні способи переконання в існуючому або можливому, що ґрунтується на чіткій системі логічних доказів;
- 2) майстерність і мистецтво знаходити ці способи й користуватися логікою доказу;
- 3) теорія художнього мовлення.

Сучасна риторика визначається як теорія й майстерність ефективного (доцільного, впливового, гармонічного) мовлення. «Риторика – це спонукання інших нас вислухати, вслухатися й погодитися» (П. Таранов).

Основні поняття класичної риторики: рими, асонанси і консонанси, симплока (сплетіння єдинопочатку і єдинозакінчення), ампліфікація (збільшування, прикрашування), антитеза, паралелізми, градація (посилення), інверсія (перестановка порядку слів) і замовчування. З цією метою застосовують і тропи (переносне значення слів), а також незвичні словопоєднання, звороти мови, що виходять за рамки мовної норми; солецизми (неправильні звороти).

Риторика складається з 5 частин: знаходження матеріалу, розташування його, словесне вираження (вчення про три стилі: високий, середній і низький, і про три засоби підвищення стилів: добір слів, поєднання слів і стилістичні фігури), запам'ятовування і вимовляння. У школі ораторської майстерності чи не найважливішу роль відіграють техніка мовлення, голос, дикція, навіювання, елементи артистизму, мімічна і пантомімічна виразність тощо.

Мовленнєво-риторична діяльність учителя - активність, цілеспрямованість, умотивованість процесу створення, виголошення та

реконструкції тексту (мовленнєвого і риторичного жанрів), який реалізується засобами мови усно в конкретній аудиторії (учнівській, педагогічній, батьківській тощо) або письмово, з метою здійснення якісного, ефективного, гармонійного педагогічного впливу на адресата (адресатів) у ході спілкування, задоволення пізнавальних потреб, а також рефлексії власної мовленнєво-риторичної діяльності.

Педагогічна риторика – це галузь знань про закономірності створення й умови ефективності професійного публічного мовлення педагога. Основна мета педагогічної риторики – формування й розвиток мовної особистості майбутнього вчителя, який свідомо володіє засобами педагогічної комунікації для управління пізнавальною діяльністю учнів, їхнім особистісним розвитком, для організації професійного спілкування членів педагогічного товариства, для репрезентації професійних цінностей у публічному мовленні.

Академічне красномовство – це ораторська діяльність науковця та викладача, що доповідає про результати дослідження або популяризує досягнення науки; сфера застосування його – шкільна (різних рівнів) та наукова аудиторія. Основні риси академічного красномовства – доказовість, бездоганна логічність, точність мислення, чітка, позбавлена двозначності, термінологія. Адаптувати матеріал до свідомості учнів допомагає використання різноманітної наочності, насамперед – із застосуванням технічних засобів. До жанрів академічного красномовства належать: наукова доповідь, наукове повідомлення, наукова лекція (вишівська та шкільна), реферат, виступ на семінарському занятті, науково-популярна (публічна) лекція, бесіда.

Педагогічній риториці як різновиду публічного красномовства притаманні такі характеристики: а) за тематикою й цілями вона багатоаспектна; б) за змістом педагогічне красномовство багатогранне та має важливе значення для суспільства й освіти; в) за формою вираження педагогічна риторика може бути усною чи писемною; г) за функціональним

типом мовленнєва риторика педагога може бути розповіддю, описом, міркуванням або змішаного типу (на основі поєднання елементів названих типів мовлення); г) за різновидом усного мовлення – діалогом чи монологом; д) за характером мовленнєвої діяльності риторика вчителя є складною, тобто, з одного боку, підготовленою, а з іншого – імпровізаційною; е) за характером ситуацій педагогічного спілкування вона може бути формальною чи неформальною. Педагогічна риторика – міжгалузева дисципліна, що увібрала в себе сукупність міжпредметних аспектів.

Педагогічна риторика – це сфера людської культури, що включає в себе мистецтво, науку та практику переконливого, ефективного мовлення, обов'язково пафосного, модального, громадянського в різних жанрах педагогічного спілкування. Це мистецтво впливу на учня за допомогою красномовства. Це наука про умови й форми ефективної педагогічної комунікації. Вона відрізняється від інших галузевих риторик (судової, політичної, ділової та ін.) тим, що розглядає міжособистісні мовленнєві стосунки (вчителя / викладача / студента / учня) у сфері педагогічного спілкування, практику оптимізації їх, а також характеризується зверненням свідомості вчителя всередину свого "Я", на процес і продукт власної мовленнєвої творчості, тобто рефлексійністю. Об'єктом педагогічної риторики є процес формування риторичної культури вчителя, предмет її – система принципів, прийомів, умов, моделей ефективного риторичного навчання вчителя як мовної особистості елітарного типу. Педагогічна риторика вивчає мовлення вчителя з погляду, по-перше, втілення думки у слово через аргументацію, вербальні та невербальні засоби, по-друге, риторичних категорій "логос", "етос", "пафос". Основна мета – формування комунікативно-розвиненої мовної особистості елітарного типу, яка усвідомлено й гнучко володіє мистецтвом пояснення, переконання, впливу, здатна до результативних виступів у різних видах і жанрах, до керування пізнавальною діяльністю учнів.

Таким чином, педагогічну риторику можна визначити як міжгалузеве поняття, що охоплює кілька аспектів: по-перше, наукову теорію про механізми створення, виголошення й самоаналізу педагогом публічного виступу, про ведення ефективного міжособистісного діалогу та відповідну цій теорії навчальну дисципліну; по-друге, мистецтво педагогічного впливу словом, переконанням; по-третє, процес доцільного, переконливого мовлення, побудованого на засадах логосу, етосу, пафосу.

Як процес професійного мовлення педагогічна риторика становить застосування риторичної теорії в практичній роботі педагога певного фаху й виражається в послідовних діях, процедурах мовотворчої діяльності, мовленнєвої взаємодії, співтворчості, спрямованих на досягнення цілей риторичнопедагогічної діяльності фахівця. Дуже важливо в риторичнопедагогічній діяльності викладача вміти не лише продукувати мовлення, а й слухати, чути, вислуховувати співрозмовника. У процесі риторичної діяльності педагог вступає в безпосередні міжособистісні комунікативні зв'язки з різними суб'єктами комунікації: учнями, батьками, колегами-вчителями, соціальним педагогом, психологом, представниками адміністрації, громадськості та ін. Ці зв'язки можуть опосередковуватися за умови використання 19 засобів і способів, що передають інформацію (комп'ютер, телефон; електронна пошта, соціальні мережі, відеоконференції та ін.), та суб'єктів-інформантів, роз'єднаних у часі й віддалених у просторі. Серед ознак сучасної педагогічної риторики можна виділити такі: доцільність, відкритість, спонукальність, діалогічність, інформаційна насиченість, аргументативність, креативність, поєднання словесного вираження думки й візуальної презентативності, підготовленої імпровізаційний характер реалізації тощо.

3. ПРОМОВА ЯК ВИД УСНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

Людина виражає свої думки по-різному: за допомогою малюнків, формул, музичних звуків, фарб, жестів. Але універсальним знаковим засобом оформлення думки є мова. **Мова** – це система знаків, що служить засобом людського спілкування, мислення, передачі соціального досвіду, культурних традицій і норм. Серед природних – (вербально-звукова, жести, міміка) і штучних мов (сигнали, мови наук, мистецтв) провідну роль грає мовлення. **Мовленням** називається спілкування між людьми за допомогою усної й письмової мови. Воно може бути розмовним, буденно-практичним, літературним, науково-теоретичним тощо.

Мовлення багатofункціональне (рис.3).

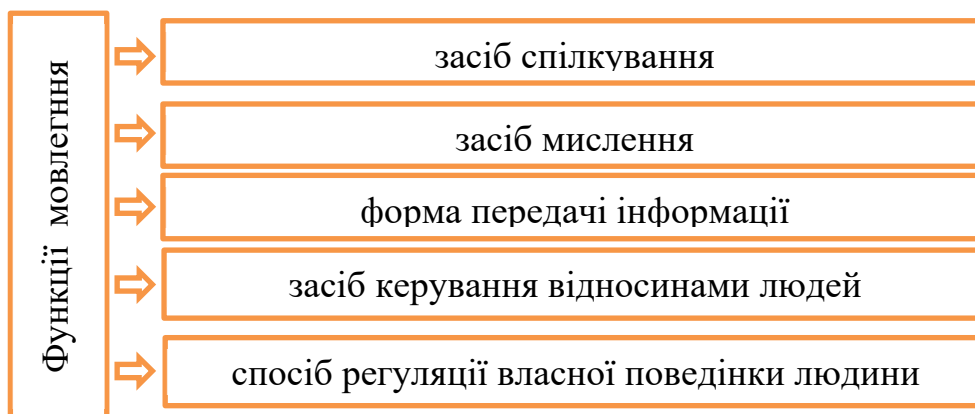


Рис. 3 Багатofункціональність мовлення

Існують наступні форми мовлення: зовнішня й внутрішня; письмова і усна; монолог і діалог. Роль різних форм мовлення неоднакова. Зовнішня відіграє роль засобу спілкування, внутрішня – засобу мислення. Письмове мовлення виступає як спосіб вираження й систематизації інформації.

Особливого значення набуває саме зовнішнє мовлення, оскільки воно спрямоване на соціальну взаємодію, впливає на свідомість і соціальну активність. Найважливішим різновидом його є **публічна промова**, що являє собою усний виступ, в якому оратор засобами мови впливає на певну групу

людей. При цьому *риторичною* називається така публічна промова, де виступаючий прагне або схилити слухачів до певної точки зору, або спонукати їх до потрібної йому дії, або примусити прийняти необхідне рішення.

Усна промова, на відміну від знеособленого письмового мовлення, має додаткову виразність, можливості імпровізації в ході її проголошення. Вона передбачає врахування думки слухачів під час виступу, перебудову структури й зміни змісту мовлення, оперативний вплив на слухачів. Щоб досягти такої мети публічна промова повинна відповідати наступним вимогам (рис. 4).

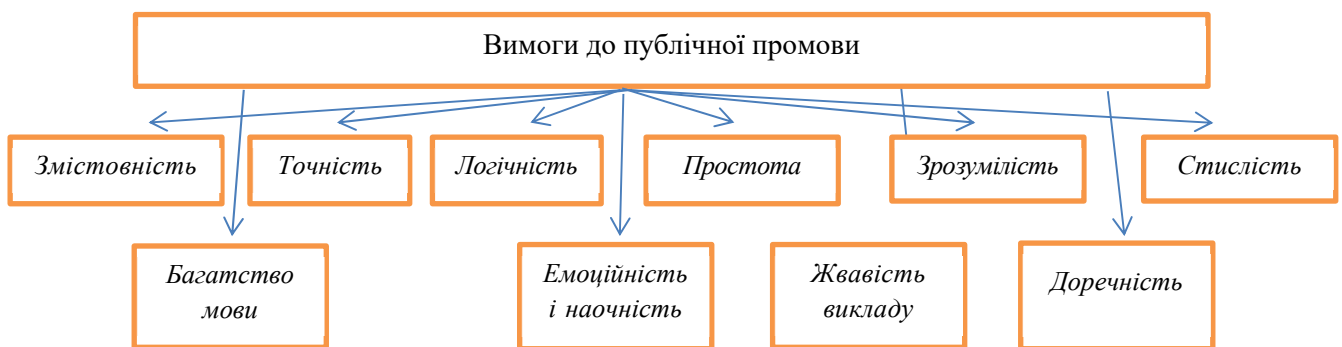


Рис. 4 Вимоги до публічної промови

Змістовність є головним у промові. Найгіршою помилкою оратора є беззмістовний виступ, промова «ні про що». *Точність* мовлення передбачає відсутність зайвих, невизначених, двозначних слів і висловлювань. Ефективність виступу знижує розбіжність у розумінні змісту слів у оратора й аудиторії, тому необхідно опанувати прийоми пояснення слів.

Зв'язок між реченнями, коли кожна наступна частина впливає з попередньої, що забезпечує послідовний розвиток думки називають логічністю. Це здатність оратора формувати поняття, судження й умовиводи, що вимагає точного визначення понять.

Простота виявляється в доступності мовлення для слухового сприйняття. *Зрозумілість* передбачає використання відомих слів, загальноживаних зворотів літературної мови. Є загальноживані, зрозумілі

для всіх слова, які можна вживати необмежено. І є професіоналізми, діалектизми, жаргонізми, які доцільно вживати обмежено, з врахуванням особливостей аудиторії. Вживання наукового понятійного апарата сприяє зрозумілості виступу для фахівців даної галузі. Зрозумілістю мовлення забезпечується його чистотою, відсутністю зайвих слів, слів-паразитів.

Під стислістю висловлювання розуміємо не тривалість мовлення у часі, а відсутність другорядних деталей, що не стосуються основного змісту. Якщо виступ насичений актуальним матеріалом і поданий у цікавій формі, він буде сприйматися як короткий.

Багатство мови передбачає розмаїтість лексико-фразеологічних і граматичних засобів. Воно залежить від усвідомлення самотності рідної мови та багатства словникового запасу. Тому промовцю необхідно постійно піклуватися про розширення тезаурусу.

Емоційність і наочність мовлення важливі тому, що у виступі не можна розривати раціональне й почуттєве, адже вони поєднані в людині. У виступі доцільним є використання наочності (дидактичні матеріали, приклади, звернення до досвіду слухачів тощо). Це не лише буквальна демонстрація. За допомогою слів можна змалювати будь-яку картину, викликати в уяві зорові, слухові, тактильні, смакові відчуття тощо.

Жвавість викладу передбачає виразність мовлення, відсутність шаблонів, штампів, слів-паразитів, використання слів і яскравих висловів літературної мови. Бідне, одноманітне мовлення пов'язано із сірістю, бідністю й неоригінальністю думки. Але виразність несумісна із невиправданим залученням діалектних, жаргонних, сленгових, складноскорочених слів. Виразність мовлення будить почуття людей і їхні думки, підтримує загострену увагу, викликає інтерес до сказаного.

Відповідність цілям і завданням публічного виступу, особливостям аудиторії називають *доречністю*. Недоречним буде виступ, підготовлений для дітей дитячого садочка, здійснений, наприклад, перед науковцями.

Практичні поради щодо мовлення, яке досягло б найбільшого ефекту

при публічному виступі, згруповані на рис. 5.



Рис. 5 Практичні поради щодо здійснення мовлення

4. СТРУКТУРА ТА ТИПИ ПРОМОВ

Публічне мовлення як вид людської діяльності є взаємодією промовця й аудиторії. При цьому промовець використовує певні засоби, форми взаємодії з аудиторією.

Промовець – це людина, що звертається до аудиторії й переконує її зайняти певну позицію, прийняти запропоноване рішення або виконати будь-яку дію. Промовець, що виголошує публічну промову, називається оратором (від лат. *orare* – говорити) або ритором. Успіх публічного виступу визначається рівнем підготовки й майстерності оратора.

Аудиторія риторичного мовлення – це група людей, якій оратор адресує свою промову. Слово аудиторія (від лат. *auditorium* – місце для

слухання) спочатку позначало навчальну кімнату, потім збірне поняття – групу людей, що слухають виступ оратора. Види аудиторій згруповано в табл. 1

Таблиця 1

Види аудиторій

Підстава для поділу	Вид аудиторії	Сутність аудиторії
За ступенем організованості й однорідності	організована маса людей	зібрана на підприємстві, за місцем проживання, навчання, колектив, скликаний для обговорення спеціального питання
	спеціально або випадково зібрана маса людей	юрба, що проявляє увагу до якого-небудь факту
Потенційність	потенційна аудиторія	вся сукупність слухачів, що мають об'єктивні можливості залучитися до процесу спілкування
	реальна аудиторія	та частина потенційної аудиторії, котра реалізує вищезазначену можливість
Первинність	первинна	на яку оратор впливає безпосередньо
	вторинна	обговорення інформації в групах, у яких слухач виступає в ролі «ретранслятора» ідей оратора

Для ефективного впливу на аудиторію необхідно враховувати:

- чисельний склад аудиторії;
- ступінь її однорідності за освітою, професійною приналежністю;
- місце проведення зустрічі;
- попередню поінформованість слухачів про тему виступу;
- зацікавленість;

- ступінь організованості;
- час зустрічі зі слухачами.

Щоб промова досягла своїх цілей, вона повинно бути пізнавальною і цікавою, систематизованою, логічно вибудованою. Важливим є правильне формулювання теми майбутнього виступу, яка повинна бути простою, максимально лаконічною й відповідати змісту промови.

Промова має внутрішню структуру, елементи якої подані на рис.6.

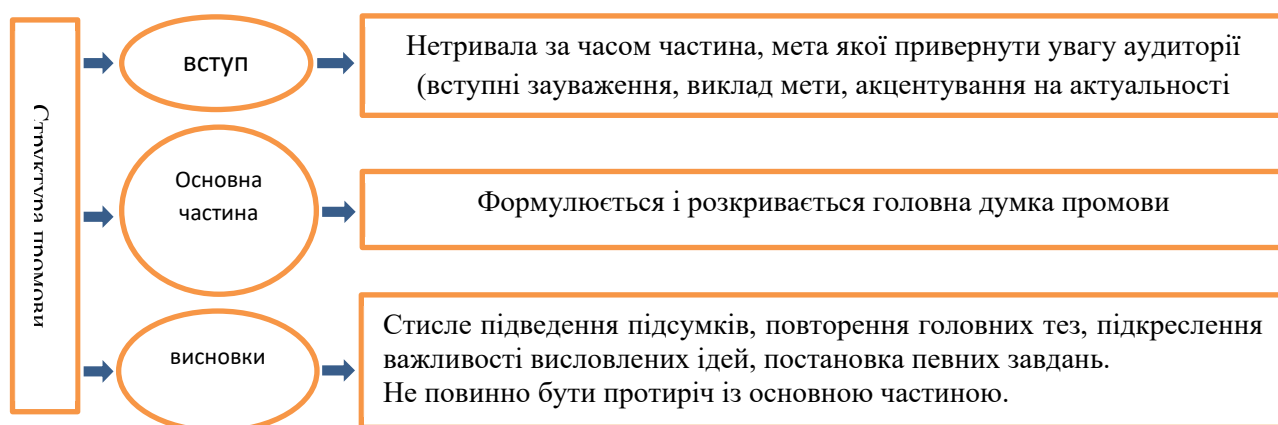


Рис. 6 Структура промови

Формулювання риторичної проблеми та її рішення становить риторичну діяльність. Вона починається з усвідомлення риторичної проблеми: хто (промовець), кого (аудиторія) і в чому (промова) повинен переконати або взяти під сумнів, захистити або засудити промовець.

До кожного виду ораторського виступу пред'являються свої вимоги. Тому для оратора досить важливо визначити заздалегідь рід і вид майбутньої промови. Рід промови – це мовна діяльність, що характеризується певною сферою застосування й функціонування. Різні цілі ораторських виступів обумовлюють різні сфери життя суспільства.

Розрізняються наступні роди промови: соціальнополітична, академічна (наукова), судова, соціально-побутова, духовна. Різні класи промов в межах роду називаються видами промови (табл. 2).

Роди і види промов

Роди промов	Види промов	Сутність
Соціально-політична	парламентська	доповіді державних діячів, депутатів, дебати
	дипломатична	переговори, урегулювання дипломатичних конфліктів, виступ на дипломатичних конгресах, конференціях, брифінгах, прийомах
	військово-патріотична	Має на меті призвати, надихнути, мобілізувати
	агітаторська	мобілізація слухачів для рішення конкретних завдань
Академічна	лекція	систематичний усний виклад матеріалу, що стосується навчальної, наукової, політичної й інших тем
	наукова доповідь	коротке публічне повідомлення на певну тему, яке припускає обговорення слухачами поставлених у ній питань
	наукова бесіда	спілкування оратора з невеликою групою людей, торкається вузької теми, окремих фактів
	науковий огляд	
	наукове повідомлення	
Судова	звинувачувальна промова	прокурорський вирок
	суспільно-звинувачувальна промова	
	адвокатська	
	самозахисна	
Соціально-побутова	ювілейна	
	виступ із приводу знаменних дат	

	застільна	
	тости	
	надгробні слова	
Духовна (церковно-богословська)	проповідь	офіційна промова духовних осіб, звернена до служителів церкви та пастви

Усне мовлення – це головний засіб розуміння, організації спільної життєдіяльності. Публічна промова є засобом для досягнення мети, а не самоціллю. Розвивати в собі майстерність виступу перед аудиторією означає ефективно впливати на інших словом, встановлювати єдність спілкування.

5. ЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОРАТОРСЬКОГО МИСТЕЦТВА

Мова є формою мислення, яка сприймається крізь призму відчуттів. Мова і мислення – дві взаємообумовлені сторони процесів пізнання і соціальної активності людини, які об'єднуються внутрішнім і зовнішнім мовленням. Метою публічної промови є прагнення оратора проінформувати або переконати аудиторію, довести значущість, істинність і обґрунтованість своїх висновків і припущень. У зв'язку з цим вельми важливо правильно побудувати своє мовлення, а для цього необхідна правильність мислення.

У мисленні можна виділити зміст і форму. З цими сторонами пов'язано розрізнення понять «істинність» і «правильність». Істинність відноситься до змісту думок, а правильність – до їхньої форми.

Істинність мислення – це його корінна властивість відтворювати дійсність такою, яка вона є, відповідати їй за своїм змістом. А *хибність* – властивість мислення перекручувати цей зміст. Вона буває двох форм: як висновок, отриманий у результаті недотримання законів і правил формально-логічного мислення; і як знання, свідомо спотворене чи перекручене з певною метою, коли

автор знає істину, але приховує її.

Правильність мислення – це його інша корінна властивість відтворювати в будові думки об'єктивну структуру дійсності, відповідати справжнім відносинам предметів і явищ. І навпаки, *неправильність мислення* є його здатність перекручувати структурні зв'язки і відносини речей.

Правильне мислення має низку властивостей (рис. 7).

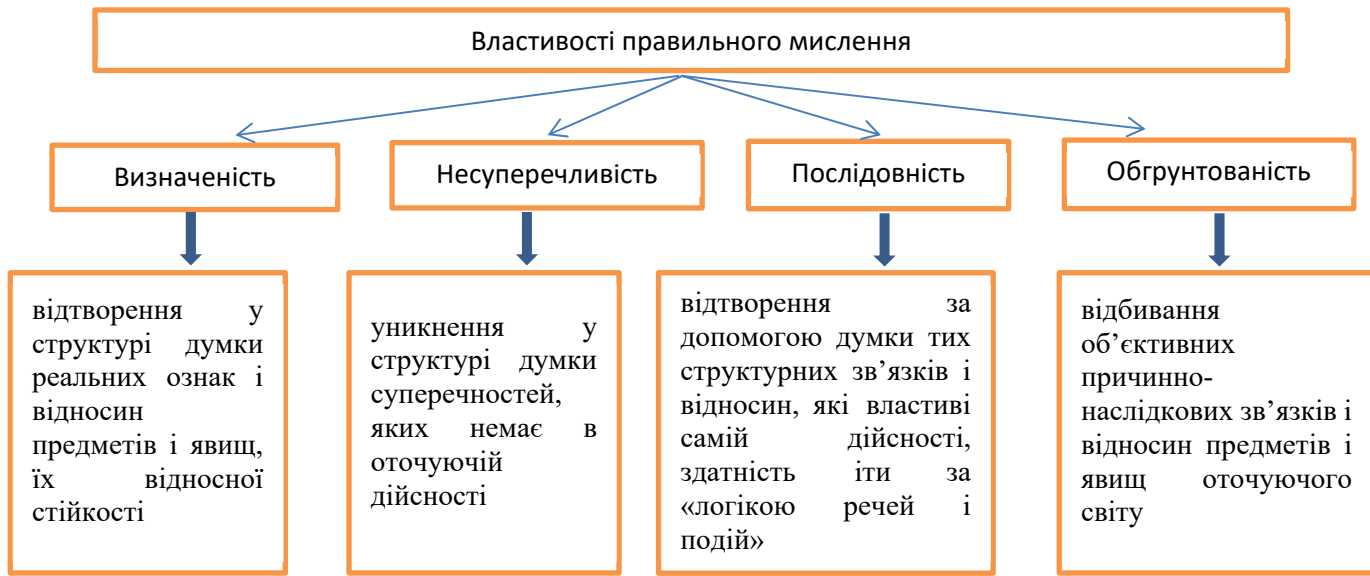


Рис. 7 Властивості правильного мислення

Щоб уникнути суперечностей у висловлюванні думки, треба виконувати *наступні правила*:

- 1) зберігати загальну істотну ознаку розподілу теми на питання і підпитання;
- 2) питання повинні розкривати головну ідею виступу;
- 3) не повинно бути зайвих питань;
- 4) необхідно дотримуватися безперервності розподілу тексту, правильно виділяти питання і підпитання;
- 5) питання не повинні перетинатися;
- 6) не слід говорити про одне і те ж в різних питаннях;

Правильність мислення, відтворюючи об'єктивні закони світу, виникає й існує стихійно, задовго до виникнення самих правил. *Логічні правила* – це віхи на шляху розуміння, осягнення особливостей правильного мислення, законів,

що діють у них. Володіння логічною культурою є істотною ознакою ораторського мистецтва, високою інтелектуальною підготовкою оратора.

Закони мислення діляться на дві групи. Першу складають діалектичні закони, які пов'язані із змістом думки і визначають її істинність. До другої групи входять формально-логічні закони, що відображають форму думки і визначають її правильність (рис. 8).

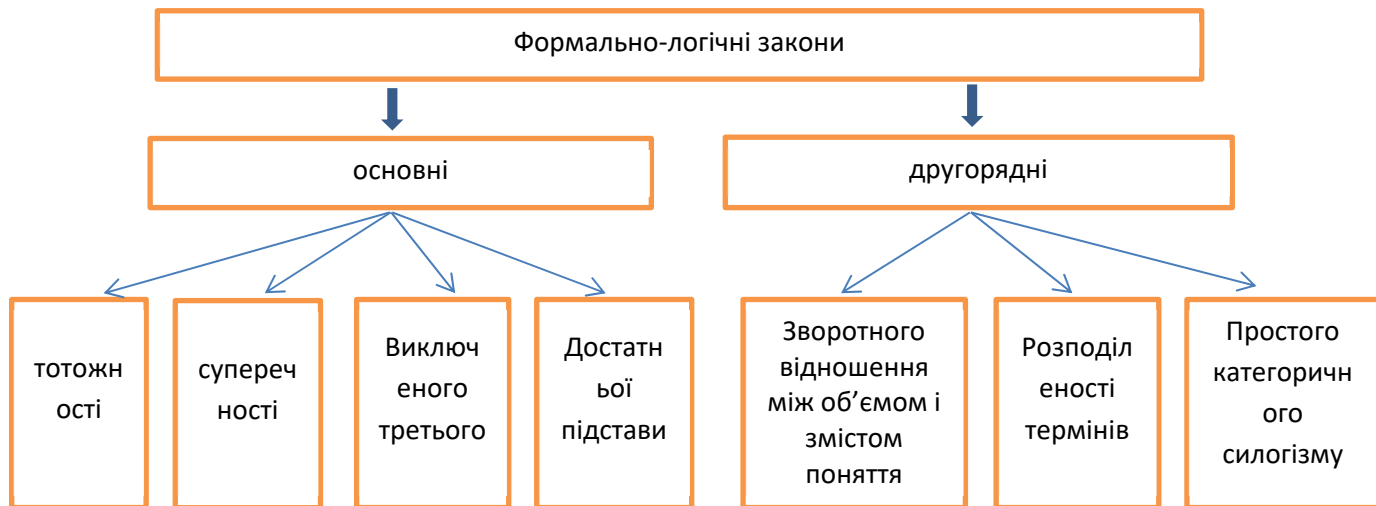


Рис. 8 Формально-логічні закони

Закон тотожності вимагає, щоб кожна думка в процесі міркування зберігала один і той же зміст, незалежно від того, скільки б разів вона не повторювалася. Тому важливо зберігати визначеність і сталість предмету думки в ході всього розумового процесу. Розвиваючи думку про певний предмет, не можна міняти його доти, поки ми не закінчимо його розглядати. В результаті порушення цього правила виникає логічна помилка – «підміна поняття». Особливо часто це відбувається при використанні синонімів, омонімів, паронімів. Наприклад, «На шляху до лікарні ми розгубилися. Я вийшла Центрі, а вони не вийшли і поїхали далі».

Необхідно також зберігати зміст думки, висловленої з приводу даного об'єкта. Тут також при порушенні може виникнути помилка – «підміна тези».

Закон суперечності встановлює, що дві несумісні одна з одною думки

про один і той же предмет, узятий в один і той же час, в одному і тому ж співвідношенні, не можуть бути одночасно істинними: принаймні одна з них обов'язково помилкова. Порушення цього закону призводить до помилки «логічної суперечності» – це суперечність непослідовного, плутаного міркування. Наприклад, «Ця хвороба, на жаль, невиліковна, але взагалі її вилікувати вдається».

Суперечності не буде, якщо: стверджувати властивість предмету однієї ознаки і заперечувати властивість цьому предмету іншої ознаки; говорити про різні предмети з несумісними ознаками; стверджувати і заперечувати щось щодо одного предмету, але розглядати його в різний час; один і той самий предмет розглядати в різних відносинах.

Закон виключеного третього свідчить, що дві суперечливі думки про один і той же предмет, узятий в один і той самий час в одному і тому ж відношенні, не можуть бути разом істинними або хибними: одна – обов'язково істинна, а інша – хибна, третього бути не може.

З двох суперечливих висловів (про один і той же предмет, узятий в один і той же час в одному і тому ж відношенні):

- один заперечує те, що стверджує інший;
- один заперечує те, що стверджує інший, і одночасно стверджує щось нове. (Наприклад, якщо людина жінка, то вона не може бути чоловіком).

- один стверджує що-небудь щодо цілого класу предметів, явищ, подій, узятого в певному часі і відношенні, а інший одночасно заперечує це ж щодо деяких предметів, явищ, подій даного класу. (Наприклад, «Всі робітники цього підприємства отримали зарплатню. Деякі робітники цього підприємства не отримали зарплатню»). Одне з цих тверджень хибне).

- один заперечує що-небудь щодо цілого класу предметів, явищ, подій, узятого в певному часі і відношенні, а інший одночасно стверджує це ж щодо деяких предметів, явищ, подій даного класу. (Наприклад: «Жоден хабар не може бути виправданим. Деякі хабарі можуть бути виправданими»). Правильним є тільки одне, третього не може бути).

Закон достатньої підстави стверджує, що всяка думка може бути визнана істинною тільки тоді, коли вона має достатню підставу. **Достатня підстава** – це думка, вже перевірена і визнана істинною, з якої з необхідністю витікає істинність іншої думки. Нею можуть бути очевидність, особистий досвід, аксіоми, закони наук, теореми, цифровий матеріал тощо. У зв'язку з цим необхідно зважати на наступне:

1. Слід обґрунтовувати кожне висунуте положення.
2. Висновок, що претендує на істинність, повинен будуватися на відповідній фактичній або логічній, але достатній підставі.
3. Обґрунтувавши істинність положення за допомогою інших положень (суджень), слід спиратися на необхідні зв'язки самих предметів, які відбиті в цих положеннях.
4. Логічну обґрунтованість не можна ототожнювати з причинно-наслідковим зв'язком.

Другоорядні формально-логічні закони.

Поняття – це логічна думка про предмет, віддзеркалення предмету в його одній або декількох істотних ознаках. Елементами логічної структури поняття є його зміст і обсяг. *Закон зворотного відношення між обсягом і змістом поняття* встановлює, що збільшення змісту поняття веде до зменшення його обсягу. (Наприклад, «студент», «студент університету», «студент педагогічного університету», «студент Полтавського педагогічного університету»).

Розподілений термін вважається тоді, коли він узятий у повному обсязі, повністю додається до обсягу іншого терміну або повністю виключається з нього. *Нерозподілений* термін – той, який узятий у неповному обсязі, його обсяг частково залучається до обсягу іншого терміну або частково виключається з нього.

Умовивід – це форма абстрактного мислення, за допомогою якої з одного або декількох думок, пов'язаних між собою, з логічною необхідністю виводиться нове судження. Залежно від спрямованості

розвитку думки, а також від логічної обґрунтованості підсумкового судження умовиводи підрозділяються на наступні три види: дедуктивні, індуктивні і умовиводи за аналогією.

Дедуктивний умовивід – це така форма абстрактного мислення, в якій думка розвивається від знання більшого ступеня спільності до знання меншого ступеня спільності, а висновок, що витікає із посилянь, з логічною необхідністю носить достовірний характер. Існують безпосередні умовиводи з одного посилення і опосередковані, серед яких найпоширенішим є простий категоричний силогізм.

Простий категоричний силогізм – це такий вид дедуктивного умовиводу, в якому з двох дійсних категоричних суджень, пов'язаних загальним терміном, виходить третя думка – висновок. (Наприклад: «Всі психологи-професіонали добре розбираються в людях. Петров – психолог-професіонал. Петров добре розбирається в людях»).

Отже, промова повинна бути визначеною, ясною, з чіткими формулюваннями і конкретними висновками. Не можна використовувати нечіткі, розпливчаті думки, двозначні зауваження і необґрунтовано переходити від однієї думки до іншої. Усний виступ повинен бути незаперечним, послідовним, якомога коротшим. У ньому не повинно бути ані протилежних, ані таких, що суперечать один одному висловів. Вся логіка його спрямована на переконання аудиторії в істинності положень, що висуваються. Публічна промова повинна бути обґрунтованою, аргументованою. Докази в ній спираються на факти, науково підтвержені істини, надійні джерела інформації.

Доказовість – важлива якість правильного мислення. Доказ пов'язаний з аргументацією. *Аргументація* – це спосіб міркування, що включає доказ і спростування, у процесі якого у промовця і опонентів створюється переконання в істинності тези і помилковості антитези. *Доказ* – це логічне міркування, у процесі якого обґрунтовується істинність або помилковість якої-небудь думки за допомогою інших положень, перевірених наукою і

конкретною практикою.

Метою доказу є встановлення істинності (помилковості) тези, а метою аргументації – ще і обґрунтування доцільності ухвалення (неприйняття) цієї тези, показ її важливості (неважливості) у даній життєвій ситуації. Структура доказу представлена на рис. 9.



Рис. 9 Структура доказу

Тезою називають те положення, істинність або помилковість якого потрібно довести. Якщо немає тези, то і доводити нічого. Теза може бути сформульована як на початку доказу, так і в будь-який інший момент. Теза часто висловлюється у формі категоричної думки: «Я повинен довести...» або «Я повністю переконаний в тому, що...». Нерідко тезу формулюють у вигляді питання: «Чому люди не літають?».

Аргументами доказу називають ті судження, які наводяться для підтвердження або спростування тези.

Демонстрацією називають спосіб логічного зв'язку тези з аргументами. Теза і аргументи доказу є за своєю логічною формою судженнями. Процес виведення тези з аргументів і є демонстрація. Вона завжди виражається у

формі висновку. Це може бути окремий висновок або їхній ланцюжок. Обґрунтування тези може приймати форму дедукції, індукції або аналогії, окремо і в різних поєднаннях.

Різновидами доказів є підтвердження та спростування тези.

За способом аргументації всі докази діляться на прямі та непрямі. Доказ, в якому істинність тези обґрунтовується безпосередньо аргументами, є прямим. Доказ, який встановлює істинність тези, доводиться через деякі інші положення, називається непрямим.

Доказ помилковості тези називається *спростуванням*. Пряме спростування тези здійснюється шляхом позбавлення основи за допомогою нових фактів, положень, законів науки; через демонстрацію відсутності необхідного зв'язку між тезою і висунутими підставами; через спростування висновку. Непряме спростування тези здійснюється через доказ антитези з підтвердженням його істинності; через розподільче спростування тези (або A , або B , або $C \in D$. $A \in D$. Отже, ні B , ні C не $\in D$).

Якщо теза сформульована нечітко, вона не визначає точно, що підлягає обґрунтуванню, або допускає різні тлумачення. Також не слід підтверджувати або спростовувати те, що пов'язане з індивідуальними смаками людей. Наприклад, обговорювати, який колір кращий: бузковий чи смарагдовий.

Правила побудови доказу схематично зображені на рис. 10.

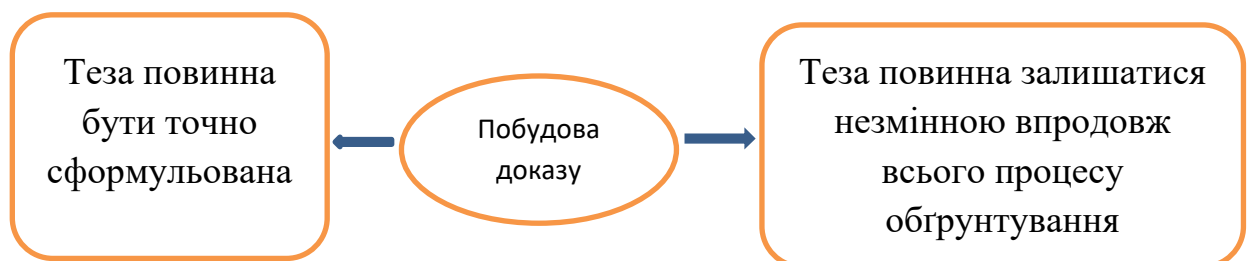


Рис. 10 Правила побудови доказу

1. Логічними помилками аргументації є *паралогізми* (ненавмисні логічні помилки, обумовлені порушенням законів і правил логіки) і *софізми* (навмисний обман, умисні логічні помилки). Аргументи повинні бути

істинними, такими, що доведені й не підлягають сумніву. Аргументи повинні доводитися незалежно від тези.

Типові помилки, які допускають при побудові доказу, зображені на рис. 11.

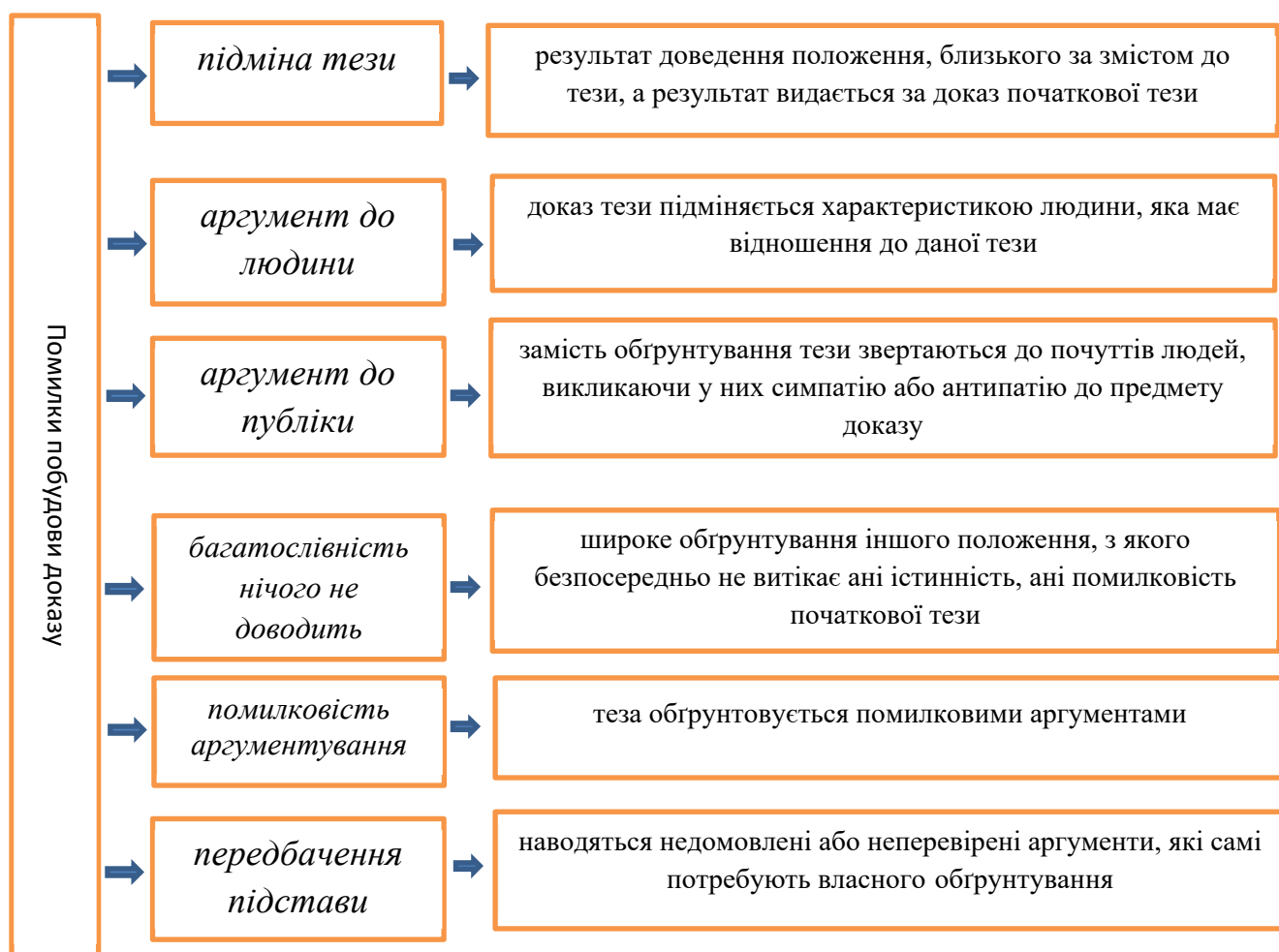


Рис. 11 Помилки побудови доказу

Доказ є необхідним і найбільш складним етапом розумового процесу і мовлення. Його використання оратором у публічному виступі припускає глибоке знання й уміння застосовувати формально-логічні закони. Є правила, недотримання яких усвідомлено або неусвідомлено приводить до неможливості отримати справжні знання про дійсність.

Найбільш ефективним способом пошуку істини в усних формах прояву красномовства є суперечка.

Суперечка – це духовно-інтелектуальна боротьба за з'ясування істини або обґрунтування цінності і ціннісної позиції, для якої характерно

розмаїття змісту, підходів, прийомів і засобів вербального спілкування.

Мистецтво ведення суперечки називається *ерістикой*. Вона набула поширення в Давній Греції. Її різновиди подані на рис. 12.

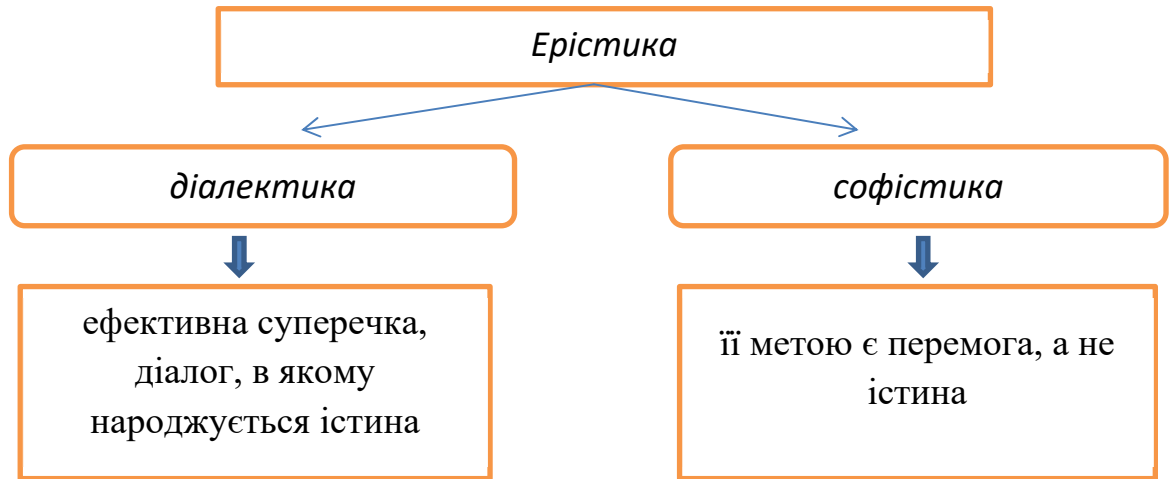


Рис. 12 Різновиди ерістики

Суперечка як спосіб здобування дійсного знання має яскраво виражені логічні основи. Вона є окремим випадком аргументації, її найбільш гострою і напруженою формою. Ознаки суперечки подані на рис. 13.

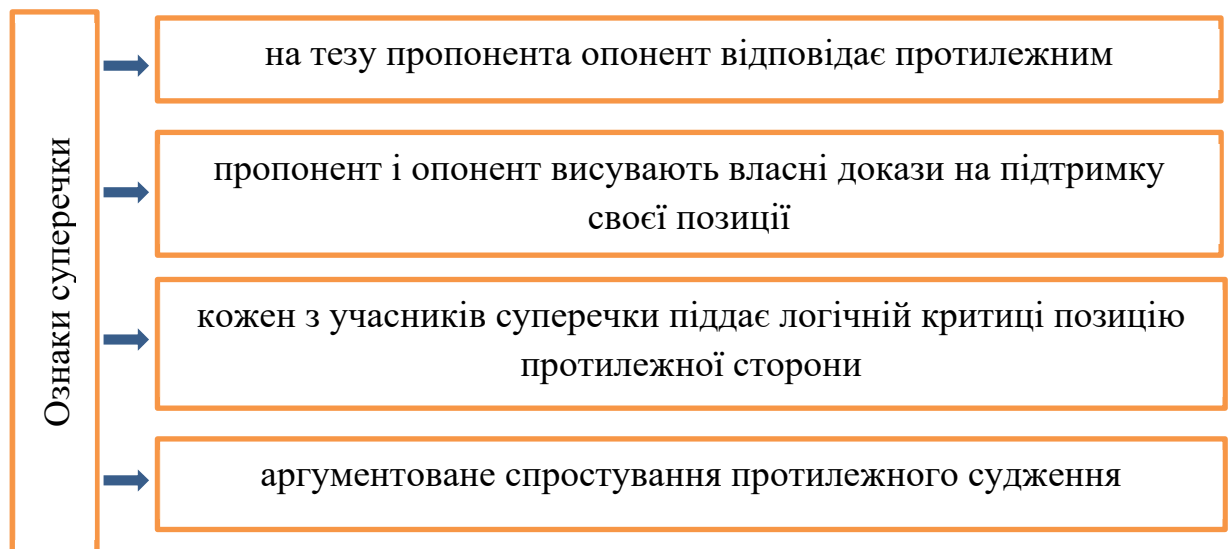


Рис. 13 Ознаки суперечки

Метою суперечки є виявлення істини або досягнення перемоги. Суперечка, метою якої є перемога, – це завжди суперечка про цінності, про утвердження якихось власних оцінок і спростування несумісних з ними

оцінних думок іншої сторони.

Коли в результаті суперечки відкривається істина, вона стає надбанням обох сторін, і «перемога» однієї з них має чисто психологічний характер. Такі суперечки зустрічаються, в основному, в науці.

Докази, які використовуються у процесі суперечки, можуть бути коректними і некоректними. Коректні доводи можуть містити елементи хитрощів, але без прямого обману. Некоректні доводи нічим не обмежені від навмисно неясного викладу до загрози покарання і застосування фізичної сили.

Співвідношення суперечок про істину і суперечок про цінності з використовуваними коректними і некоректними прийомами дозволяє виділити **4 види** суперечок (рис. 14).



Рис. 14 Види суперечок

Прийоми суперечки, що мають логічну основу аргументації, подані в табл. 3.

Прийоми суперечки

Група прийомів	Види прийомів	Сутність прийому
Для логічного підґрунтя аргументації	<i>ініціатива</i>	у ініціатора більше переваг і засобів для проведення суперечки, кращий метод захисту – напад
	<i>відвернення уваги супротивника</i>	перед важливою тезою треба відвернути увагу, здивувати, зачепити, висунути другорядний, свідомо слабкий аргумент
	<i>перекладення тягаря доведення</i>	послатися на те, що ваша теза витікає з вже визнаного положення, тим самим теза супротивника стає виключенням з цього положення, і він буде змушений доводити правомірність такого виключення
	<i>концентрація дії</i>	Зосередження на спрямованих на центральну ланку системи аргументів супротивника або на найбільш слабку її ланку
	<i>спростування супротивника</i>	з посилянь супротивника вибирати ті, які можуть підтвердити вашу тезу, особливий інтерес представляють ті висновки з положень супротивника, про які він навіть не підозрює
	<i>раптовість</i>	приберегти найвагомий аргумент під кінець

Захисні коректні прийоми	<i>доводи на користь вашої тези</i>	навести доводи на користь вашої тези, так, щоб супротивник не помітив, що вони призначаються для цієї мети (наприклад, навести їх урозкид, а потім з'єднати разом)
	<i>висування протилежної думки</i>	якщо супротивник злісно заперечує все, висунути абсолютно протилежну думку, хай її спростує, вам цього і треба
	<i>психологічне зволікання заперечення</i>	якщо ви не знайшли доводів або розгубилися, почніть відповідь здалеку, поставте запитання
	<i>відсутність жорсткої позиції</i>	не займати із самого початку жорстку позицію, раптом доведеться злегка поступитися або модифікувати свої погляди
	<i>прикінцеве слово</i>	узяти слово наприкінці суперечки, коли в інших супротивників вже не буде можливості заперечити
Некоректні прийоми	<i>неправильний вихід із суперечки</i>	уникнути, пригасити, коли немає аргументів
	<i>унеможливлення контраргументів</i>	не давати супротивникові можливості говорити
	<i>група співучасників</i>	організація «хору» напівслухачів-напівучасників суперечки
	<i>використання насильства</i>	

	<i>приховані думки</i>	апеляція до «таємних думок» і невиражених спонукань іншої сторони під час суперечки
	<i>використання хибних аргументів</i>	використання помилкових і недоведених аргументів у сподіванні на те, що протилежна сторона цього не помітить, при цьому вводяться обороти, такі як «всім давно відомо», «ніхто не стане заперечувати»
	<i>заплутування</i>	один з тих, що сперечаються, говорить дуже швидко, виражає свої думки в нарочито ускладненій або плутаній формі, швидко змінює одну думку іншою

Вимоги до всіх різновидів суперечки:

1. Не слід сперечатися без особливої необхідності. Якщо є можливість досягти згоди без суперечки, треба цим скористатися.

2. Всяка суперечка повинна мати свою тему, свій предмет. При цьому уточнення і конкретизація позицій тих, що сперечаються, – важливий момент суперечки. Багато суперечок завершуються тим, що супротивники ще більше впевнюються в своїй правоті, саме то є причина – уточнення, з’ясування позицій кожної зі сторін.

3. Суперечка має місце тільки за наявності несумісних уявлень про один і той же об’єкт, але припускає певну спільність вихідних позицій сторін. Якщо ж несумісних позицій немає, учасникам слід з’ясувати це і припинити суперечку.

4. Успішне ведення суперечки вимагає певного знання логіки.

5. Суперечка вимагає досконалого знання тих речей, про які йдеться (З іронією було відмічено, що професор медицини знає про хвороби дещо, лікар

– багато, а фельдшер – все).

6. У суперечці потрібно прагнути до з'ясування істини і добра, а не тільки до ствердження власної думки.

7. Важливо стежити за тим, щоб не допускати великих промахів у стратегії і тактиці суперечки. Буває так, що під час суперечки те, що здавалося достатньо яким, стає розпливчатым і малопереконливим. Причина – в складності обговорюваного предмету. Не слід боятися визнавати під час суперечки свої помилки. Потрібно бути терпимим до критики.

Головне завдання суперечки – не сама по собі перемога, а рішення конкретної проблеми, причому бажано, щоб її рішення було прийнятним для обох.

Потрібно виховувати смак до полеміки і дискусії, до різноманіття точок зору і їхнього зіткнення в демократичній, аргументованій, коректній суперечці.

6. ПІДГОТОВКА ДО ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ

Класична загальна риторика традиційно містить п'ять розділів, кожен з яких присвячений окремим етапам підготовки та реалізації промови (рис. 15).

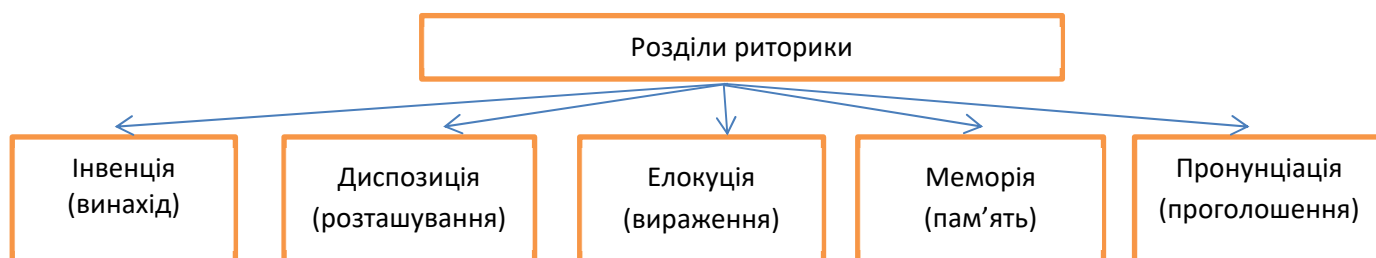


Рис. 15 Розділи риторики

На комплектаційно-розроблювальній стадії етапу *інвенції* – *винаходу* у розпорядженні оратора є наступні *групи джерел інформації*:

- власні роздуми, спогади, фантазії;
- спеціально організовані спостереження і особистий досвід у тій чи іншій

сфері;

– консультування в авторитетних осіб;

– читання, сприйняття інформації з теле-, радіо-, Інтернет-джерел.

Чим різноманітніші джерела винаходу притягуються оратором, тим змістовнішим і цікавішим для слухачів стає виступ. Особливо виграшною і цікавою є наявність власного досвіду оратора тої сфери, що пов'язана з темою виступу. Так, наприклад, журналісти нерідко використовують метод «вживання в роль» для підготовки гостропроблемних публікацій.

Користування джерелами четвертої групи здатне збагатити оратора інтелектуальними знахідками талановитих і неординарних людей. Проте передчасне перенасичення мозку запозиченими ідеями і прикладами небезпечно придушенням процесу формування у промовця власного бачення проблеми. На практиці це означає, що риторично підготовлена людина при роботі над смисловим наповненням виступу не стане відразу ж зриватися з місця і бігти до бібліотеки в гонитві за чужими думками і словами.

Правила, що роблять розумову працю з винаходу теми та формування її змісту більш плідною.

1) ***Система топосів.*** *Топосами* називають засоби розгортання думки та мовлення, техніку створення задуму та змісту промови, розвитку сенсу. Вони є внутрішніми орієнтирами для творчого розвитку думки. У процесі створення промови треба вміти обирати ті ідеї, які є доречними та необхідними в даній ситуації. Система топосів подана на рис. 16.



Рис. 16 Система топосів

Робота з винаходу теми є кропіткою, але вона має вирішальне значення для подальшого успішного виступу. При подальшій роботі над промовою, на другій стадії підготовки до виступу (диспозиції) знайдені ідеї актуалізуються вибірково, сполучаючись у порядку, зручному для оратора, а зовсім не обов'язково в послідовності їх виникнення на стадії інвенції.

Проаналізуємо детальніше найбільш поширені топоси.

Топос визначення. Визначення – один із найрозповсюдженіших топосів. Роздуми про всілякі явища або предмети часто розпочинаються з визначення, коли необхідно чітко показати: що є чим? хто є ким? Визначення може бути представлене в різних формах: від короткої дефініції до розлогого опису об'єкта, це найважливіший елемент роздуму, оскільки від встановлення точного змісту слів залежить правильне тлумачення сутності предмета. Для того, щоб риторичне визначення мало успіх, окрім правильності, воно повинно містити в собі новизну, несподіваність, привабливість. Наприклад, «вишивка – це народна творчість».

Топос цілого – частини. Кожний предмет може бути визначеним як ціле і розглянутим в його частинах. Топос визначення цілого предмета

нерідко переходить до опису частин предмета або явища. Тому перехід до складових частин – один з найбільш простих прийомів продовження оповідання. Вимоги при цьому такі: залучити для характеристики сутнісні якості предмета, вичерпати основні властивості. Наприклад, описати саму кішку та її частини: лапки, хвіст, очі, шерсть, вуса. Отже, все складається з частин, а вони всі разом складають ціле. Якщо щось є частиною будь-якого цілого, то можна розмірковувати про ціле. Наприклад: говорячи про Київ, скажіть щось про Україну. Якщо описуєте річку, зверніть увагу на береги. Якщо розділити предмет на частини, відразу з'явиться багато думок!

Будь-яка презентація використовує топ «ціле – частина», оскільки необхідно говорити про різні складові теми, що розкривається.

Топос роду – виду. Топос «рід-вид» дозволяє розвивати думку, беручи за основу видові характеристики предмета мовлення. Кожний предмет роздумів може бути віднесеним до певного роду і розділеним на види. Наприклад, собака є видом тварин (як кішка, заєць, корова), але сама може стати родовим поняттям для різноманітних видів собак: вівчарка, коккер-спаніель, болонка. Кішка як рід може бути поділеною на багато видів за різноманітними критеріями: а) за віком (стара, середнього віку, молода, кошеня); б) за статтю (кіт, кішка); в) за розумовими здібностями (розумні, кмітливі, дурні); д) за красою (красиві, бридкі, привабливі).

Топос властивості – якості – характеристики. Зображуючи будь-який предмет, ми називаємо його властивості, якості, ознаки, характеристики. Властивість - це притаманна ознака предмета, людини чи будь-якої істоти. Наприклад властивістю повітря буде його газоподібний стан, властивістю мавпи є здатність рухатися, елементарно думати, здійснювати певні вчинки тощо. Якість передбачає додавання до властивості певної оцінки. Наприклад, якість повітря може бути хорошою чи поганою. Характеристика зазвичай пов'язана з певним предметом, що розглядається, тому має конкретний, вибірковий характер.

У реальній мовленнєвій практиці нерідко змішуються категорії

властивостей, якостей та характеристик. Якісна характеристика, зазвичай здійснюється якісними означеннями, точними епітетами тощо.

Топос порівняння. Одним із ефективних способів розвивати думку про предмет є порівняння його з іншим предметом. Існують три принципові можливості порівняння (рис. 17).



Рис. 17. Топоси порівняння

Мисленнева операція порівняння полягає в тому, щоб виділити деякі схожі риси двох об'єктів та або «уподобити», або протиставити, або сказати про більше чи менше за будь-якою ознакою. Варіантом топосів порівняння є сучасні *евристичні схеми*, які можуть виглядати як переліки питань, що дозволяють поглянути на тему з різних сторін.

Після самостійних роздумів і роботи над змістовним наповненням виступу у майбутнього оратора може виникнути ряд питань, за відповіддю на які він звертається до джерел готової інформації. Етапи інформаційного пошуку інформації в літературних джерелах зображені на рис. 18.

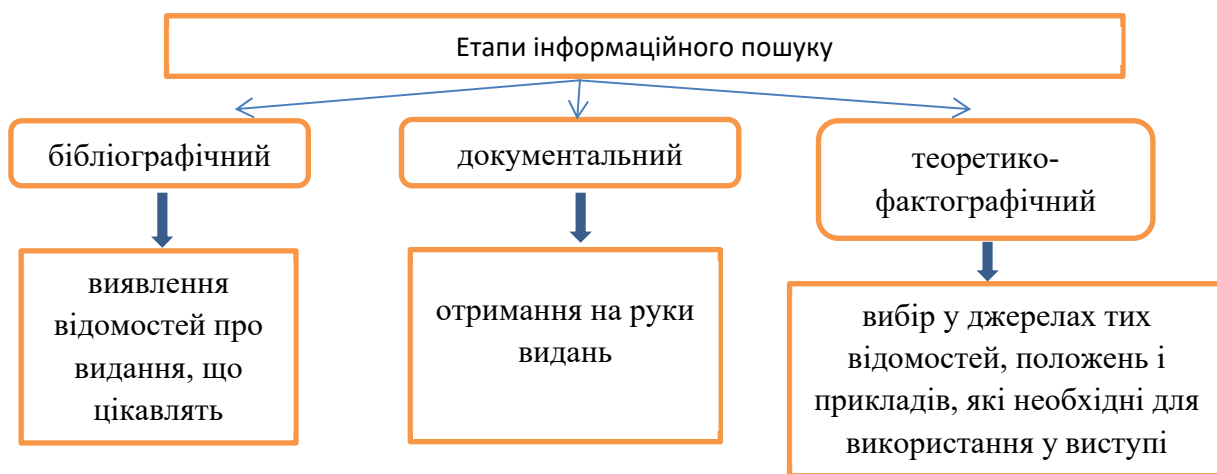


Рис. 18 Етапи інформаційного пошуку в літературних джерелах

На першому етапі промовець працює з каталогом – картотечним і

електронним. Літературу можна шукати в алфавітному, наочному (за ключовими поняттями) та систематичному (за науковими галузями) каталогах. Ще один шлях пошуку – через реферативні журнали, коли послуговуються посиланнями на літературу в уже знайдених джерелах за темою виступу.

Принципи раціональної послідовності знайомства з джерелами:

- простота – складність – від простих і доступних джерел до складніших. Наприклад, від довідника достатті у науковому журналі;

- теоретичність – практичність – від більш теоретизованих робіт до більш прикладних. Наприклад, від підручника до методичних вказівок;

- широта – вузькість висвітлення питання – від більш загальних джерел до вузького профілю. Наприклад, від монографії до журнальних статей щодо певних аспектів теми;

- зворотна хронологія – від нових джерел до більш давніх, таких, що демонструють історію вивчення певного питання.

Готуючись до промови, оратор може захлинатись від масиву літератури, а може, навпаки, швидко зорієнтуватись у ній. Це залежить від вибору стратегії читання (рис. 19).

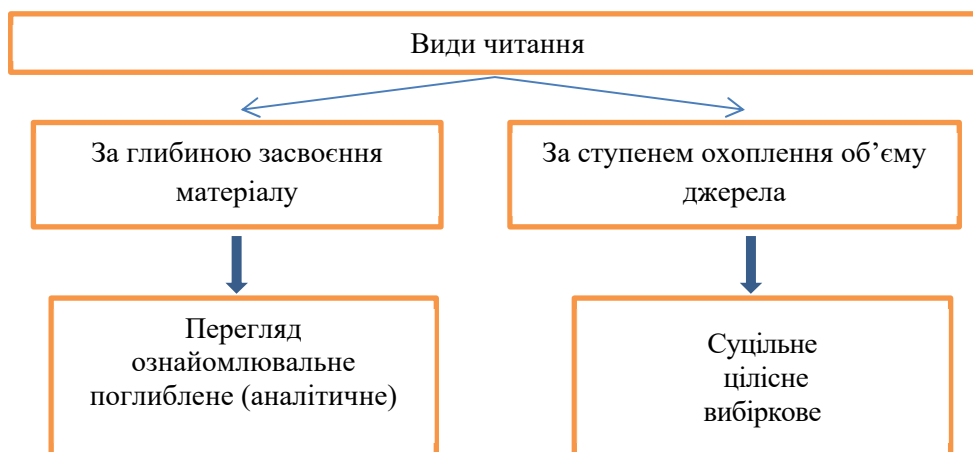


Рис. 19 Види читання

Особливості видів читання

Вид читання	Сутність	Особливості
<i>Читання-перегляд</i>	завжди буває вибіркоким	підвищена увага зосереджується на: <ul style="list-style-type: none"> – обкладинці і титульному листі; – анотації; – змісті; – передмові і післямові; - графічному й ілюстративному матеріалі; - розмірі абзаців; - наявності іменних і наочних покажчиків
<i>Ознайомлювальне читання</i>	здійснює осмислення інформації, її сортування	Звертають увагу на:: <ul style="list-style-type: none"> – структурні ознаки (розташування в тексті); – мовні ознаки (наявність слів і словосполучень: отже, як видно з викладеного, найбільш відомий, найяскравіше, тільки, саме тощо); – графічні ознаки: зміна щільності шрифту, прописні букви, підкреслення, кольоровий друк тощо.
<i>вивчаюче читання</i>	зазвичай ведуться записи (цитати, план, тези, конспект)	Важливо дотримуватись певних правил з метою створення власної бази даних: <ul style="list-style-type: none"> - єдиний зміст картки, який розкриває підтему або мікротему виступу; - чітка вказівка автора і джерела, якщо це цитата; - ведення записів на одній стороні картки

Етап винаходу або інвенції має визначальне значення для успішного протікання решти всіх наступних етапів роботи над текстом.

В античних джерелах з риторики етап діяльності оратора, пов'язаний з розташуванням матеріалу, називався «*диспозицією*».

Диспозицією називали наказ військам розташуватися певним чином перед битвою. Тобто, оратор, готуючи промову, з'являється в образі полководця, що розташовує військо ідей в найбільш боєздатному і невразливому порядку, обирає свій надійний авангард і ар'єргард.

У сучасній літературі можна зустріти термін «композиція» – складання, побудова. Сміслові та операційні складові диспозиції (композиції) зображені на рис. 19.

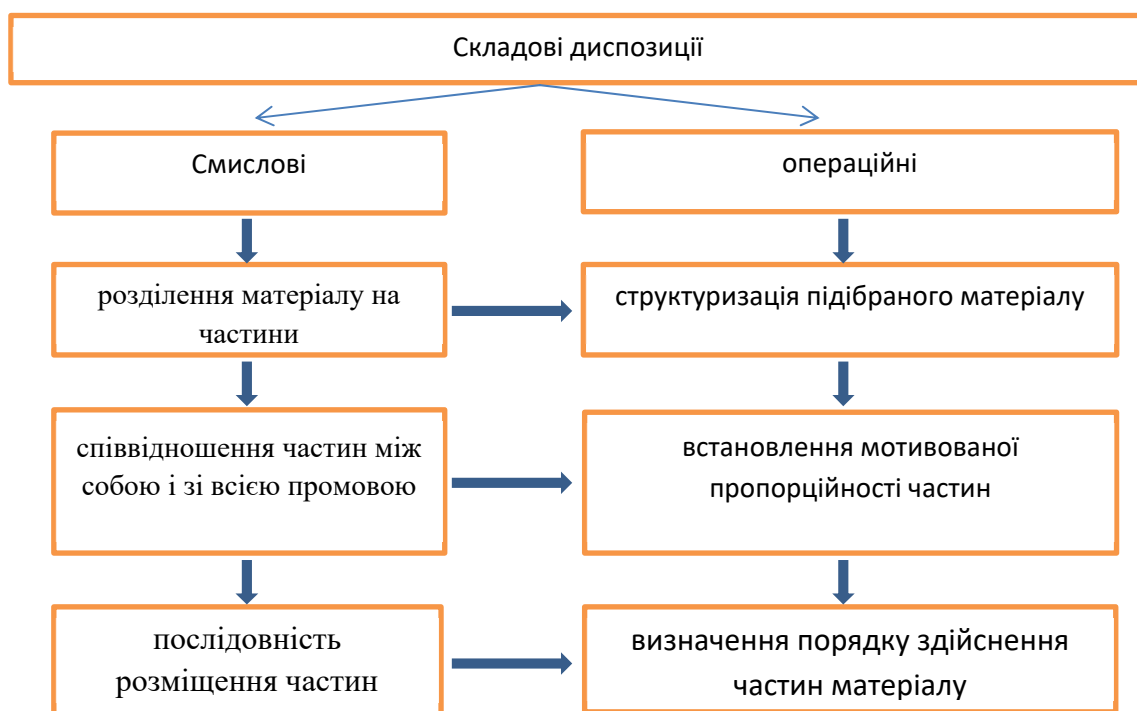


Рис. 19 Складові диспозиції

Розглянемо узагальнені *правила виступу*:

1. *Правило «золотого перетину»*. Регламентує пошук оптимальних пропорцій структурних частин промови: *вступ і висновок промови за обсягом сумарно не повинні перевищувати одну третину всього вислову*, адже на меншому ніж $2/3$ виступу текстовому проміжку основної частини складно розкрити зміст промови, який виявиться збідненим, недостатньо переконливим, поверхневим.

У той же час зайвий розтягнутий виступ або висновок викликає втому і нетерпіння слухачів.

2. **«Чинник краю».** Початок і кінець будь-якої послідовності запам'ятовується краще, ніж середина (закон пам'яті, виведений психологом Ебінгаузом).

Отже, при підготовці ораторського виступу обрамлення – вступ і висновок – вимагають особливої уваги і ретельності.

Універсальними елементами структури виступу є: *вступ, основна частина, висновок*. Навіть у найкоротших виступах можна виявити ці три частини.

Якщо автор вимушений обмірковувати виступ в умовах браку часу, тричастинна побудова тексту допоможе зробити швидкі начерки за декілька хвилин до виголошення промови.

Розглянемо завдання і прийоми конструювання частин виступу. *Вступ* налаштовує аудиторію на певний лад. Його завдання – повернути увагу слухачів, зацікавити їх, встановити контакт, підготувати слухачів до сприйняття основної частини виступу. У вступі доречні: - вітання і звернення, оголошення теми виступу, її актуальності, новизни, практичної значущості; висунення ключової тези та постановка мети виступу; компактне ознайомлення з планом промови; активізація внутрішньої реакції через запитання (напр. «А чи відомо вам, що...?»); яскравий приклад, сюжет, жарт, цитата; апеляція до місця, часу, складу аудиторії; прислів'я, приказку; демонстрацію наочності, що повертає мимовільну увагу.

Види вступу

Вид	Підвид	Сутність
<i>Прямий</i>	простий, природній, безпосередній	знайомство слухачів відразу з темою виступу і її логічне розкриття.
<i>Непрямий</i>	штучний, опосередкований	Промовець поволі готує аудиторію до сприйняття теми. Структурно це реалізується як зачин, який передує власне вступу (передмові) до промови
<i>Несподіваний</i>		різко експресивний, вибуховий вступ, який може бути пов'язаний із надзвичайною ситуацією

Наприклад:

- прямий вступ: «Сьогодні ми з вами поговоримо про один з основних законів фізики - закон всесвітнього тяжіння. Він визначає залежність тяжіння будь-яких предметів від їхньої ваги і відстані між ними».
- Непрямий вступ: «У різдвяну ніч 1642 р. в сім'ї англійського не дуже багатого фермера був переполох: народився такий маленький хлопчик, що його можна було викупати у великому пивному кухлі...». Далі йде коротка розповідь про те, як жив і навчався цей хлопчик, як його обрали в королівську наукову спільноту і, нарешті, проголошується його ім'я – сер Ісаак Ньютон.

Основна частина виступу може викладатись декількома способами, які розмежовуються за наявністю і характером смислового зв'язку окремих конструктивних питань – підтем, а саме: паралельний, хронологічний, логічний рис. 20).



Рис. 20 Способи викладу основної частини

Думки у промові розгортають дедуктивним та індуктивним методом. Дедукція: теза (гіпотеза) → доказ або спростування з опорою на факти і приклади → висновок.

Індукція: опис фактів → зіставлення, аналіз → висновок.

Вибір дедуктивного або індуктивного методу здійснюється залежно від наступних чинників:

- ступінь зацікавленості слухачів темою. Індуктивний виклад завдяки живим прикладам дозволяє активізувати аудиторію;

- ступінь підготовленості аудиторії. Високий рівень інтелектуальної зрілості аудиторії зумовлює розвиненість у неї абстрактного мислення, тому доцільним є дедуктивний виклад;

- ступінь складності теми. Дедукція доцільна при дуже простій (для економії часу) або дуже складній (щоб не дезорієнтувати аудиторію зайвими подробицями) темі;

- ступінь суперечності тези. Суперечна теза потребує попереднього обґрунтування, а для цього доцільним є індуктивний спосіб подачі, оскільки при безпосередньому проголошенні аудиторія може заздалегідь негативно

налаштуватися щодо оратора і його виступу.

Наприклад, висунута одразу перед студентами теза про заборону користування шпаргалками, викличе звинувачення в моралізмі;

- національно-культурні особливості.

Наприклад, для німецької національної традиції більш притаманна дедуктивна побудова міркування, а для американської – індуктивна.

Завдання **висновку** – нагадати головне, підвести підсумок сказаному, підсилити враження від промови, закликати до дії.

На рис. 21 подані складові висновку, але використовувати всі в одному висновку не обов'язково.

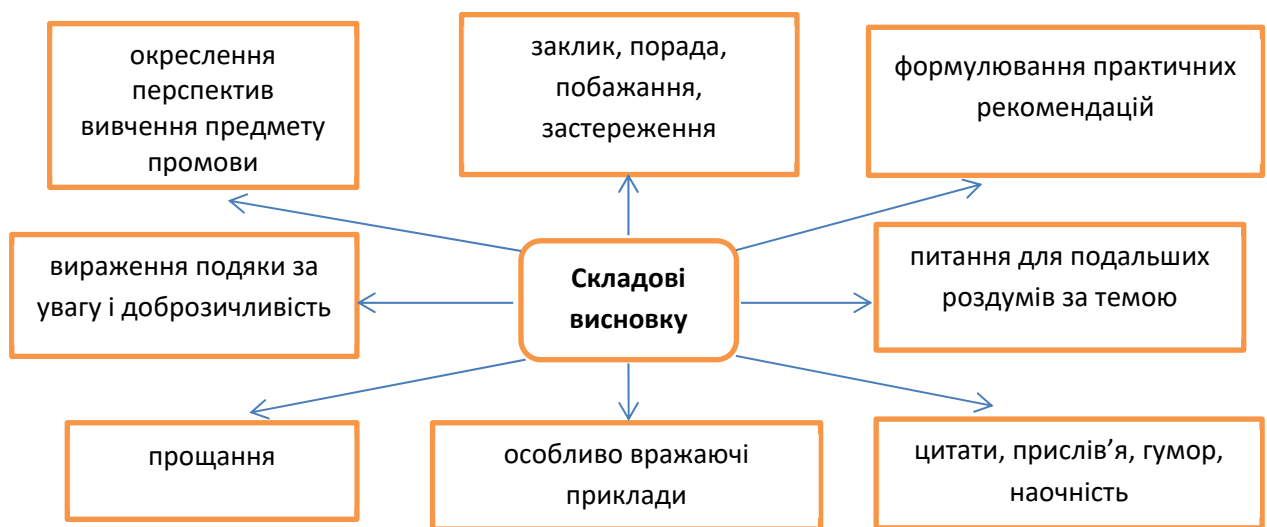


Рис. 21 Складові висновку

Залежно від змісту основної частини, висновки можуть бути *прямі* (завершення промови, яке безпосередньо витікає з решти положень виступу) або *непрямі* (менш залежний, позначений певним ефектом новизни, покликаний закріпити ставлення слухачів до предмету розмови).

Правильна побудова виступу сприяє уникненню недоліків, які призводять до втрати інтересу аудиторії; трафаретності і нецікавості побудови мови.

Існують різні ефективні технології підготовки тексту для публічного виступу. Серед них найбільш популярною є презентація.

Презентація – це форма ділових комунікацій, спрямована на демонстрацію інформації. Її *метою* є полегшення процесу сприйняття

інформації за допомогою образів, що добре запам'ятовуються. На рис. 22 подано типові ознаки презентації.

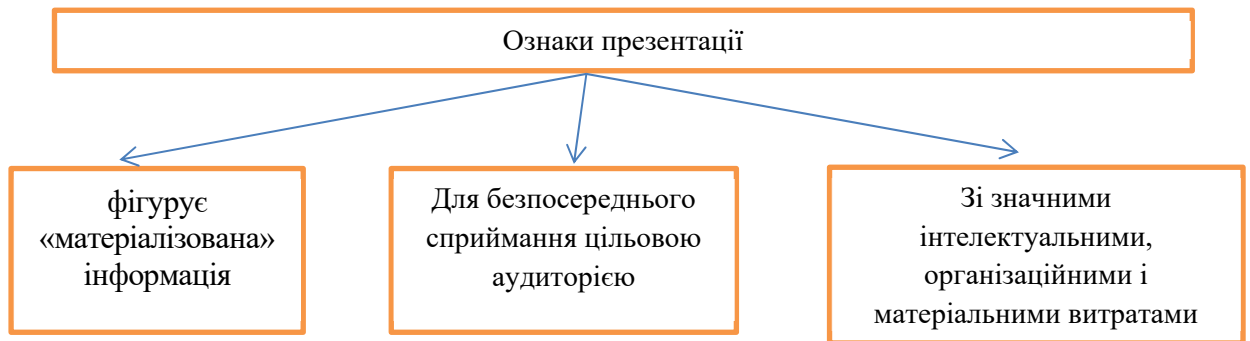


Рис. 22 Ознаки презентацій

Цілями презентації щодо аудиторії є надання інформації, навчання, мотивація, розвага. Розмаїття презентацій визначається їхніми цілями, особливостями аудиторії, промовцем та іншими чинниками.

Для кожного типу презентації можна розробити типовий набір засобів методичного, програмного, технічного та іншого забезпечення, що знижує трудомісткість її підготовки та підвищує її ефективність. На рис. 23 подана класифікація презентацій за різними критеріями.



Рис. 23 Класифікація презентацій

Вчені зробили висновок, що враження від презентації покращується в середньому на 16 % за умови використання динамічних засобів і тільки на 6 % – при супроводі тієї ж презентації статичними візуальними засобами. Використання динамічної форми подачі матеріалу дозволяє постійно активізувати мимовільний вид уваги аудиторії і тому є більш ефективним з точки зору запам'ятовування інформації слухачами.

На рис. 24 представлена структура презентації

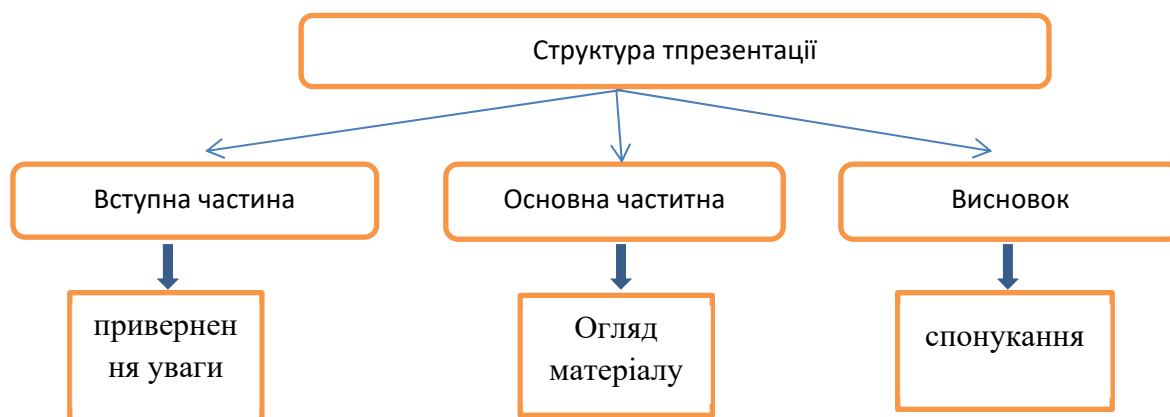


Рис. 24 Структура презентації

Якщо будь-яка з перерахованих частин відсутня, ефективність презентації знижується. Якщо ж порушення допущені відразу в декількох частинах, то презентація перестає діяти.

Техніка підготовки успішної презентації досягається за рахунок послідовного відпрацювання трьох етапів:

- планування презентації;
- підготовка і репетиція перед презентацією;
- проведення презентації.

Роботу за кожним з етапів слід розділити на два напрямки – технологічне (організаційне) і змістовне.

Розглянемо технологічні особливості підготовки і проведення презентації на перших двох етапах.

Перший етап. Планування презентації

1. Визначення мети презентації

Єдиним надійним способом зробити презентацію ефективною є постійна націленість доповідачів на досягнення мети. Чітке формулювання мети, її співвіднесення з очікуваними результатами (донести до аудиторії основну думку, переконати слухачів, навчити, мотивувати) створюють передумови для більш легкого її досягнення.

2. Визначення змісту презентації залежно від цілей, інтересу і рівня знань аудиторії

Необхідно проаналізувати свій виступ і презентацію з позиції аудиторії, тобто отримати інформацію про кількість слухачів; базова освіта; стать; вік; поінформованість щодо теми презентації; очікування аудиторії; соціальна категорія; значення презентації для даної соціальної категорії.

Презентація буде ефективною за умови дотримання певних *правил*.

Презентація повинна бути інтерактивною, щоб кожен з присутніх узяв участь у ній. Задавайте питання, залучайте людей до обговорення матеріалу, що висвітлюється. Презентація-монолог – погана презентація. За статистикою, переважна більшість людей бажає говорити, а слухають лише в разі потреби та й то недовго. Тож, ваше завдання – зробити цю процедуру інтерактивною, залучити до неї максимальну кількість учасників, щоб кожен відчував свою причетність.

3. Розробка методики викладу матеріалу і підбір ілюстративного оформлення

В якості основного візуального компонента презентації можуть бути використані:

- предмет презентації;
- зразок, модель;
- малюнки на дошці, на папері;
- слайди;
- слайди і відеоролики.

При підготовці «підтримуючих», супровідних матеріалів найбільшу увагу слід приділити ілюстраціям у вигляді слайдів і роликів. Як відомо, інформація запам'ятовується найбільш ефективно, коли підкріплюється візуально (50 % засвоєності інформації). Якщо ж при цьому промовець ініціює питання і стимулює промовляння матеріалу, то приблизно 70 % інформації може бути закріплено в довгостроковій пам'яті слухачів.

При підготовці слайдів рекомендується виходити з правила «7 пунктів», тобто на слайді повинні бути текст не більше ніж з 7 рядків, схема не більше ніж з 7 блоків, малюнок не більше ніж з 7 деталей. Це не дасть ускладнити розуміння і запам'ятовування ілюстративного матеріалу.

4. Вибір програмних засобів реалізації

Сучасні програми створення презентацій, в основній своїй масі орієнтуються саме на мультимедіа. Найбільш використовуваною є програма PowerPoint, яка дозволяє створювати складні програмні надбудови за рахунок використання Visual Basic. Вбудована підтримка Інтернет і інші різноманітні удосконалення зробили цю програму лідером у світі мультимедійних презентацій.

Навчальні презентації можуть бути такими: лекційні; звіт про результати діяльності, проєкт, дослідження; тест. На рис. 25 показані різновиди презентацій за призначенням.

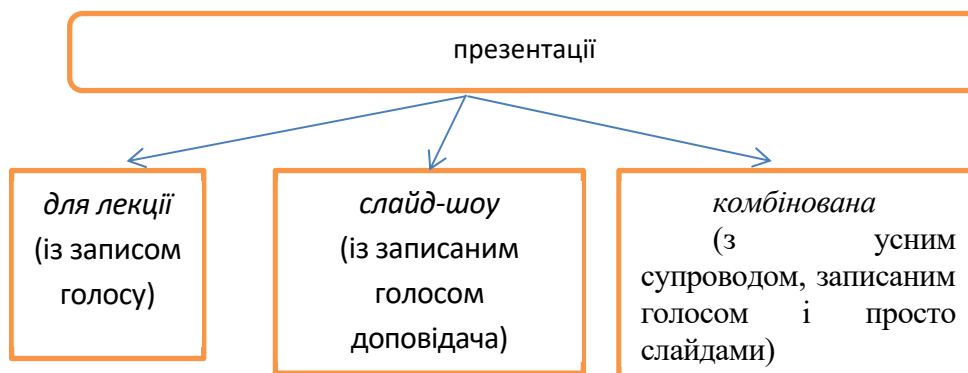


Рис. 25 Види презентацій

Специфіка презентацій залежить як від предмету доповіді, так і від мети викладу: супровід лекції, ілюстрація усного викладу матеріалу,

узагальнення і представлення результатів діяльності для наради, захисту диплому тощо, створення пізнавальної мотивації; тестування тощо.

Вимоги до презентацій навчального характеру подані на трис. 26.



Рис. 26 Елементи презентацій

Презентація повинна мати невеликий розмір, так вона буде швидко завантажуватися та запускати в роботу всі необхідні елементи.

Розташування тексту у презентації повинно бути структурованим, чітким, стислим, мати відповідність із усною інформацією, що доповідається, або навчальними матеріалами, що зазначені у нормативних документах програми. Простір слайду повинен бути рівномірно заповненим, тому текст на слайдах має розміщуватися так, щоб залишалися вільні поля. Розмір та тип шрифту слід обирати так, щоб заголовок був більшим за основний текст, рекомендовано дотримуватися одного формату однакового типу протягом усієї презентації.

Надзвичайно важливим моментом у презентації стає підбір кольорового оформлення і фону слайду, і тексту, і додаткових елементів. Вибір гами та відтінків буде залежати від мети презентації та на кого, розраховано її показ, предмету, який вона супроводжує тощо. Колір може збільшити або зменшити розміри об'єктів, якусь інформацію підкреслити, іншу – приховати, вплинути на увагу, пам'ять, сприйняття матеріалу та інше. Передусім треба врахувати відповідність між фоновим оформленням

слайду та кольором тексту та інших елементів, що розміщені на ньому. Слід орієнтуватися на *три кольори* в межах одного слайду, зокрема для фону, для заголовків, для тексту, проте якщо є гіперпосилання, малюнки, відповідно буде обрано для них окремі кольорові відтінки в межах обраної гами. Зверніть увагу, що для тексту та фону слід обирати окремі контрастні кольори (для фону слід обрати холодні тони). Для навчального виду презентацій не слід перенасичувати різними кольорами слайд, зокрема якщо не впевнені в якості освітлення місця презентації, а інколи проектор, його оптичні пристрої також впливають на якість відтворення кольорів. Якщо обладнання не перевірено, тоді краще зобразити зміст презентації на білому тлі.

При використанні текстового наповнення слайдів слід звертати увагу на затвержені офіційно документи, зокрема правила правопису, зокрема відсутність крапки в заголовках, правильне оформлення тексту та скорочень. Інформація, зазначена в тексті презентації повинна відповідати віковій категорії та компетентностям слухачів. Якщо до якоїсь інформації ми хочемо привернути увагу, тоді краще розташувати її в центрі слайду. Дані потрібно розміщувати горизонтально, а вирівнювати за шириною, краще уникати обірваних елементів та неоднорідних країв тексту. У лівому верхньому кутку слайда розташовуються найважливіші дані.

Необхідно враховувати розмір екрану та при наповненні слайду зважати на кількість написаного, адже текст повинен бути таким, що можна прочитати із розміром шрифту від 22 пт. Проте існують винятки, коли під час захисту проєкту треба відтворити дані, що, через свою різноманітність та насиченість, можна відтворити лише шрифтом із розміром 20–18 пт. Та такі випадки є винятковими, за такої ситуації краще розбити дані на кілька слайдів, або окремо зобразити поза презентацією. Згідно з висновком учених з лабораторії ергономіки зору (США), кращим шрифтом для читання тексту з екрану визнаний шрифт Verdana, проте можна використовувати й інші шрифти без зарубок, бо їх легше читати, зокрема Arial, Verdana, Avenir,

Futura, Gill Sans, Helvetica тощо. При створенні презентацій для навчання слід уникати курсиву, бо він уповільнює швидкість сприйняття, а також збільшувати міжрядковий інтервал, зокрема використовувати півтора рядки. Для виділення окремої інформації рекомендовано використовувати рамки, штрихування, рамки тощо, а дані краще візуалізувати через малюнки, діаграми, схеми, а також контролювати наповнюваність даних на одному слайді, зокрема обмежуватися трьома фактами, висновками, визначеннями. Найбільша ефективність досягається через зображення одного окремого факту на кожному наступному слайді.

З метою оживлення інформації, відтворення динаміки, зосередження уваги слухачів слід додавати анімацію, або до якогось елемента, або до слайду в цілому. Проте у презентації з метою навчання не слід обирати застосування цього елемента до заголовків, особливо такі ефекти, як «Обертання», «Спіраль» тощо. В інформаційних слайдах анімація поелементна застосовується для відображення змін, переведення акценту на якусь інформацію. За потреби можна використовувати звуковий супровід та відео. Відео формат краще використовувати wmf або mpg, і не варто застосовувати avi і mov.

Якщо тема, яку обрано для викладу, розрахована на кілька занять, містить велику кількість інформації, тоді її слід оздобити навігаційною системою. Така система дозволить забезпечити інтерактивність та створити нелінійну структуру презентації. Навігація це – перехід на потрібний розділ зі змісту.

Щодо змісту презентації, необхідно дотримуватися неухильно правила: кількість тексту повинна становити 35%. Решта інформативного наповнення можна оформити за допомогою матеріалів із візуалізації інформації, наприклад графіками, малюнками та іншим.

Демонстрація презентації повинна проходити відповідно до вимог автора та мети виступу, проте можна задавати певну послідовність, час переходу до наступного слайду, варіювати швидкість ефектів. Керувати

показом можна вручну або задати час та встановити автоматичний перехід до наступного слайду.

Створювати презентацію можна відповідно до готових шаблонів, а можна з чистого аркуша. Можна власноруч створювати дизайн кожного слайду, наповнювати його та створювати необхідні елементи, а можна створити один і дублювати дизайн на інші, змінюючи лише зміст інформації в ньому.

Малюнки додають до презентації для візуалізації інформації, представлення структур та образів, з метою структурування інформації. Інтерактивні презентації створюються за допомогою системи гіперпосилань, навігації, можливості створити коментарі на запити слухачів. Гіперпосилання зручно використовувати для створення змісту презентації.

Отже, презентації, що створені за допомогою програми мають свої особливості відтворення тексту та доповнюють виступ викладача, звертаючи увагу слухачів на особливі моменти теми, дозволяючи підвищувати зацікавленість матеріалом, мотивацію, дозволяючи забезпечувати наочність, наглядність, полегшити сприйняття, усвідомлення, запам'ятовування, розуміння тощо учасникам перегляду.

Сьогодні існує багато програм, окрім стандартної Microsoft Office PowerPoint, що спрощують створення презентації, мають розгалужені варіативні шаблони або надають змогу створити інтерактивність за рахунок перетворення презентації у відео чи можливості створити активну вікторину під час трансляції з можливістю вписувати відповіді тощо.

Отже, для створення презентації існує безліч можливостей та інструментів, проте жоден з них не є досконалим і має свої особливості, слід визначити мету презентації і після цього обрати необхідний інструмент.

5. Розробка сценарного плану презентації

Перелік розроблених слайдів і програмні особливості їх реалізації відображаються в сценарному плані, а порядок проходження слайдів

визначає навігаційна структура презентації. У сценарному плані доцільно фіксувати час показу кожного фрагмента презентації, наприклад, кожного слайда. Наявність анімаційних ефектів поживляє матеріал, полегшує його сприйняття. Вибір конкретних анімаційних ефектів здійснюють з урахуванням їх особливостей. Так, наприклад, «анімація одним помахом» дає можливість адаптувати швидкість навігації по презентації до темпу викладу, який визначається в значній мірі аудиторією. Анімаційний ефект «виникнення» дозволяє поступово виводити на екран ілюстративний матеріал, що дозволяє зосередити увагу слухачів в кожен момент часу на найголовнішому аспекті викладеної тези. Гнучкість навігаційної системи презентації забезпечується введенням керуючих кнопок.

Проведення презентації

Даний етап передбачає дотримання наступних умов:

- абсолютне володіння темою;
- максимальне залучення уваги аудиторії і донесення до неї основних ідей повідомлення;
- посилення основних моментів повідомлення прикладами;
- керування питаннями і перериваннями власного повідомлення;
- гнучкість у викладі матеріалу тощо.

При проведенні презентації не варто забувати про хронометраж виступу. Слід намагатися, щоб виступ був коротким і змістовним. Найчастіше невдалою презентація виявляється через зайву насиченість інформацією, а не через її нестачу. Намагайтеся не розпорошуватися і не засипати слухачів усіма можливими знаннями і фактами, пов'язаними з вашою темою. Донесіть до присутніх саме те, що актуально для них в цей момент і безпосередньо відповідає їхнім запитам і вимогам.

При проведенні презентації слід уважно віднестися до застосування невербальних прийомів, які також створюють вплив на аудиторію і визначають ефективність презентації.

Зоровий контакт. Щоб провести ефективну презентацію перед

численною публікою, намагайтеся встановити зоровий контакт з усіма слухачами. Для цього можна спробувати подумки розбити аудиторію на маленькі групи і візуально взаємодіяти з кожною з них окремо. Основна мета – охопити поглядом усіх, щоб кожен слухач був максимально залучений до вашого виступу. Освоєння цієї навички ефективної презентації істотно наблизить вас до успіху в ораторському мистецтві.

Відкрита поза. Зверніть увагу на свою позу під час виступу: нехай вона буде максимально відкритою і простою, руки повинні знаходитися на рівні грудей, пальці при цьому можуть злегка стикатися. Уникайте схрещених рук, не ховайте їх у кишені, не використовуйте кафедру, при позі сидячи ноги також краще не переплітати. Для ефективної презентації важливо відчувати себе вільно і невимушено, в іншому випадку публіка не буде відчувати до вас довіри.

Супровід жестами. Під час ефективної презентації важливою є не тільки ваша промова, а й те, якими жестами ви її супроводжуєте. Жестикуляція відіграє велику роль і може допомогти зробити виступ більш переконливим. Вона сприятиме візуалізації, допоможе зробити акценти на необхідних деталях. Прагніть до того, щоб жести підкреслювали ваші слова, уникайте зайвих безладних рухів руками, але і повна статика небажана. Вона створить враження скутості і не викликатиме довіри аудиторії.

Таким чином, опрацювання презентації в технологічному і змістовному напрямках дозволяє уникнути основних помилок, забезпечити її належний якісний рівень, зробити більш ефективною і реалізувати поставлену мету.

Наводимо практичні поради для проведення презентації:

1. На початку презентації презентуйте і обговоріть мету вашої презентації. Дайте аудиторії зрозуміти, наскільки ваша презентація відповідає їхнім цілям.

2. Намагайтеся не читати весь час з підготовленого тексту. Говоріть вільно, за необхідності імпровізуйте, реагуйте на настрій аудиторії.

3. Спілкуйтеся з присутніми, а не з візуальними предметами, такими

як: настінні плакати, вікно або стеля. Також не стійте між візуальними предметами і аудиторією. Якщо ви хочете, щоб їх бачили, не затуляйте їх.

4. Говоріть повільно і досить голосно, щоб всі могли вас чути. Не говоріть монотонним голосом. Намагайтеся використовувати всі ваші здатності інтонування для зв'язку зі слухачами (темп, тембр, висота, інтонації голосу).

5. Мінусом презентації є те, що аудиторія не може бачити розділових знаків, що може викликати нерозуміння. Щоб уникнути таких проблем, робіть короткі паузи в тих місцях, де знаходяться знаки пунктуації.

6. Не кладіть обидві руки в кишені на довгий період часу. Про вас може скластися думка як про непрофесіонала. Особливо неприпустимим є брязкання монетами, ланцюжком або ключами, тобто будь-які дії, рухи та звуки, здатні відвернути увагу аудиторії.

7. Не спирайтесь на стіл або кафедру протягом довгого періоду часу.

8. Не стійте весь час на одному місці. Час від часу пересувайтесь, застосовуючи весь простір, що є у вашому розпорядженні. Особливо доцільними є рух вперед, до слухачів. Це створить фізичну близькість з аудиторією.

9. Не розмахуйте указкою в повітрі. Використовуйте указку за призначенням, а потім покладіть її на місце, інакше аудиторія буде зосереджена на ній, а не на вас.

7 МАЙСТЕРНІСТЬ ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ

Майстерне володіння словом необхідне в численних випадках життя. Виступаючи перед іншими, людина тим самим виражає й утверджує себе, водночас впливаючи на слухачів. З давніх часів виділяли різні типи ораторів. Зокрема Цицерон у своїй праці «Про оратора» називає такі типи: – красномовні, з пафосною силою думки і піднесеністю у висловлюванні, – стримані й проникливі, усьому повчають, усе пояснюють, а не

возвеличують, мовлення їх ясне й лаконічне, – середній, помірний, він поєднує риси обох попередніх типів, але не відзначається ні тонкою передбачливістю другого типу, ні пафосністю першого. У сучасній літературі з ораторського мистецтва також виділяють різні типи ораторів: оратори, для яких основний засіб майстерності – логіка роздумів, і оратори, які впливають на слухача своєю емоційністю.

В античній риториці послідовно виробилися два риторичні ідеали. Для ораторів – носіїв першого ідеалу – головним у риторичній діяльності є переконливість, далі істинність переконливого мовлення, моральність на користь суспільству, чіткість і впорядкованість. Цей ідеал називають сократівським. ругий риторичний ідеал вважають софістичним. Для носіїв і прихильників цього ідеалу характерною є формальна переконливість, надмірна словесна краса, пишність, вибагливість мовлення, самовираженість і корисливість оратора. Сучасні ритори вважають, що зараз діють три риторичні ідеали. Перший з них можна назвати близьким до софістичного, але нині він дуже американізований, саморекламний, нав'язливий, такий, що повсюдно заповнив собою засоби масової інформації та спрямований на маніпуляцію свідомістю мас. Другий риторичний ідеал несе в собі морально-етичні цінності східнослов'янського, давньоукраїнського ідеалу. Він близький до першого античного ідеалу – ідеалу переконаності й істинності, ідеалу Платона й Сократа. Третій риторичний ідеал сформувався в імперській і радянській часи. Цей риторичний ідеал називають тоталітарним, пропагандистським.

Зовнішність є не останнім чинником успіху того, хто виступає. Тут важливо володіти собою, вміти "створювати імідж", певний образ. Недарма існує спеціальна професія іміджмейкер, тобто людина, що допомагає створити імідж. Зачіска, охайність рук та нігтів, макіяж, стан взуття та одягу — все це уважно фіксується і впливає на сприйняття ваших слів. Важливо дотримуватися міри. Не варто бути ексцентричним, прагнути привернути

увагу незвичайною манерою говорити чи якимись особливими жестами та мімікою. Ораторові не личить екстравагантно одягатися, так само, як і робити незвичайну зачіску: все це справляє враження дивацтва й здатне лише відштовхнути аудиторію.

Вираз обличчя, хода, якою ви проходите до місця виступу, постава — випростана чи згорблена, ваша жестикуляція — все це складає певне враження ще до того, як ви сказали перше слово. Симпатія чи антипатія до оратора формується саме в ці найперші хвилини.

У всякої людини є те, що називають чарівністю (або шарм, як кажуть французи). Та не кожний вміє її використовувати. Недосвідчений оратор інколи боїться аудиторії. Йому здається, що всі його сприймають критично, навіть, з кепкуванням, що його "наскрізь бачать". Але насправді кожний може примусити аудиторію слухати свій виступ. Треба бути щирим і ставитися до людей з цікавістю та повагою. І навпаки, будь-яке хитрування, намагання "подати себе" та підкреслено "причепуритися" можуть сприйматися як вияв комплексу неповноцінності.

Існують певні чинники підвищення майстерності публічного виступу: мовні, технічні, психологічні, педагогічні (дидактичні), логічні.

1. Мовні (лінгвістичні) чинники
2. Технічні (інтонаційні) — це способи передачі інформації. Вони впливають на якість інформації опосередковано, підсилюючи (або послаблюючи) інформацію, чи навіть сприйнятою з точністю до навпаки..
3. Психологічний чинник: слово спрямоване на людей, які в той час виконують діяльність слухання. Уміння оратора подолати перешкоди спілкування, які завжди виникають у кожного оратора саме через психологічні труднощі слухання (нестійкість сприйняття, нетривалість уваги, інерція включеності, «відчуження» думки іншого тощо).
4. Дидактичні засоби - сукупність способів, прийомів та принципів усного виступу для ефективності навчання. Для засвоєння ідеї, сприйняття аргументів, для переконання важливо і те, як побудована уся промова, чи

відповідає вона принципам органічної єдності, посилення, економії, наочності тощо. Чи вдало застосовані композиційні прийоми.

5. Логічний фактор, забезпечує організацію інформації з точки зору упорядкування процесу мислення, його послідовності, незаперечності, тотожності, доказовості.

Ці основи нерівнозначні. Чотири перші можна назвати зовнішніми, вони впливають опосередковано; остання — внутрішня, вона впливає безпосередньо.

Кожну людину легко пізнати за особливостями її вимови. При цьому очевидним є естетичне оцінювання вимови та внаслідок цього реакція на особистість. Ставлення до людини на етологічному рівні формується саме так: привабливість тембру, краса та різноманітність інтонації, енергетика вимови створюють незбагненну чарівність в дії голосу, або через відсутність цих показників, через неприємні тембр та інтонації відштовхують, не сприймаються. В інтонаційно-тембральному звучанні проявляється духовне багатство особистості людини.

Яким би не було цікавим і пізнавальним мовлення, воно не буде сприйняте слухачами, якщо оратор розмовляє невиразним, хрипким, слабким голосом. Голос у виступі важливий настільки ж, наскільки й зміст промови, зовнішність і манери оратора. Це той інструмент, за допомогою якого промовець доносить своє повідомлення до аудиторії. Людський голос – могутній засіб впливу на публіку. Завдяки красивому дзвінкому голосу оратор може з перших хвилин привернути увагу слухачів, завоювати їх довіру.

Техніка мовлення – особливий розділ риторики і важливий елемент ораторського мистецтва. *Техніка мови* – це сукупність умінь і навичок, які застосовуються для оптимальної звучності мовлення, володіння прийомами ефективного використання мовного апарату.

Виділяють ряд блоків роботи над голосом в аспекті навчання вишуканій вимові та її сприйняття, що зображено на рис. 27.

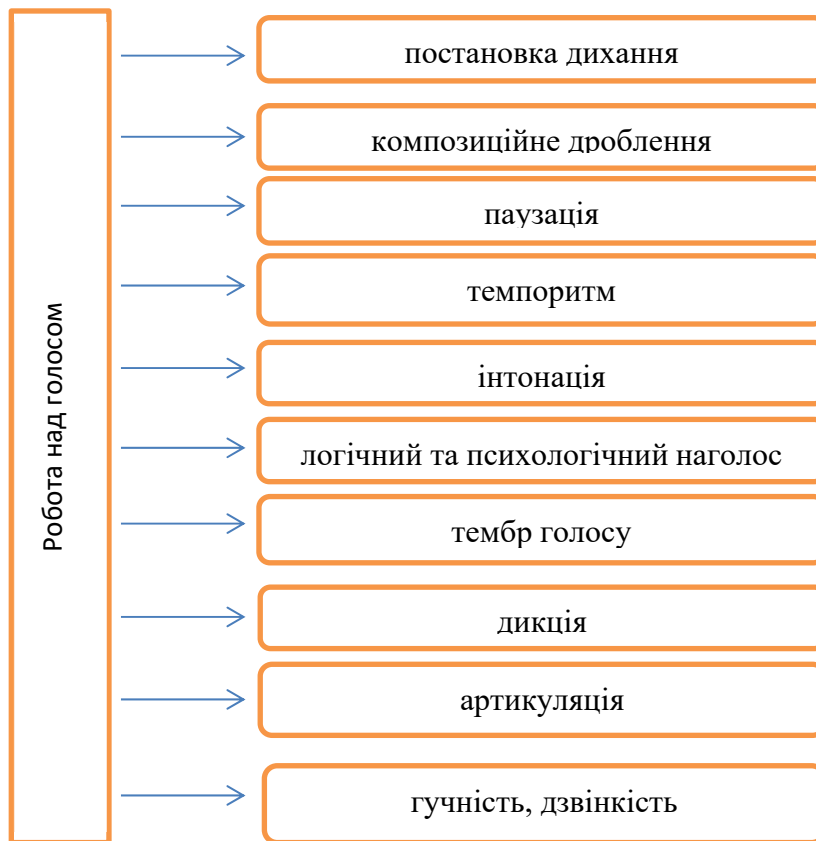


Рис. 27 Робота над голосом

Постановку дихання покладено в основу роботи над голосом. Для оратора володіння диханням одночасно є підкоренням риторичного психофізіологічного апарату, а також можливість керувати емоцією та думкою. Постановка дихання може здійснюватися за рахунок комплексу дихальних вправ.

Правильне дихання починається з правильної постави тіла (напружені ноги, робота діафрагми, прямі плечі, розслаблена шия, піднята голова).

Умови правильного дихання оратора:

1. Вдихати повітря через ніс вільно, безшумно, непомітно для слухача. Якісний звук утворюється спокійним струменем повітря, що виходить під час рівномірного видиху і вдиху (виключення – афективне мовлення).

2. Починати говорити можна тоді, коли в легені взято незначний надлишок повітря. Це необхідно для виголошення структурно-логічних

частин тексту без «позачергових» вдихів, які порушують плавність і ритм мовлення, спричиняють уривчастість дихання.

3. Не допускати, щоб повітря в легенях витрачалось повністю, це призведе до аритмії, фальцетів тощо. Витрачати повітря слід економно й рівномірно. Доцільно скористатися кожною природною зупинкою в мовленні для дозбирування запасу повітря в легені (здійснюється так званим нижнім диханням: рухається діафрагма, а верхня частина грудної клітки і ребра підняті й нерухомі). Поповнювати запас треба своєчасно і непомітно.

4. Необхідно пам'ятати, що від глибини вдиху залежить сила видиху, отже, сила звучання голосу.

У оратора повинно бути відчуття ясного **композиційного дроблення** тексту: як тільки розпочалась надмірна квапливість, донесення думки стає нечітким. Обдумане вкладання ідей та слів розпочинається з поділу мовлення на такти.

Необхідно пам'ятати про значення **паузи** в риторичному мовленні. Загалом мовлення – це чергування звучання та мовчання. Сприйняття думки відбувається під час паузи.

Темп або **швидкість мовлення** є необхідним для сприйняття промови. Помилка сучасних молодих риторів полягає в тому, що, не володіючи основами мовленнєвих наук і заперечуючи попередню культуру мовлення, вони намагаються сформувати новий стиль, стиль невпинного багатоговоріння.

Погано також, коли темп надмірно повільний, такий, що викликає бажання слухачів підштовхнути оратора до дії. Отже, починаючому риторіві рекомендується шукати золотої середини. У навчанні темп мовлення можна тренувати, читаючи вголос, витримувати паузи, осмислювати значимість своїх слів.

Мовлення має і певний **ритм** як гармонійне чергування певних структурних одиниць. У вимові це виявляється в плавності, гармонійному звучанні в поєднанні окремих сегментів мовлення. Порушення ритму

гармонійного мовлення може проявлятися у затягуванні пауз, неузгодженості як великих, так і малих частин мовлення.

Основною якістю вимови, яка може зробити її привабливою або відразливою, є інтонація. *Інтонація*, або мелодика мовлення, виявляється в особливій музичній виразності слова, що звучить. Інтонаційна виразність разом з фіксацією логічних і змістовно важливих відрізків тексту демонструє багатство особистості, її інтелектуальну підготовленість, здатність до словесного співвіднесення з аудиторією, для якої промова оратора стає насолодою.

Компоненти інтонації зображені на рис. 28.

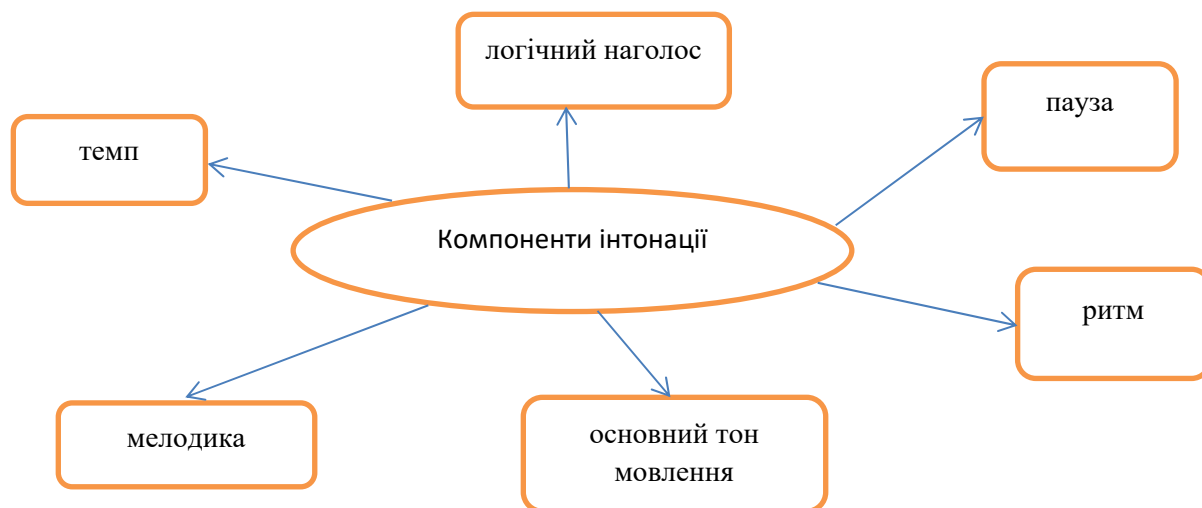


Рис. 28 Компоненти інтонації

Проте тут також можливий прояв недостатності та надмірності: недостатність полягає в інтонаційній однонамірності; надмірність же полягає в тому, що мелодійні ходи бувають перебільшеними, переростають у верескливість, нарочиту мелодійну манірність.

Залежно від комунікативної установки, ситуації спілкування і змісту вислову необхідно правильно будувати і виголошувати фрази. *Логічний наголос* – це наслідок правильного смислового акцентування. Як центр акцентуації, силового наголошування в синтагмі, логічний наголос показує,

наскільки ритор грамотно доносить до слухача зміст своєї промови.

Тембром називається особливе забарвлення, що наявне в кожному достатньо розвинутому голосі. Формування індивідуальних тембральних характеристик відбувається з віком. Ця ознака дуже важко піддається класифікаціям. Тембр голосу може бути оксамитовий, сумний, дитячий, жорсткий, дзвінкий, крикливий, мідяний, похмурий, ніжний, повний, світлий, срібний, важкий, холодний, жартівливий тощо.

Хоча основний тембральний тон залишається незмінним, голос може розвиватися – і відбувається це не стільки завдяки тренуванням, скільки внаслідок накопичення життєвого досвіду, переживань, внутрішньої активної роботи (внутрішніх діалогів, внутрішнього мовлення).

Ясну чітку вимову, яка дозволяє забезпечити донесення змісту мовлення до слухача, називають **дикцією**. Дикція також підлягає риторичному оцінюванню: «хороша / погана», «поставлене / непоставлене» мовлення.

Хороша дикція передбачає чіткість, ясність виголошування слів і фраз. Дикція забезпечується правильною і активною **артикуляцією** та залежить від темпу мовлення.

Недоліки мовлення, тобто погана дикція, у більшості випадків – наслідок неправильної артикуляції, роботи мовленнєвого апарату. Але треба пам'ятати, що надмірна або підкреслено правильна артикуляція інколи відштовхує симпатії слухачів.

Відпрацювання та корекція дикції здійснюються у формі тренування мовленнєвого апарату, психофізичного тренінгу особистості, частково близького до спортивних занять, що не відразу дозволяють досягти успіху, а спрямовані на поступову працю та довготривалі зусилля.

Промова перед багатолюдною аудиторією неодмінно потребує **гучності** – яскравого, звучного голосу, адже оратора повинні чути. Та занадто гучне мовлення не тільки є важким для сприйняття, але й відштовхує слухачів. Оскільки усяка промова є певною мірою впливом,

іноді жорстким на аудиторію, необхідно забезпечити згладжування неприємних моментів. Тому досвідчений оратор не форсує голос, а швидше закликає до уважного слухання промови, щоб аудиторія нагостила слух. Різні стани знайомі будь-якому оратору: його або заворожено слухають в аудиторній тиші, або ж в аудиторії стоїть перманентний гамір, який часто є наслідком надмірного форсування голосових зв'язок оратором (аудиторія вважає можливим перешіптуватися під час промови, оскільки і так чути). Тому ораторові слід триматися міри: напружувати голос, але не збільшувати гучності, щоб не відвернути увагу слухачів.

Існують також поняття *польотності* та *звучності* голосу. Польотність голосу визначається як можливість досягнення звуками будь-якої точки аудиторного простору. Для цього ритор ніби спрямовує свій голос «понад головами» слухачів. Звучність пов'язана з чистотою, ясністю та голосовими можливостями оратора, і також регулюється особливим відчуттям міри. Психологічною основою *повноти* звучання є впевненість у собі і внутрішня піднесеність, що є невід'ємною умовою гарного мовлення.

Таким чином, голос, який забезпечує ефективну комунікацію, повинен бути:

- ✓ приємним;
- ✓ вібруючим;
- ✓ покійним;
- ✓ добре змодульованим;
- ✓ низького тембру;
- ✓ довірчим;
- ✓ керованим;
- ✓ теплим;
- ✓ мелодійним;
- ✓ турботливим;
- ✓ упевненим;
- ✓ дружнім;

- ✓ інтонаційно забарвленим;
- ✓ виразним;
- ✓ природним;
- ✓ багатим;
- ✓ звучним;
- ✓ доброзичливим.

Жести і міміка природні, необхідні в усному спілкуванні людей, вони багато в чому створюють ту своєрідність розмовного мовлення, яка відрізняє його від мови письмової. Мовлення взагалі починається до початку промови – не тільки роздумами оратора про предмет свого виступу (внутрішнє мовлення), але перш за все візуальним контактом зі слухачами. Ще до того, як зазвучить мовлення, між партнерами процесу спілкування з'являються невидимі ниточки зближення або відчуження, що передують майбутньому контакту. Якщо контакт відбувається, то оцінюється знакове затвердження образу оратора в його зовнішньому вигляді, ході, погляді, жестикуляції.

Провідної ролі *невербальні засоби спілкування* набувають при контакті оратора з аудиторією. Адже аудиторія тонко відчуває відповідність або невідповідність змісту мовлення і супроводжуючих його рухів тіла. Тому мета мовленнєвої поведінки: демонструвати доброзичливість, спокій і дружелюбність не тільки на словесному рівні (тобто змістом мови), але і на рівні виразу обличчя, манери жестикуляції.

У сучасній мовознавчій науці «невербальні засоби мовленнєвого спілкування» можуть бути віднесені до різних розділів, які займаються теорією та практикою мовленнєвої комунікації. В кінетиці («кин» – найдрібніша одиниця руху) вивчаються та класифікуються різноманітні рухи тіла людини (жести, міміка, погляд, посмішка тощо). Особливим розділом, що вивчає «невербальні засоби спілкування» є паралінгвістика (грец. *para* означає «біля, поряд»). Ця наука займається вивченням засобів спілкування у вигляді інтонації, жестикуляції, міміки, розподілу наголосів

та пауз.

Жести – це такі рухи рук, голови, що несуть інформацію в процесі мовлення. Чим вільніше відчуває себе промовець, чим емоційніше його мовлення, тим частіші і виразніші його жести. Жест з'являється в такі моменти, коли промовець емоційно виділяє слово або зворот.

Жест або супроводжує слово, доповнюючи, підкреслюючи його зміст, або заміщає якийсь елемент вислову. Він служить виразником подиву, твердження, питання, натяку, засмучення, радості, насмішки і інших людських почуттів.

У сучасній популярній західній літературі набір жестів, поз та мімічних рухів максимально класифікований. При цьому звертається увагу на національну специфіку жестів, що не співпадають у різних культурах.

За розмаїттям жестів, серед яких досвідчений оратор намагається сховати правду, обізнаний та уважний спостерігач повинен помітити, як промовець *«проговорюється»* жестами відносно своїх справжніх намірів. Спостерігачеві рекомендується читати психологічний стан промовця за його позою, мімікою, жестами. Мусимо ввести поняття *конгруентності*, тобто відповідності слів та жестів людини.

Але не завжди жест, сполучений зі словом, виступає в тісній взаємодії з ним. Навіть у тих випадках, коли жест замінює цілий вираз (слово), він орієнтований на певний смисл, на повідомлення чогось такого, що актуально для співбесідника.

Цим мовні жести відрізняються від жестів дії: простягнути руку до яблука, що лежить на столі, підняти лікоть, захищаючись від удару. В цих і подібних до них жестах не міститься ніякого повідомлення, вони не виражають ані змісту, ані емоцій, які могли б бути передані у словесній формі.

Чим більше людина освічена і розвинута духовно, тим кращою стає її здатність спілкуватися на рівні слів та фраз, тим відшліфованішими та цивілізованішими стають навички рухів її тіла.

Вихованість, відпрацьованість рухів полягає в здатності керувати своїм тілом, тобто в умінні стримувати вияв мовленнєвих емоцій в рухах. Останнє не означає «скутості» та нерухливості, але передбачає відповідність деякій смаковій суспільно-естетичній нормі поведінки тіла. Саме тому, за словами жест повинен бути невимушеним; жестикуляція повинна бути безперервною; бажано вносити різноманітність в жестикуляцію; жест повинен відповідати своєму призначенню.

Для найбільш поширених, типових мовних жестів в мовленні існують стійкі позначення:

- розвів руками – на знак здивування;
- знизав плечима – «не знаю»;
- похитав головою – знак заперечення;
- вирячив очі – від подиву.

Жест, доречний в одній ситуації спілкування, не використовується в іншій: за своєю невимушеністю жест контрастує з атмосферою більшої або меншої офіційності, яка характеризує ситуацію «промовець – аудиторія».

Жест «почісування потилиці» як символ подиву, пошуку рішення, загадки тощо, допустимий в спілкуванні друзів, сприймається як ознака невихованості або дивацтва в поведінці оратора.

Всі жести в мовному спілкуванні відіграють різну роль. Одні служать для зображення предмету, за допомогою інших промовці вказують на предмет, без третіх не обійтися при вираженні відчуттів, четверті є стійкими позначеннями ритуальних або взагалі етикетних дій.

Зображальні жести передають уявлення про форму, розміри, місцеположення предмету:

- «Малесенький такий листочок» – жест вказівним і великим пальцями на рівні обличчя: відстань між ними позначає розмір листочка;
- «Ось таку рибу піймав учора, кілограмів на 20!» – промовець немов би обіймає руками щось велике;
- «Там смерч! Отак все крутиться!» – круговий рух кистю, зігнутою в

лікті руки (зазвичай в горизонтальній площині).

Зображальні жести не тільки служать для повідомлення про форму і рух предмету, але й можуть передавати сутність відносин між людьми, взаємні відчуття, інтелектуальні дії:

– «Вони такі єдині», – вимовляючи цю фразу, переплітають пальці обох рук.

Дослідники сучасної української розмовної мови виділяють наступні типи загальноприйнятих зображальних жестів, що поєднуються з абстрактними значеннями:

Жест граничності або категоричності: шабельне відмахування рукою у поєднанні зі словами «ніхто, ніколи, ніщо, не» та ін.:

– «Не буду я про це говорити!» – жест припадає якраз на «негативну» частину вислову, вона виділяється логічним наголосом;

Жест об'єднання: плавний горизонтальний рух рукою від себе:

– «Всім-всім завідувачам відділів роздай цей документ»;

Жест відчуження, неприйняття чого-небудь: рука різко рухається від грудей убік:

– «Нетреба мене заспокоювати!»

Жест невизначеності: поворотно-обертальний рух кистю руки з розведеними пальцями:

– «Так, дещо підготував».

У процесі мовлення можуть виникати такі рухи рук, які обумовлені тільки даним висловом, пов'язані з конкретною ситуацією. Такі жести або уточнюють сказане, або підкріплюють створений словесними засобами образ.

Вказівні жести – указують на предмет і тим самим часто замінюють собою ім'я предмету, опис його властивостей, положення в просторі тощо.

Вказівні жести широко використовуються в усному мовленні. Зазвичай вони супроводжуються займенниками і вказівними словами «ось, цей, той, туди».

Вказівні жести роблять і головою. Наприклад, одноразовий рух головою від низу до верху (варіант: від низу до верху убік) і повернення в звичайне положення означає вказівку на те, що знаходиться поряд зі співбесідниками, у них перед очима:

– «Ось це дерево доведеться спиляти».

Емоційні жести дуже різноманітні. При здивуванні розводять руками; у разі передчуття чого-небудь приємного – потирають долонями одна одну. Подив або сумнів виражають підняттям плечей. При зверненні до співбесідника з наполегливим питанням часто підкреслюють наполегливість питання жестом: долоня напівзігнутої в лікті руки обернена вгору і до співбесідника (на рівні грудей).

Особливу і дуже важливу роль в системі засобів спілкування грають *етикетні жести* як вираження згоди і незгоди, жести, прийняті як символи при вітанні, прощанні, зверненні і інших комунікативних актах.

Жест найчастіше накладається на слово, підкреслюючи, підсилюючи сенс, що передається ним, або ж заміщає слово, виступає замість нього і в його функції. Але і в тому, і в іншому випадку жест – додатковий, а не основний засіб спілкування.

Зрозуміти людину, яка говорить не жестикулюючи, можна, хоча при цьому треба буде долати деяке відчуття неприродності. Жест – важливий компонент мовного акту: він надає мові динамізму, підсилюючи головне, підкреслює її природність з погляду прийнятих в даному суспільстві традицій людського спілкування.

Декілька порад відносно постановки тіла та практики рухів тіла під час ораторського виступу:

1. Стояти на прямих, напружених ногах, але недоцільно торимати п'ятки – разом, носки – в різні боки, або ноги на ширині плечей. Постава має бути класичною: на одну ногу обпертися, іншу трохи видвинути вперед.
2. Плечі і спина повинні бути розпрямлені, що створює психологічний

настрій ораторові та дозволяє несвідомо *створити* більш впевнений вигляд. Це сприяє володінню диханням під час промови.

3. Положення рук повинно бути природнім, а жестикуляція виправдана змістом висловлювання. Негативно сприймається як розмахування руками, так і нерухомість рук та долонь.
4. Погляд характеризує емоції промовця та його ставлення до аудиторії. Промовцю необхідно бути уважним до аудиторії, встановлювати контакт очима, тобто переходити поглядом з одного слухача на іншого, зупиняти його на різних слухачах: на одну-дві секунди, але на кожному.
5. Зоровий контакт сприяє досягненню емоційного сприйняття промови аудиторією. Помилковим є «відсутній» погляд (коли промовець читає текст, не наважуючись поглянути на аудиторію). Намагаючись донести сутність промови, необхідно дивитися в очі аудиторії. Намагайтесь відчувати настрій аудиторії та змінити його на свою користь.
6. Виразність *міміки*. Слухачі завжди за виразом обличчя можуть здогадатися, наскільки промовець сам зацікавлений в своєму виступі, тому «безбарвний погляд» і «кам'яне обличчя», що свідчить про байдужість, перекинеться і на аудиторію. Міміка повинна бути в тісному взаємозв'язку з жестами, змінюючись у процесі мовлення.

Лише якщо оратор вільно володіє мовленнєвою культурою, супроводжує промову доречними жестами і збагачує мімічними рухами обличчя, якщо він досконало користується «мовою свого тіла», йому гарантований мовленнєвий і психологічний успіх у аудиторії як нагорода і визнання за нелегку працю.

8 ОСОБЛИВОСТІ ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ

Уміння виступати – це мистецтво. Але при належному тренуванні ним

можуть опанувати майже усі.

При підготовці тексту виступу потрібно дотримуватися таких правил:

- Пишіть так, як говорите, а не як пишете.
 - Відредагувавши текст, прочитайте його, вилучіть усе, що не звучить як «живе слово».
 - В абзаці повинно бути 3–5 речень. Стежте, щоб фрази не були занадто довгими.
 - Надрукуйте текст промови акуратно й чітко.
 - Використовуйте великий формат рядків.
 - Кожен основний пункт мовлення починайте з нової сторінки.

Сторінки нумеруйте.

- Ніколи не розривайте між сторінками ані речення, ані абзац.
- Використовуйте тільки одну сторону аркуша.
- Не скріплюйте сторінки.
- Підкресліть слова або фрази, яким ви надаєте особливого значення, зробіть на полях позначки, що допомагають виразній подачі тексту. Відзначте драматичні паузи.

- Репетируйте вголос, вимовляєте ті пункти й фрази, які добре запам'яталися.

- Не намагайтеся заучувати. Пам'ятайте зміст, а не слова.
- Відпрацьовуйте візуальний контакт із аудиторією, погляди, жести.
- Під час читання тримайте голову піднятою. Принаймні, дивіться на аудиторію на початку й в кінці фрази (вчиться у телекоментаторів).

- Контролюйте час, витрачений на репетицію. Не прискорюйте виступ, говоріть трохи повільніше, ніж звичайно. Якщо не вкладаєтеся в регламент, заберіть зайві фрагменти.

- Запишіть репетиційний виступ на відео. Можна навіть репетирувати у тім одязі, в якому будете виступати.

- При перегляді відеозапису зверніть увагу на наступне: чи охопили

ви поглядом усіх слухачів, чи звучав голос жваво й зацікавлено, чи були ви природними і серйозними, чи виражалися думки спокійно й логічно, чи можна виділити частини вашого виступу, були жести вільними і доречними, чи не відчувалася нервозність, чи не було зайвих слів-паразитів, чи не занадто швидкий темп, чи була промова зрозумілою для слухачів, чи виправдано використовувалися наочні приклади.

Підготовка до публічного виступу – надзвичайно відповідальний момент. В залежності від ступеня підготовленості промовця, від значущості майбутнього виступу, від досвіду оратора можна обирати наступні *способи підготовки до виступу*, які узагальнені на рис. 29.

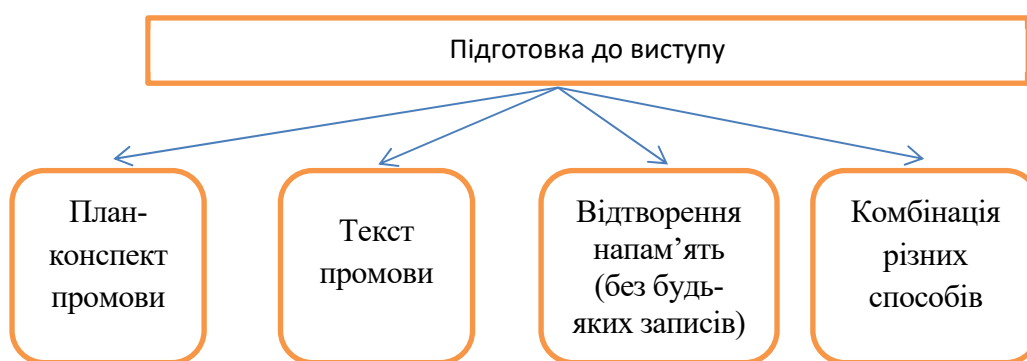


Рис. 29 Способи підготовки до виступу

Якщо необхідно швидко підготуватися до виступу експромтом, і часу на підготовку мало, продумайте свій виступ за наступним алгоритмом:

- продумати початок та закінчення виступу, згадати вдалий вислів, цитату, прислів'я для ефектної кінцівки промови, за нагоди скористуватись Інтернет-ресурсами для швидкого пошуку влучного афоризму;
- подумки розбити майбутній виступ на смислові (тематичні) блоки: спочатку я скажу про..., потім про..., потім перейду до..., та на закінчення скажу...; зверніть увагу, що цих блоків повинно бути не більше трьох-чотирьох;
- сформулювати для себе головну мету та ідею вашого виступу: я хочу, щоб аудиторія зрозуміла, що..., важливо для аудиторії запам'ятати, усвідомити, що..., я хочу переконати слухачів в тому, що...;
- переконатися в тому, що у промові обов'язково прозвучить власна

думка, досвід, приклад з власної практики, життя тощо.

Сам публічний виступ – це справжнє випробування, особливо для недосвідченого промовця. І тут допоможе почуватися впевнено і спокійно тільки практика. Намагайтеся виступати якомога частіше, використовуйте будь-яку можливість.

У ході виступу дотримуйтесь наступних правил:

- налаштуйтеся на аудиторію. З'ясуйте, чи відповідає зміст промови інтересам слухачів. При невідповідності намагайтеся знайти точки порозуміння.

- тримайтеся впевнено, демонструйте тверду впевненість у своїх словах.

- спочатку обведіть поглядом аудиторію, переконайтеся в тім, що вона готова до сприйняття ваших слів, зачекайте тиші.

- Починайте промову з короткого звернення до аудиторії. Вступні слова не повинні бути занадто голосними.

- Стежте за чіткістю й темпом мовлення.

- Погляд повинен бути спрямований на слухачів. Не дивіться в одну точку, не уникайте зорового контакту, спостерігайте за реакцією аудиторії.

- Якщо помітили схвальне пожвавлення, постарайтеся розвинути цей напрямок теми. Переходьте до викладу головного питання тоді, коли відчуєте, що домоглися позитивної реакції слухачів.

- Зберігайте самоконтроль, не виявляйте втоми або непевності.

- Не вступаєте в дискусію раніше закінчення свого виступу.

- У критичні моменти виступу варто говорити чітко, переконано, упевнено, артикулюючи кожне слово.

- Якщо помітили, що аудиторія втомилася, почніть говорити тихіше, потім підвищте голос.

- Висновки логічно погоджуйте зі змістом виступу.

Наприкінці подякуйте слухачам.

У процесі спілкування з аудиторією можуть виникати специфічні

комунікативні бар'єри – складнощі, що заважають ефективній мовленнєвій взаємодії та взаєморозумінню. До них можна віднести комунікативні бар'єри, які узагальнено на рис. 30.



Рис. 30 Комунікативні бар'єри

Окремою, складною і дуже відповідальною частиною виступу стають **відповіді на запитання аудиторії**. Недосвідчених ораторів часто це лякає, бо вони вважають, що до запитань неможливо підготуватись заздалегідь, вони потребують ґрунтовних знань та надшвидкої реакції.

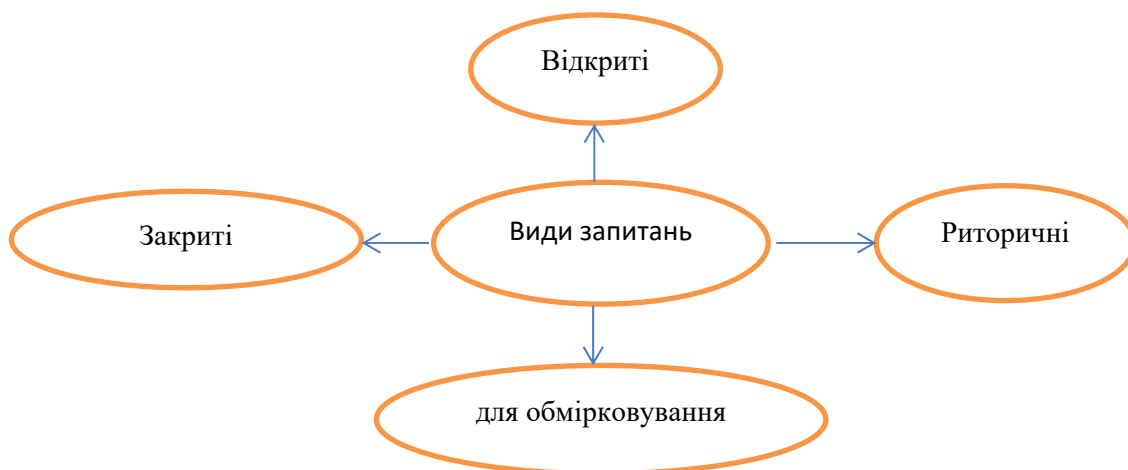


Рис. 31 Види запитань

Закриті запитання передбачають однозначну відповідь ТАК або НІ. Такі запитання не породжують дискусію, а відповіді на них не дають

вичерпної інформації. Їх задають тільки для отримання моментальної згоди (незгоди) або підтвердження (спростовування) раніше досягнутої домовленості. Наприклад: Ви погоджуєтесь із тим, що ...?

Відкриті запитання потребують якогось пояснення (уточнення). У них використовуються запитальні слова ЩО, ХТО, ЯК, НАВІЩО, ЧОМУ тощо. На ці запитання не мож- на відповісти ТАК чи НІ. Наприклад: Як ви вважаєте ...? Як ви вчинили б у такій ситуації? Які способи відновлення ви використовуєте?

Риторичні запитання спрямовані на поглиблений розгляд проблем, а також використовувані в багатьох випадках для привернення уваги та додавання певної емоційності мовленню. Вони не вимагають прямої відповіді, оскільки їх мета – спровокувати нові запитання і вказати на невіршені проблеми або забезпечити підтримку оратору, викликавши мовчазне схвалення слухачів. Риторичні запитання повинні бути короткими і зрозумілими слухачам. А властиве аудиторії мовчання і буде означати схвалення точки зору оратора. Наприклад: Чому люди не літають? Чому вони не літають так, як птахи?

Запитання для обмірковування спрямовані на створення атмосфери взаєморозуміння, що дозволяє досягти позитивних результатів. Запитання для обмірковування утримують бесіду в заданому напрямку або ж піднімають цілий комплекс нових проблем, які допомагають визначити компетентність промовця. Наприклад: Чи зміг я переконати вас у тому, що ...? Що насправді ви думаєте щодо ...? Які факти ви можете навести щодо...?

Уміння оратора відповідати на запитання свідчить про рівень його професійності.

Наведемо основні *правила* формулювання відповідей:

1. Відповідати намагайтесь на всі запитання, уникаючи безглузвих питань. Якщо наявні декілька питань в одному, уточніть, яке з них є головним, і відповідайте на нього. Не дозволяйте тому, хто задає запитання,

виголошувати власну промову. Зупиніть його й уточніть, в чому полягає запитання.

2. Якщо до вас звернулися з запитанням, переконайтеся, що правильно зрозуміли його зміст. При необхідності уточніть, перефразуйте. На мить відведіть погляд, зосередьтеся, швидко визначте основні моменти.

3. Відповідати треба коротко, не перетворюючи відповідь у промову. Відповідь повинна тривати до однієї-півтори хвилини. Відповідайте чітко, по суті, підкріплюючи відповідь фактами, прикладами, цифрами.

4. Не обов'язково на всі запитання відповідати негайно. Якщо зараз не можете привести конкретні дані, скажіть, що надасте інформацію пізніше або в індивідуальному порядку.

5. Пов'язуйте відповіді на запитання зі своєю промовою. Відповідаючи на запитання, ведіть діалог зі всією аудиторією, а не з однією людиною, яка задала запитання.

6. На складні запитання також необхідно відповідати. Ні в якому разі не показуйте, що запитання для вас складне. Види «важких» запитань:

Запитання-капкан. Той, хто ставить таке запитання впевнений, що оратор не зможе на нього відповісти. Найкращою відповіддю на подібне запитання буде іронія.

Контрзапитання. Запитання, яке слухач задає оратору у відповідь на його запитання. У такому випадку головне – не піддаватися і не відповідати. Можна сказати: «Я звичайно відповім Вам, але спершу дайте відповідь на моє запитання, оскільки воно було поставлене першим».

Запитання-незгода. Запитання, яким слухач прагне спростувати висловлювання оратора, наприклад: «Чому ви сказали, що ..., але ж...?» На подібні запитання краще відповідати, визнаючи правомірність висловленої точки зору. Наприклад: «Згоден, що є і така точка зору...»; «Так, я неодноразово чув таку думку, вона є поширеною...». Після цього представити цю точку зору лише як одну з можливих, і висловлювати іншу точку зору: «Моє твердження здається мені більш обґрунтованим, тому що

...».

– *Блокуюче запитання.* Запитання, яке слухач спеціально ускладнює так, щоб поставити оратора в глухий кут і показати себе. Можна дати таку ж ускладнену відповідь, використовуючи іронію:

«Справа в тому, що в період стрімкого інтелектуального прогресу, коли кожна особа послуговуєбся критеріми утопічного суб'єктивізму, помилковий когнітивний компроміс набагато важливіший натуралістичних тенденцій, які його викликають».

Будьте уважним, спокійним і позитивним, відповідаючи на запитання, поглядом, позою демонструючи прихильність, зацікавленість, увагу. Намагайтеся не перебивати співрозмовника. Цитуйте його, продовжуйте його думку, акцентуйте увагу на тому, що вас поєднує, особливо у суперечливих ситуаціях.

Ніколи не випрошуйте запитання. Якщо їх немає, доцільно повторити висновок, залишивши в пам'яті слухачів основні тези виступу, а не відповідь на останнє запитання.

Зважаючи на існування своєрідного періоду уваги (приблизно 10–15 хвилин), після його закінчення увага знижується, відновлюючись згодом на такий же часовий період, але після третього періоду у 15 хв, увага слухачів набагато знижується.

Зважаючи на вищезазначене, промову, за можливості, треба обмежити 15 хвилинами. Якщо вона повинна тривати довше, необхідно аудиторії кожні 10–15 хвилин давати перепочинок, використовуючи приклад, історію, жарт, наочність та інші прийоми активізації аудиторії. Через 3 періоди (45 хв) необхідно зробити перерву.

В якості прийомів активізації аудиторії можна використати:

- факти з діяльності самого оратора;
- факти, які викличуть єдине переживання (співпереживання);
- несподіваний виверт, парадоксальність ситуації;
- запитання для мобілізації аудиторії, яка підсвідомо зреагує на

питальну інтонацію;

- елемент критики;
- екскурс в історію розвитку теми виступу;
- показ особливих обставин, які допускають недотримання прийнятих

норм;

- апеляція до безпосередніх інтересів аудиторії;
- дотепне слово, жарт;
- паузу, яка приверне увагу;
- певну артистичність, але слідкувати за тим, щоб не «переграти»;
- творче підняття настрою.

Майстерність усного монологічного виступу приходить із досвідом. Деякі молоді оратори відчувають скутість і страх перед публічним виступом. Іноді страх буває надмірної сили і перетворюється на явище, що носить назву «*передаудиторної лихоманки*». Основних причин для виникнення лихоманки визначають:

- 1) Страх перед незнайомою аудиторією;
- 2) Відчуття невідповідності.

Інші причини, що викликають «передаудиторну лихоманку», подані в таблиці 6.

Таблиця 6.

Причини страху перед аудиторією та їх нівелювання

№ з/п	Причина	Дії оратора
1	Надмірне поглинання власними переживаннями	Сконцентрувати свою увагу на змісті тексту, переконуючи себе, що представлена позиція важливіша за вас васуособу
2	Недооцінка своїх можливостей	Переконати себе, що підготовленість до виступу досконала, інформація цікава й потрібна аудиторії

3	Брак досвіду	тренування, накопичення досвіду
4	Помилкова оцінка дій слухачів	Не відносити негативне поводження аудиторії тільки на свій рахунок
5	Спогад про провальний виступ	Один невдалий виступ не означає нездатності виступати взагалі
6	Втрата генеральної лінії виступу	Зберігати спокій, повторити останню думку, спочатку дослівно, потім іншими словами, (наприклад: «Я хочу ще розвернути увагу...»), або перетворити думку останньої фрази в початок нової чи розказати цікавий випадок
7	Обмовка	Оперативно визначити, чи міняється сутність виступу, якщо спотворюється, то відразу ж поправити себе, якщо ні, то не слід виправляти
8	Слухачі позіхають, виходять, переговорюються	Спробуйте пожвавити виступ, щоб утримати увагу слухачів
9	З аудиторії лунають репліки	Незначні можна проігнорувати, а якщо вони є цікавими для оратора, треба їх відзначити, розглянути відразу наприкінці промови. На провокаційні репліки треба відповідати відразу, дотепно, переходячи в наступ.

Перед виступом у складній аудиторії заздалегідь налаштуйтеся, переконайте себе в необхідності зберігати спокій.

Під час виступу перед негативно налаштованою аудиторією

рекомендується уникати:

- суперечки;
- намагання апелювати до логіки або здорового глузду;
- порад і вказівок, що слухачі повинні робити і як поводитися;
- наказів;
- висміювань;
- присоромлень;
- ігнорування аудиторії;
- запитань про мотиви поводження слухачів;
- відповіді на атаку протидією;
- гри на нервах.

Дотримуйтеся наступних правил:

- Завжди тримайте напоготові «родзинки» вашого виступу.
- Не дозволяйте загадувати собі загадки. Попросіть конкретизувати запитання. Якщо інформація некоректна, скажіть про це прямо.
- Встановлюйте часові межі для відповідей, використовуючи запитання «Інші питання є?»
- Будьте тактовні під час відповідей. Подякуйте за кожне запитання.
- При спробах говорити серед шуму, можна сказати наступне: «Я був би вам дуже вдячний, якби в приміщенні зберігалася тиша, щоб я міг вас почути»; «Такий рівень шуму не дозволяє мені сказати вам головне».
- Закінчуйте кожен виступ на хорошій ноті, повторіть позитивні моменти вашого виступу, підкресліть їх зв'язок з інтересами слухачів.

Численні тренування, аналіз помилок, виступи перед складною аудиторією тільки загартовують оратора, надають йому впевненості у власних силах, приводячи до УСПІХУ!

9 ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Сформулюйте визначення публічного виступу.
2. Поясніть, що таке офіційний виступ і яким він має бути.
3. Назвіть і охарактеризуйте два напрями розвитку риторики.
4. У чому полягає відмінність риторики середньовіччя від античної риторики.
5. Чому риторика в ХІХ столітті практично зникла?
6. Назвіть причини відродження риторики в ХХ столітті.
7. Що таке практична та педагогічна риторика?
8. Назвіть основні види публічних виступів за метою. Поясніть різницю між ними, наведіть приклади.
9. Назвіть основні форми публічних виступів, чим вони відрізняються один від одного, де використовуються?
10. Які форми публічного виступу ефективні у великій аудиторії?
11. Яку роль відіграє суперечка у педагогічному спілкуванні?
12. Які різновиди і форми суперечки на ваш погляд є найбільш актуальними?
13. Наведіть можливі приклади результатів суперечки.
14. Які існують етапи проведення дискусії?
15. Розкрийте засоби ведення суперечки.
16. Кого можна вважати «важким» співрозмовником? Кого сильним? Кого належить остерігатись у суперечці?
17. Які з рекомендацій щодо культури ведення суперечки є для вас найбільш прийнятними? Які з них ви можете використовувати у практичній діяльності? Наведіть приклади.
18. Наведіть питання що аналізують проведену педагогічну дискусію.
19. Розкрийте взаємодію оратора та аудиторії. Типи ораторів.
20. Яку роль відіграє вступ у промові?
21. Які прийоми доцільно використовувати для закінчення промови?

22. Які існують вимоги до публічного виступу.
23. Назвіть розповсюджені публічні промови у сучасному світі.
24. Розкрийте вимоги до визначеності, ясності викладу навчального матеріалу.
25. Які засоби привернення уваги аудиторії?
26. Які особливості промови прокурора?
27. Основні вимоги логіки до усного виступу.
28. Які чинники впливають на формування мовного стилю?
29. У чому полягає етичний аспект культури мовлення?
30. Якими навичками та вміннями повинен володіти оратор?
31. Наведіть засоби переконання у промові.
32. Яка роль невербальних прийомів комунікації в публічній промові?
33. Прийоми активізації уваги аудиторії.
34. Які причини комунікативних невдач?

II ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГІЧНІ АСПЕКТИ СПІЛКУВАННЯ

I. ВИДИ СПІЛКУВАННЯ ТА ЇХ ПСИХОЛОГІЧНА СТРУКТУРА

Спілкування є потребою людини як соціальної, розумної істоти, як носія свідомості. Вивченням тих чи інших сторін спілкування займаються різні науки: філософія і психіатрія, психологія і соціологія, інформатика. Кожна з них вкладає в поняття "спілкування" свій зміст. Складність досягнення єдності в розумінні того, що ж таке спілкування, з одного боку, пов'язана з його всюди-сутністю, а з іншого боку, спроби охопити всі можливі складові поняття "спілкування" призводять до того, що й саме воно зникає, розчинюється, втрачає свою живу тканину і перестає бути схожим на те, що ми пов'язуємо з цим поняттям.

Спілкування – це складний багатоплановий процес встановлення і розвитку контактів між людьми, який породжується потребами спільної діяльності і який включає в себе обмін інформацією, вироблення єдиної стратегії взаємодії, сприйняття і розуміння іншої людини. Це форма діяльності, здійснюваної між людьми як рівними партнерами, яка призводить до виникнення психічного контакту, що виявляється в обміні інформацією, взаємовпливі, взаємо-переживанні та взаєморозумінні.

Спілкування – це універсальний засіб пізнання інших людей, свого внутрішнього світу, це прекрасний підручник життя, шлях до успіху в різних сферах діяльності.

Спілкування має такі аспекти:

- зміст – це інформація, яка в міжіндивідуальних контактах передається від однієї живої істоти до іншої;
- мета – це те, заради чого у людини виникає даний вид активності. Вона виконує такі функції: контактна, інформаційний обмін повідомленнями, спонукальна стимуляція, координація,

розуміння, емотивне збудження і обмін емоціями, надання впливу, встановлення стосунків;

- техніка – це структурність прийомів, засобів спілкування.

Оскільки психологія педагогічного спілкування – складова частина комплексу психологічних наук, вона спирається на основні категорії і принципи, які розробляються загальною психологією. Це такі категорії, як психічні процеси (пізнання, емоції, воля), властивості психіки людини (здібності, характер, темперамент), прояви свідомості людини (сумніви, невпевненість, переконання, спрямованість). Головними принципами є принцип причинності, тобто визнання взаємозв'язку, взаємозумовленості психічних явищ як з психічними, так і з матеріальними явищами; системності, тобто трактування окремих психічних явищ як елементів психічної організації; розвитку, тобто визнання перетворення зміни психічних процесів, їх динаміки, переходу від одного рівня до іншого.

Звичайно, у психології педагогічного спілкування мова йде не стільки про абстрактні загальнопсихологічні категорії і принципи, скільки про професійні, психологічні і водночас практично орієнтовані знання, які можуть забезпечити успіх тієї чи іншої педагогічної діяльності.

Педагогічне спілкування сприяє встановленню і розвитку відносин співробітництва між колегами по роботі, керівниками і підлеглими, учнями, їх батьками тощо.

Тому основною *категорією* педагогічного спілкування є категорія "*психологія особистості*", яка дає інформацію про джерела психічної та іншої активності особистості, індивідуально-психічні процеси, властивості і стани, їх прояви в діловому спілкуванні.

Високий рівень педагогічного спілкування – вирішальна умова успішної педагогічної діяльності. Для його забезпечення необхідно вміти використовувати технології спілкування, засновані на психологічних знаннях. Тому ще однією важливою категорією цієї дисципліни є "*психологія спілкування*", тобто спеціальні технології спілкування, групової

роботи. Не менш важливою категорією є також "психологія робочої групи", тобто інформація про групові цілі, потреби, інтереси, норми, групову свідомість, морально-психологічний клімат, корпоративну мораль, "ми" – почуття. Адже педагогічна активність неможлива без кооперації, об'єднання зусиль декількох чи навіть багатьох людей.

Спілкування – це багатогранний процес. Він пов'язаний зі сприйняттям людьми один одного (перцептивний бік), з процесом обміну інформацією (комунікативний) і з проблемою взаємодії співрозмовників (інтерактивний). Ці сторони тісно взаємопов'язані, взаємозумовлені, виділяються в малих групах-колективах тобто в умовах безпосереднього контакту між людьми.

Перцептивна сторона спілкування – процес сприйняття і пізнання один одного партнерами по спілкуванню і встановлення на цій основі взаєморозуміння. *Перше враження* будується на основі стереотипів. Воно неповне, фрагментарне, спрощене. *Чинник переваги* змушує при зустрічі з людиною, яка перевищує нас за якимись важливими для нас параметрами, оцінювати її дещо позитивніше, ніж якби вона була рівною нам. *Чинник привабливості*: чим більше зовні приваблива для нас людина, тим краща вона в усіх інших відношеннях – і навпаки. *Чинник ставлення до нас*, якщо він позитивний, породжує сильну тенденцію до приписування позитивних якостей партнеру; якщо він негативний, то породжує тенденцію виділяти негативні якості в партнері.

Ідентифікація – спосіб розуміння іншої людини шляхом уподібнювання себе їй. Людина неначе ставить себе на місце іншої людини і визначає, як би вона діяла в подібних ситуаціях.

Емпатія – вміння поглянути на все очима іншого і відчувати його стан. Це прагнення емоційно відгукнутись на проблеми іншої людини. Ситуація іншої людини не стільки продумується, скільки відчувається.

Рефлексія – усвідомлення людиною того, як вона сприймається партнером по спілкуванню. Це не просто знання чи розуміння партнера, а

знання того, як партнер розуміє вас, своєрідний подвоєний процес дзеркальних стосунків один з одним.

Казуальна атрибуція – пояснення людиною причин та мотивів поведінки своїх та інших людей, їх особистісних якостей та причин подій.

Самоподача – здатність втручатися в процес формування свого образу у партнера. Вона полягає в управлінні увагою співрозмовника. Управління сприйняттям партнера відбувається за допомогою привернення уваги до тих особливостей зовнішності, поведінки, які запускають відповідні механізми соціального сприйняття.

Комунікативна сторона спілкування – це обмін думками, переживаннями, настроєм, бажаннями.

Інтерактивна сторона спілкування – це взаємодія людей, безпосередня організація їх спільної діяльності.

Трансактний аналіз розглядає ситуації спілкування з позицій, що займають партнери під час спілкування. Людина в різних ситуаціях знаходиться в одному з можливих станів свого "Я".

"Батько": містить норми та розпорядження.

"Дитина": містить емоційні комплекси та реакції, притаманні дітям. Завжди вирішує проблеми на свою користь.

"Дорослий ": містить стереотипи розрахунку, вірогідну оцінку ситуації, раціональність, компетентність, незалежність.

"Маніпулятор ": відрізняється байдужістю або недоброзичливістю до партнера, прагне до експлуатації інших та контролю над ними.

Залежно від змісту спілкування, від того, що є його предметом, залежно від типу аудиторії, а також від стосунків між учасниками контакту, визначають декілька видів спілкування.

За *змістом*: побутове, ділове, професійне, пошукове, політичне, інформаційно-комунікативне.

З позицій *стосунків між учасниками*: рольове, ділове, міжособистісне, рапортне (з односторонньою довірою).

За типом аудиторії: діалог, у малій групі, з масою.

Усі ці види спілкування належать до *безпосереднього* спілкування, тобто без проміжних ланок. *Опосередковане* спілкування здійснюється через проміжні устрої: телебачення, радіо, друковані видання та ін.

Спрямованості спілкуванню надає його стиль. Гуманістичний стиль – це повага до особистості. Агресивний стиль – це досягнення успіху шляхом тиску або контролю над іншими. Відчужений стиль – це збереження емоційної дистанції, усамітнення. Маніпулятивний стиль – це досягнення своєї мети за рахунок інших.

Ефект впливу на людину в процесі спілкування залежить від того, які механізми впливу використовувались: переконання, "зараження", навіювання.

Найдавніший механізм впливу – "зараження". Це передача певного емоційно-психологічного настрою від однієї людини до іншої; ґрунтується на апелюванні до емоційно-підсвідомої сфери людини (паніка, дратівливість, сміх і под.)

Ефект залежить від ступеня інтенсивності емоційного стану людини, яка здійснює вплив, і кількості слухачів. Чим вищий емоційний настрій оратора, тим сильніший ефект. Кількість людей повинна бути достатньо великою.

Навіювання також ґрунтується на впливі на підсвідомість, на емоції людини, але вже вербальними, словесними засобами. При цьому оратор повинен бути впевненим у собі, авторитетним, оскільки навіювання ґрунтується, головним чином, на авторитеті джерела інформації. Велика роль інтонації голосу (90%).

Переконання апелює до логіки, розуму людини, передбачає достатньо високий рівень розвитку логічного мислення. На людей, які малорозвинені, іноді неможливо логічно впливати. Таким чином, *переконання* – метод впливу, заснований на логічних прийомах, до яких домішується

різноманітний соціально-психологічний тиск (вплив авторитетності джерела інформації, груповий вплив).

Іноді можливий *ефект бумеранга*, коли спілкування призводить до результатів, протилежних намірам переконуючого. Це відбувається, коли:

- початкові установки переконуючого і того, кого переконують, розділені великою дистанцією і з самого початку оратор це показує;
- у випадку великої кількості інформації, доказів за дрібницями. Це створює емоційний бар'єр.

Ефективність впливу інформації на установки людини залежить також від *первинності* інформації (перша інформація сприймається легше, довірливіше).

Відзначимо типові викривлення уявлень про іншу людину. "Ефект ореолу" – це вплив загального враження про людину, на сприйняття і оцінку окремих властивостей її особистості. Якщо думка про людину гарна, то її поганий вчинок розглядають як випадковість. "Ефект послідовності" – це судження про людину: найбільший вплив мають відомості, пред'явлені про неї в першу чергу. Щоб нашкодити людині, хтось, дізнавшись про неї щось погане, поспішає розповісти керівнику. Довести, що все було не так, дуже важко. "Ефект проєкціювання" – це проєкція на інших людей власних властивостей, що викликає очікування відповідної поведінки за нашою моделлю. Це невміння зрозуміти точку зору іншої людини. "Ефект наслідування" – це відтворення діяльності, вчинків, якостей іншої людини, на яку хочеться бути схожим (копіювання поведінки, жестів, інтонації, свідоме наслідування). Таким чином, найважливішим у спілкуванні є управління ним. У процесі спілкування необхідно враховувати певні закономірності:

1. Зрозуміти – це ще не означає прийняти. Якщо співрозмовник зрозумів вас, усвідомив вашу мету, це ще не означає, що він згоден з вами і буде це реалізовувати. Тому досить часто проблема

полягає не тільки у досягненні взаєморозуміння, а у досягненні узгодження позицій. Для досягнення цього слід пам'ятати, що сформоване повідомлення не повинно суперечити установкам того, кому воно адресоване; повинні бути усунені протиріччя, що виникли в силу різних бар'єрів спілкування; повідомлення повинно бути ясным та логічним.

2. За інших рівних умов, люди легше переймають позицію тієї людини, до якої відчують емоційно позитивне ставлення, і, навпаки, відкидають позицію тієї людини, до якої відчують негативне ставлення.

Отже, щоб здійснити стратегічний задум, треба викликати у співрозмовника більше позитивних емоцій. При цьому необхідно усунути умови неприйняття, а не чинити на нього тиск; не витратити зусилля на повторення, а показати партнеру, що зміст комунікативного повідомлення не суперечить, а сприяє задоволенню його потреб.

2 БАР'ЄРИ НА ШЛЯХУ ДО ЕФЕКТИВНОГО СПІЛКУВАННЯ ТА ЇХ ПОДОЛАННЯ

Педагогічна діяльність – це складний процес спілкування з людьми: колегами, учнями, їх батьками, керівництвом тощо.

Бар'єри в спілкуванні – внутрішня перешкода психологічної природи, що заважає людині успішно спілкуватися. Бар'єр спілкування виступає об'єктивною перешкодою на шляху до психологічного контакту й ефективного впливу партнерів один на одного.

Негативними наслідками виникнення бар'єрів стає те, що вони:

- збільшують психологічну дистанцію між партнерами;
- знижують рівень взаємного саморозкриття співрозмовників і ступінь взаємної довіри між ними;
- деформують характер взаємодії в спілкуванні;

- зменшують імовірність досягнення бажаних результатів спілкування.

Можна виділити чотири групи *причин*, які зумовлюють бар'єри спілкування.

1. *Індивідуально-типологічні особливості партнерів*. Це особливості темпераменту, особливості характеру (акцентуації характеру, низька емпатія), емоційний стан (страждання, гнів, страх, сором, вина, омерзіння, настрій, презирство).

2. *Відмінності в установках сприйняття і розуміння партнера*. Це "ефект ореолу", "ефект новизни", "ефект первинності", "ефект стереотипу".

3. *Моральний бар'єр*. Це життєво-побутові чинники (стать, вік, соціальний стан, сором'язливість, психологічні властивості, надмірна потайність).

4. *Мотиваційний бар'єр*. Тобто виражена мотивація повинна бути прийнятною та переконливою і для інших.

У процесі спілкування важливе місце займають також фасцинація, експектація та емпатія.

Фасцинація (від англ. – зачарування) – це спеціально організований вербальний (словесний) вплив, призначений для зменшення втрат семантично значимої інформації при сприйнятті повідомлення партнерами по спілкуванню, за рахунок чого підвищується можливість її впливу на їх поведінку.

Форми фасцинації можуть бути різними: акустична, ритмічна, семантична.

Залежно від *акустичної* організації інтенсивність фасцинації може варіювати від мінімальної (монотонна дикторська мова) до максимальної (спеціально інтонована мова, декламація, спів). Важливим чинником фасцинації є *ритмічна* фасцинація повідомлення. Існує також *семантична* фасцинація, коли текст повідомлення за певних умов виявляється життєво

значущим для реципієнтів, викликаючи різку зміну їх поведінки. Наприклад, семантична фасцинація проявляється у "феномені 30 жовтня 1938 р.", коли радіоінсценування "Боротьби світів" Г. Уелса викликало в США масову паніку, яка охопила більше мільйона людей. Аналогічний ефект викликала вона і в Еквадорі через 15 років. Ефект семантичної фасцинації мають також чутки.

Експектація (від англ. – очікування) – це система очікувань, вимог відносно норм виконання індивідом внутрішньогрупових ролей. Експектації являють собою різновид соціальних санкцій, які впорядковують систему відношень і взаємодій у групі. На відміну від офіційних приписів, посадових інструкцій та інших регуляторів поведінки в групі, експектації носять неформалізований і не завжди усвідомлюваний характер. Дві основні сторони експектацій – право очікувати від оточуючих поведінки, відповідної їх рольовій позиції, і обов'язок поводитися відповідно до очікувань інших людей.

Експектація може бути *розпорядчою і передбачаючою*. При розпорядчій експектації визначають належний характер виконання індивідом ролі. При передбачаючій експектації визначають вірогідний характер виконання індивідом ролі з урахуванням індивідуальних особливостей суб'єкта і конкретної ситуації.

Емпатія – це осягнення емоційних станів іншої людини у формі співпереживання. Емпатія буває трьох видів.

1. Емоційна – засіювана на механізмах проекції і наслідування моторних, афективних реакцій іншої людини. Ситуація іншої людини не стільки продумується, скільки відчувається.
2. Когнітивна – базується на інтелектуальних процесах.
3. Предикативна – здатність людини передбачати афективні реакції іншої людини в конкретних ситуаціях.

Поглянути на речі з точки зору іншої людини – не обов'язково означає ототожнити себе з цією людиною. Якщо людина виявляє до когось емпатію,

вона просто бере до уваги її лінію поведінки (ставиться до неї зі співчуттям), але свою власну може будувати зовсім по-іншому. І той, і інший аспекти важливі.

У багатьох ситуаціях людина зустрічається з тим, що її слова, бажання і спонукання якось неправильно сприймаються співрозмовником, "не доходять" до нього. Іноді навіть виникає враження, що співрозмовник захищається від нас, наших слів і переживань, що він створює якісь перепони.

По суті, кожній людині є що захищати від впливу. Комунікація – це вплив; звідси витікає, що у випадку успіху комунікації повинна відбутися якась зміна в уявленнях про світ того, кому вона адресована, проте не кожна людина хоче цих змін.

Мова є способом навіювання, або *сугестії*. Кожний, хто говорить, навіює. Але в більшості випадків має місце і зустрічна психологічна активність – *контрсугестія* – протинавіювання, яке містить в собі способи захисту від неминучого впливу мови.

Саме контрсугестія і є головною причиною виникнення тих бар'єрів, які з'являються на шляху комунікації.

У багатьох випадках бар'єри нерозуміння можуть погано прислужитися людині, коли нічого загрозового чи небезпечного в дії немає, а помилкове "ввімкнення" сигналізації призводить до того, що потрібна і актуальна інформація не сприймається.

Практично для всіх людей важливо вміти спілкуватися таким чином, щоб їх правильно розуміли. Для цього важливо знати способи подолання психологічних бар'єрів. У повсякденному спілкуванні уникання постає у формі неухважності.

Контрсугестія може проявлятися у трьох *видах*.

1. *Уникнення* – це ухилення від контактів з партнером: людина неухважна, не слухає, не дивиться на співрозмовника, постійно

знаходить привід відволіктися, використовує будь-який привід для припинення розмови.

2. *Авторитет*: розділивши всіх людей на авторитетних і неавторитетних, людина довіряє лише першим і відмовляє в довірі другим. Лише враховуючи характер формування уявлень про авторитет у співрозмовника можна сподіватися на реальну ефективність спілкування.
3. *Нерозуміння*: потенційно небезпечна для людини інформація може виходити від людей, яким вона довіряє. У такому випадку захистом буде своєрідне нерозуміння самого повідомлення.

У спілкуванні важливо, по-перше, щоб увага того, хто слухає, була привернена до того, хто говорить, і до того, що він говорить, по-друге, щоб увага ця була постійною, не розсіювалась.

Для привернення уваги використовують такі прийоми:

1. *"Нейтральної фрази"*: на початку виступу промовляється фраза, прямо не пов'язана з основною темою, але з якихось причин вона має значення і цінність для всіх присутніх.
2. *Приваблення*: на початку промовити щось голосом, який важко сприймається: дуже тихо, дуже незрозуміло, занадто монотонно чи нерозбірливо. Тому, хто слухає, доводиться докладати спеціальних зусиль, щоб хоч щось зрозуміти, а це передбачає концентрацію уваги.
3. *Встановлення зорового контакту* – обвести аудиторію поглядом, пильно дивлячись на когось одного, фіксувати поглядом декількох людей в аудиторії і кивнути їм.

Наступне завдання з управління увагою – її *підтримка*. Існують такі прийоми підтримки уваги:

Ізоляція: ізолювати спілкування від зовнішніх чинників.

Нав'язування – постійна зміна характеристик голосу і мови: говорити то голосніше, то тихіше, то швидше, то повільніше, то скоромовкою, то нейтрально.

Акцентування – коли необхідно звернути увагу на певні моменти в повідомленні. Воно буває *пряме*, тобто досягається за рахунок використання різних службових фраз ("прошу звернути увагу ..." тощо), а також *непряме*, тобто досягається за рахунок того, що місця, до яких треба привернути увагу, контрастують з довколишнім фоном.

Будь-який акт ділового спілкування може бути поданий як *рольова поведінка*.

Роль – поняття, що означає поведінку людини в певній життєвій ситуації, яка відповідає положенню, яке вона займає (наприклад, роль керівника, підлеглого, батька, матері тощо). Це спосіб поведінки, який задається суспільством. Він складається з двох змінних – основоположних психологічних установок нашого "Я" і очікувань інших людей.

Буває, що протягом дня людині доводиться грати декілька ролей: керівника, колеги, підлеглого, партнера по переговорах тощо. У всіх випадках передумовою успіху є не лише всебічний і глибокий аналіз ділової ситуації, але й готовність до успіху, зумовлена станом і орієнтуванням нашого "Я". Позитивне сприйняття дійсності означає, що ми повинні спрямувати свої зусилля на вирішення проблем, які стоять перед нами, а не скаржитися з приводу їх існування. Переможець "утризається" в проблему, тоді як невдаха намагається її обійти, але постійно на неї нашттовхується.

Базові психологічні установки нашого "Я" формуються в результаті закріплення реакцій, які найбільш часто повторюються, – позитивних чи негативних – на оточуючих нас людей.

Статус особистості відображається в системі ролей, які вони виконують. Соціальні ролі проявляються в тому, як людина діє, користується своїми правами і обов'язками; яка вона в сім'ї, який працівник, який товариш і який керівник.

Офіційно соціальна роль працівника визначається посадовими інструкціями. І відповідно до офіційної ролі виникають соціальні очікування, тобто від працівника очікують певної поведінки в здійсненні соціальних і виробничих функцій, передбачених взятою на себе роллю. Від того, наскільки рольова поведінка співпадає з еталоном, залежить її неофіційний діловий статус, авторитет.

"Роль у групі" не така помітна порівняно з офіційною, але суттєво впливає на життя групи. Є декілька видів "групових ролей": "оформлювач рішень", "голова", "практик-організатор", "розвідник ресурсів", "душа групи", "довідник", "новатор", "порадник".

"Голова" – його цікавлять цілі і задачі організації. Займає головуюче положення в колективі: слухає, узагальнює, формулює висновки, розподіляє обов'язки в групі; схильний до довіри, вільний від почуття ревності, заздрощів. Він – соціальний лідер.

"Оформлювач рішень" – лідер у роботі. Сповнений енергії, прагне випереджати інших. Він різкий, колючий, хворобливо сприймає критику, буває придирливим. Але в колективі така людина корисна: вона примушує рухатись уперед, прагне реалізувати прийняті рішення.

"Порадник" – спокійний, урівноважений, максимально об'єктивний. Схильний до неупередженого аналізу справ, не схильний до емоцій і поривів. Повільний у прийнятті рішень, не любить, коли його підганяють, оберігає колектив від нереальних планів. Заслуговує на довіру, але йому недостає людського тепла, веселості.

"Новатор" – приносить групі нові, оригінальні ідеї, нові методи роботи. Має високий коефіцієнт інтелектуальності. Гарячий, захоплений, нестриманий. Слід шукати раціональне зерно в його пропозиціях.

"Практик-організатор" – характеризується схильністю до реалізації поставлених завдань. Має сильний характер, внутрішньо дисциплінований, схильний до порядку. Любить складати графіки, схеми, плани. Іноді йому недостає гнучкості.

"Розвідник ресурсів" – активний, динамічний, легко спілкується, добре відчуває емоційну спрямованість ділового партнера. Виходить за межі групи, має багато контактів, привносить нові ідеї, свіжу інформацію, рідко знаходиться на місці. Він оберігає групу від загнивання і втрати зв'язку із зовнішнім світом. Недолік – деяка імпульсивність і висока емоційність.

"Душа групи" – чуйний, завжди знає потреби і турботи колег, їх особисті справи. Активніше за всіх здійснює внутрішні комунікації. Уміє і любить слухати, уміє зняти емоційну напругу, не любить особистої ворожнечі та недобррозичливості.

"Довідник" – не знаходить душевного спокою до тих пір, доки не впевниться, що справа зроблена, ніщо не забуто. Сильний характер, схильний до самоконтролю. Любить моралізувати, апелюючи до почуття обов'язку, честі колективу. Він метушливий, вразливий, занадто уважний до деталей.

Зрозуміло, не в кожному групі обов'язково повинні входити всі перераховані персонажі. Можливо, навіть бажано, щоб особистості виконували декілька соціальних ролей. Важливо вивчити усі сильні і слабкі сторони кожного працівника і визначити місце, де він буде реалізовуватись найкраще.

Культура поведінки людини – це вчинки і форми поведінки людей, засновані на моралі, естетичному смаку і виконанні певних норм і правил. Справжня культура поведінки – це органічна єдність внутрішньої і зовнішньої культури людини, уміння знайти правильну лінію поведінки навіть у нестандартній, а часом і в екстремальній ситуації.

Етикет означає встановлений порядок поведінки будь-де. Це найбільш загальне визначення. Етикет – зведення норм поведінки, дотримання правил чемності, що склалися в суспільстві.

Діловий етикет – найважливіша сторона моралі професійної поведінки ділової людини, педагога. Знання його – необхідна професійна якість, яку треба набувати і постійно удосконалювати. Руйнується багато кар'єр,

ділових угод, втрачається чимало коштів через неправильну поведінку чи невихованість.

У ділових, зокрема педагогічних, відносинах дрібниць немає. Для педагога етикет значить дуже багато. Одяг, поведінка педагога – це його візитна картка.

3. ВЕРБАЛЬНА ТА НЕВЕРБАЛЬНА КОМУНІКАЦІЯ

На *вербальне* (мовне) спілкування припадає три чверті часу усього процесу взаємодії між людьми. Засобом вербальної комунікації є слова з закріпленими за ними в суспільному досвіді значеннями. Слова можуть бути промовлені вголос, про себе, написані або замінені у глухих людей особливими жестами, які виступають носіями значень.

Вербальне спілкування притаманне лише людині і як обов'язкову передумову передбачає засвоєння мови. За своїми комунікативними можливостями воно багатше за всі види і форми невербального спілкування, хоч у житті не може його повністю замінити. Та й сам розвиток вербального спілкування спирається на невербальні засоби комунікації.

Мовлення може бути письмове і усне. Усне мовлення поділяється на діалогічне (бесіда, дискусія) й монологічне (доповідь, виступ, лекція).

Письмове мовлення з'явилося в історії людства набагато пізніше усного. Воно виникло як результат потреби спілкування між людьми, розділеними простором і часом, і розвивалося від піктографії, коли думка передавалась умовними схематичними малюнками, до сучасного письма, коли тисячі слів записуються за допомогою декількох десятків літер.

У більшості тварин існують *сигнали*, за допомогою яких вони спілкуються. Кожен з цих сигналів має значення для виживання групи. Але ці сигнали запускають якісь вроджені поведінкові реакції. Такого роду

сигнали є у людини (крики болю або довільні викрики, що попереджують про небезпеку).

Людська мова відрізняється від засобів спілкування тварин тим, що вона дозволяє передати уявлення також і про те, чого в реальній ситуації немає.

Але головне, що ставить людську мову вище за всі інші засоби спілкування, – це здатність уже в дуже ранньому віці розуміти і конструювати з декількох десятків звуків рідної мови необмежену кількість мовних сигналів, які у більшості випадків дитина раніше не промовляла і не чула, які будуть мати для неї і для оточуючих певне значення.

Обов'язковими умовами успішності будь-якого педагогічного спілкування є грамотність, логічність і емоційне забарвлення. Педагоги повинні володіти технікою безпосереднього контакту як на індивідуальному, так і на масовому рівні, і вміти користуватися словом. Практично досягти цього можна, ознайомившись з діловою риторикою, яка охоплює такі галузі, як теорія мови, мистецтво мови та ораторське мистецтво.

Для більшості людей *виступ перед аудиторією* здається нелегкою задачею. На це є певні *причини*. На відміну від розмови з другом, яку ми можемо перервати в будь-яку секунду, виступ оратора повинен бути доведений до кінця.

У розмові можна зупинитися в будь-який момент, і завжди знайдеться хтось, хто її продовжить. До того ж, за висловлюваннями і виразом обличчя співрозмовників ми відразу можемо оцінити той ефект, який викликали наші слова. Коли ми виступаємо перед слухачами, то у відповідь отримуємо лише мовчання.

Щоб дізнатись, зрозуміли вас чи ні, насамперед необхідно знати ті чинники, які впливають на спілкування, знати й уміти користуватись ораторськими прийомами, а також знати правила і принципи побудови мови.

Підготовка до виступу включає такі етапи: визначення теми; збір, аналіз і узагальнення інформації; складання плану, тез; продумування поведінки перед слухачами. Остання ж передбачає такі моменти:

- продумування того, як ви повинні з'явитися перед публікою: хода повинна бути рівною;
- необхідно пам'ятати, що будь-який ваш неправильний рух буде тієї ж миті помічений;
- дивлячись на вас, слухачі повинні відчувати значущість вашого виступу.

Необхідно налагодити *контакт зі слухачем*:

- слід дивитись на слухачів, щоб вони відчували, що їх побачили;
- погляд не повинен бути невиразним, скляним;
- слід зробити паузу перед виступом.

Не можна допускати метушливих рухів. Слід пам'ятати про виразність мови і не вживати слів-паразитів.

Слід пам'ятати, що активно слухати людина може в середньому 15 хвилин. Потім необхідно зробити паузу чи невеликий відступ, навести цікавий факт. Необхідно пам'ятати і про роль жесту в публічному виступі, адже він несе до 40% інформації.

Правила послуговування жестами:

- 1) до 90% жестів необхідно робити вище пояса;
- 2) лікті не повинні знаходитися ближче, ніж на 3 см від корпусу;
- 3) слід жестикулювати обома руками.

У стратегії ораторського мистецтва початок виступу має надзвичайно важливе значення. Інтерес слухачів повинен постійно зростати, а кожна наступна частина повинна бути сильнішою, ніж попередня.

Для *привернення уваги* слухачів існують деякі правила:

- не починайте говорити відразу;
- звертання до аудиторії повинне бути шанобливим, але не підлабузницьким;

- важлива налаштованість на слухача;
- важливо не допустити ні переоцінки, ні недооцінки рівня аудиторії.

Після завоювання уваги аудиторії, необхідно її підсилювати або хоча б *підтримувати*. Для цього можна використати такі засоби.

1. *Приклад, подробиця*. Створюють яскравість виступу. Особливо запам'ятовуються смішні порівняння.
2. *Образ, образний ряд*. Яскравий образ залишається в пам'яті, а абстрактні міркування – ні.
3. *Короткі повідомлення* – невеликі згадки про пережите, анекдоти, які урізноманітнюють мову. Добре діють подробиці і пряма мова.
4. *Повтор* – викликає згадку, глибше закріплює основну думку, підвищує переконливість мови. Існують такі види повтору:
 - а) дослівний: "*Ніхто*, абсолютно *ніхто* не має на це права!"
 - б) частковий: "Я *кинув докір* опоненту один раз, я *докорив* йому вдруге".
 - в) розширений: "Прийміть усерйоз нашу позицію щодо цього питання. *Потім, лише потім, тільки потім* можна знайти спільне рішення".
5. *Заклик* – наполегливе звертання до слухачів ("Поміркуємо про це!"). Воно повинно бути переконливим і ненадокучливим.
6. *Цитування* – цитати необхідні в наукових лекціях, а в популярних виступах їх використання обмежене, тому що вони порушують хід мови, втомлюють слухачів.
7. *Протиставлення* – повинне бути ясним, але несподіваним для слухачів.
8. *Предоповіщення* – Ви створюєте у слухачів підвищене очікування.
9. *Натяк* – прояснює, загострює висловлення.
10. *Вставка* – зауваження, яке ми робимо побіжно, щоб залучити слухача до моменту висловлювання.

Важливим є й те, як *закінчити виступ*. Адже слухачі, швидше за все, будуть довше пам'ятати заключні фрази.

Варіантами закінчення виступу можуть бути такі:

- зробіть коротке резюме висловлених вами положень;
- викличте посмішку чи сміх;
- процитуйте поетичні рядки, що підходять;
- створіть кульмінацію.

Ніколи не можна закінчувати виступ словами: "Ось приблизно все, що я хотів сказати з цього питання. Так що, на цьому я закінчу". Закінчуйте виступ, але не говоріть про те, що ви закінчуєте.

Підготуйте хороший початок і хороше закінчення виступу і зробіть так, щоб вони були пов'язані одне з одним. Завжди закінчуйте свій виступ до того, як ваші слухачі захочуть цього.

Педагогічна риторика передбачає, насамперед, врахування *чинників, що суттєво впливають* на спілкування:

- врахування *складу аудиторії* (культурно-освітні, національні, вікові і професійні особливості);
- врахування *змісту і характеру самого виступу*. Недопустимий авторитарний тон і безапеляційність висловлювань. Необхідно виявляти довіру до людей, радитися з ними в процесі виступу;
- *об'єктивна самооцінка* автором своїх особистісно-ділових якостей, компетентності в тих питаннях, які порушені у виступі. Важливо не переоцінювати й не занижувати свою підготовленість.

За своїм характером спілкування може мати декілька *видів*:

- *менторський*, тобто повчальний;
- *натхненний*, який підносить людей, вселяє в них віру у свої духовні сили і особисті якості;
- *конфронтаційний* – який викликає у людей бажання заперечувати, не погоджуватись;

- *інформаційний* – орієнтований на передачу слухачам певної інформації, відтворення в їх пам'яті якихось відомостей.

Педагогам слід прагнути уникати менторського тону при спілкуванні. При спілкуванні не повинно бути ніякої пози, ніякого прояву своєї інтелектуальної зверхності над людьми.

Інформаційний вид спілкування не користується популярністю у педагогів. Вони частіше вдаються до натхненного способу спілкування, а в окремих випадках – до конфронтаційного. Звичайно, цей спосіб знаходить своє застосування як прийом активізації уваги слухачів, допомагаючи залучити їх до обговорення проблеми.

Слід дотримуватись психолого-дидактичних *принципів* мовного впливу.

1. *Доступність* – це врахування культурно-освітнього рівня слухачів, їх життєвого і навчального досвіду.
2. *Асоціативність* – пов'язана з впливом співпереживань і роздумів у слухачів шляхом звернення до їх емоційної і раціональної пам'яті, тобто аналогія, посилення на прецеденти, образність висловлювання.
3. *Експресивність* – це емоційно напружена мова лектора, його міміка, жести, поза, які свідчать про повну самовіддачу.
4. *Інтенсивність* – це зміна темпу подачі інформації слухачам.

Педагоги повинні уміти користуватися риторичним інструментарієм, тобто набором *комунікативних ефектів*.

Ефект *візуального іміджу* опосередковується через враження від зовнішнього вигляду промовця.

Ефект *перших фраз* покликаний закріпити чи скоректувати перше враження у людей від промовця, що стоїть перед ними.

Ефект *аргументації* заснований на логіці виступу, яка надає йому обґрунтованості і переконливості.

Ефект *квантового викладу інформації* заснований на раніше продуманому розподілі по всьому мовному полю думок і аргументів, а також на періодичній інтерпретації сказаного раніше.

Ефект *паузи* полегшує дихання. Дає можливість зорієнтуватися, до якої думки перейти далі. Дозволяє важливим міркуванням проникнути в свідомість слухача.

Ефект *художньої виразності* – це уміння правильно будувати речення.

Ефект *релаксації* має на меті зняти емоційну напруженість у слухача.
Класичний прийом – гумор.

Публічні виступи поділяються на *жанри*.

Доповідь – це прилюдне повідомлення на певну тему. Вона може бути політична, ділова, наукова, звітна.

Повідомлення – це невеликий виступ, невелика доповідь на якусь тему.

Виступ – це публічне виголошення заяви, інформації.

Промова – це виступ з якого-небудь приводу на мітингу, ювілеї.

Суперечка як вид спілкування застосовується при обговоренні суперечливого питання. Можна сказати, що в суперечці відбувається такий обмін думками, при якому опонент бореться за відстоювання своєї тези та заперечує тезу свого опонента. У суперечці головною метою є ствердження своєї думки, своєї точки зору та уміння переконати співрозмовників. Існують такі *види суперечок*:

1. *Дискусія* – це публічна суперечка, мета якої – вияснення і зіставлення різних точок зору, виявлення істинної думки, розв'язання спірного питання.
2. *Диспут* – це публічна суперечка на наукову і суспільну тему.
3. *Полеміка* – це суперечка, при якій має місце конфронтація, протистояння сторін, ідей, промов. Це боротьба принципово протилежних думок.
4. *Дебати* – це обмін думками з якихось питань, обговорення питання, публічна суперечка стосовно важливої проблеми.

Суперечки бувають різного характеру і мають свої особливості, на що *впливають певні чинники*. Мета суперечки може бути такою: через істину; для переконання опонента; для отримання перемоги; заради суперечки. На характер суперечки впливає значимість проблеми, кількість учасників та форма проведення (усна чи письмова).

Суперечки також бувають *організовані і неорганізовані*. Організовані суперечки плануються, готуються і проводяться під керівництвом фахівців. Полемісти мають можливість заздалегідь познайомитися з предметом суперечки, визначити свої позиції, підібрати необхідні аргументи, продумати можливі запитання опонентів. Але суперечка може виникнути і стихійно. Так буває в навчальному процесі, на зборах і засіданнях, у побутовому спілкуванні. Важливе значення має рівень культури тих, хто сперечається, ерудиція, компетентність, життєвий досвід, володіння полемічними навичками і вміннями, знання правил публічної суперечки. Складовими *культури суперечки* є такі:

- виділення предмету суперечки;
- визначення позицій і поглядів учасників;
- поведінка учасників суперечки;
- індивідуальні особливості учасників;
- національні і культурні традиції;
- шанобливе ставлення до опонента;
- витримка і самоволодіння.

Знання психології співрозмовників допомагає підшукати найбільш переконливі для них аргументи, правильно побудувати стратегію поведінки в суперечці, підібрати найбільш ефективну тактику. *Ефективними засобами* в суперечці є:

- гумор, іронія, сарказм;
- доведення до абсурду, тобто потреба показати хибність тези чи аргументу, оскільки наслідки, що випливають з них, суперечать дійсності;
- прийом "бумеранга" – теза чи аргумент обертається проти тих, хто їх

висловив;

- "підхоплення репліки" – застосування репліки супротивника з метою посилення власної аргументації;
- "довід до людини" – оцінка переваг і недоліків людини, що висунула тезу. Використовується лише в сукупності з іншими доказами;
- "апелювання до публіки" – мета: вплинути на почуття, думки, інтереси аудиторії, схилити її на свій бік.

Здатність полемістів вміло формулювати запитання і вміло відповідати на них багато в чому визначає ефективність публічної суперечки. *Запитання* різняться за формою і характером. За формою запитання бувають *коректні*, тобто правильно поставлені, і *некоректні*, тобто неправильно поставлені. За характером запитання бувають нейтральні, доброзичливі, недоброзичливі (ворожі, провокаційні) та гострі, тобто актуальні, життєво важливі, принципові. Відповіді також різняться за *змістом* (бувають правильні та неправильні), а також за спрямованістю. За спрямованістю відповіді бувають *позитивні*, які містять прагнення розібратися в поставлених запитаннях, і *негативні*, які виражають відмову відповідати на запитання.

Під час дискусії полемісти часто попадають у скрутне становище і намагаються знайти вихід з нього. Виверти в суперечці можуть бути дозволені і недозволені. До *дозволених* відносять відтягування заперечень; пом'якшення і виправлення ситуації.

Недозволеними вивертами в суперечці є такі:

- ставка на хибний сором: ґрунтується на бажанні людей виглядати краще;
- підмазування аргументу, коли слабкий доказ супроводжується компліментами;
- посилення на вік, стать, освіту;
- відведення розмови вбік;
- переведення розмови на протиріччя між словом і справою;

- переведення запитання на точку зору корисності чи некорисності;
- самовпевнений тон;
- "читання в серцях", коли розглядаються не стільки слова опонента, скільки мотиви, які примусили їх висловлювати;
- образи.

Для того, хто хоче перемогти в суперечці, розроблено ряд *рекомендацій*. Ось деякі з них:

1. Вникніть у сутність висловлювання.
2. Створіть доброзичливу атмосферу.
3. Не принижуйте, не зачіпайте самолюбства опонента.
4. Похваліть опонента.
5. Уникайте емоцій, що "заплутують".
6. Будьте простішими.
7. Домагайтесь свого.
8. Не дозволяйте відводити вас убік від суті справи.
9. Не бійтесь помилок.
10. Орієнтуйтеся на взаємну перемогу.

У процесі комунікації вербальні засоби невіддільні від *невербальних*. Останні є доповненням до перших, вони підсилюють їх. За сучасними оцінками лише 7% змісту спілкування передається смислом слів, у той же час 38% інформації визначається тим, як ці слова промовляються, а 55% – виразом обличчя. *Невербальне спілкування* не передбачає використання звукової мови, природної мови в якості засобу спілкування. Невербальне – це спілкування за допомогою міміки, жестів і пантоміміки, через прямі сенсорні або тілесні контакти.

Особливістю невербальної мови є те, що її поява зумовлена імпульсами нашої підсвідомості, і неможливість підробити ці імпульси дозволяє нам довіряти цій мові більше, ніж звичайному, вербальному каналу спілкування.

Розуміючи мову міміки і жестів, ви зможете більш точно визначити позицію співрозмовника: як зустріли те, що ви говорите. *Знання мови*

жестів і рухів тіла дозволяє не лише краще розуміти співрозмовника, але й бачити, яке враження справило на нього почуте ще до того, як він висловиться з даного приводу.

Найбільш важливі невербальні засоби – *кінетичні*. Це сприймання зором рухів іншої людини, які виявляються у міміці, жестах, позі, ході. Особлива роль при передаванні інформації відводиться *міміці* – рухам м'язів обличчя, які називають "дзеркалом душі". Дослідження показують, що при нерухомому або невидимому обличчі лектора втрачається до 10-15% інформації.

Вираз обличчя сильніше за все підкреслюють куточки губ, насуплення або підіймання брів та морщення лоба. Ці елементи міміки дозволяють виразити всю гаму емоцій та почуттів.

Велике значення у спілкуванні надається *жестам*. Наприклад, палець, що вказує на іншого, сприймається як більш агресивний жест, ніж розкриті та обернені долоні. Похитування головою, нахил її до плеча або вбік співрозмовника завжди вважається ознакою інтересу. Покладені на стегна руки частіше за все виражають почуття влади або домінування.

Жести партнера можуть бути відкриті, нейтральні або негативні. Залежно від цього необхідно обирати *схему своєї поведінки*. Якщо жести відкриті, то можна говорити по суті справи. Якщо жести нейтральні, то партнер оцінює, розмірковує над проблемою. Слід дати йому подумати, не перебиваючи. Якщо жести негативні, вказують на хвилювання, невпевненість, агресивність партнера, то слід перечекати, дати додаткову інформацію, зацікавити, змінити техніку або перенести розмову.

Про почуття також свідчать і *поза, і рух тіла*. Наприклад, людина більш доброзичлива до іншої людини, якщо стоїть до неї обличчям, а не боком. Неприязнь людини, що сидить, виявляється у напруженні тіла; розслаблення, нахил вперед говорить про симпатію. Практично всі люди вміють читати пози, хоч не завжди це можуть пояснити.

Хода людини, тобто стиль пересування, дозволяє також розпізнати її

емоційний стан. Вважається, що легка хода – вияв радості; в'яла – при стражданнях, широкий крок – у сповненої гордощів людини.

Спілкування завжди організоване в просторі. Це проксемічні характеристики спілкування.

Дистанція – це величина відстані між людьми, що впливає на їх поведінку при спілкуванні. Сучасні психологи виділяють такі зони:

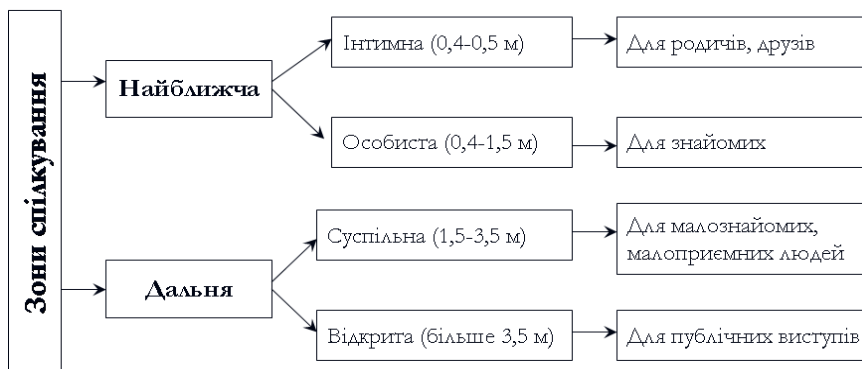


Рис. 32 Зони спілкування

Величина дистанції залежить від умов, у яких живуть та працюють люди, національних особливостей, традицій.

Рекомендації стосовно дистанції:

1. Проникнення в ближню зону без дозволу є засобом невербального тиску та розцінюється як фамільярність або агресія.
2. Уперте перебування у цій зоні може бути розцінене як байдужість, холодність, що не сприяє контакту.
3. Знаходячись у ближній зоні партнера, слід стримуватися від різких рухів, поплескувань по плечу. Це буде розцінено партнером як зниження рівня безпеки.
4. Необхідно тримати дистанцію відповідно до типу стосунків.

Територія – це ділянка простору, на якій задовольняються будь-які потреби людини. Під час спілкування людина визначає свою територію, але не замками і парканами, а "табличками", кладучи руки, речі та ін.

Орієнтація – виражається у повороті носка ноги, тіла у напрямку партнера або від нього, що сигналізує про напрямок думки.

Наступна група невербальних засобів пов'язана з *голосом*. Його характеристики сприяють розпізнаванню станів людини, прояву психологічної індивідуальності.

Ентузіазм, радість, недовіра передається високим голосом; гнів, страх – також високим голосом, але у більш широкому діапазоні тональності, силі звуків. Горе, втома передається м'яким, приглушеним голосом з пониженням інтонації до кінця фрази. Швидка мова свідчить про схвильованість або занепокоєність. Отже, під час спілкування треба вміти чути інтонацію, силу і тон голосу, які виражають почуття, думки, настрої.

Погляд, його напрям, частота контакту очей – ще один компонент невербального спілкування. Напрямок погляду показує спрямованість уваги співрозмовника і, разом з тим, дає зворотній зв'язок.

За допомогою очей передаються найточніші і найвідкритіші сигнали з усіх сигналів міжособистісної комунікації.

Ваш погляд повинен зустрічатися з очима партнера біля 60-70% усього часу спілкування.

Практично ніхто не здатний контролювати реакцію своїх зіниць. Вони довільно розширюються і звужуються – і тим самим передають інформацію про вашу реакцію на почуте.

**Види поглядів, їх трактування
і рекомендовані дії (за Г.В. Бороздіною)**

Погляд і супутні рухи	Трактування	Необхідно
Підйом голови і погляд угору	Почекай хвилинку, подумаю	Перервати контакт
Рух головою і насуплені брови	Не зрозумів, повтори	Посилити контакт
Усмішка, можливо легкий нахил голови	Розумію, мені нічого додати	Продовжити контакт
Ритмічне кивання головою	Ясно, зрозумів, що тобі потрібно	Продовжити контакт
Довгий, нерухомий погляд в очі співрозмовника	Хочу підкорити собі	Діяти за обставинами
Погляд убік	Зневажливість	Припинити контакт
Погляд у підлогу	Страх і бажання піти	Припинити контакт

Як мова рухів тіла відрізняється в різних народів, так і тривалість погляду залежить від того, до якої нації належить окремий суб'єкт.

Для того, щоб навчитися "технології погляду" і ефективно застосовувати її в спілкуванні, потрібно біля 30 днів постійного посиленого тренування.

4 ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ МІЖСОБИСТІСНОГО СПІЛКУВАННЯ

Якщо розглянути, з приводу чого і для чого люди спілкуються, і виділити всі можливі функціональні ситуації, то виявиться, що таких ситуацій може бути чотири:

1. Поза самою взаємодією суб'єкта.
2. У самому суб'єкті спілкування.

3. Залучення партнера до досвіду і цінностей партнера спілкування.
4. Залучення самого ініціатора до цінностей партнера.

Міжособистісне спілкування характерне для первинних груп, в яких усі члени підтримують між собою безпосередні контакти і спілкуються один з одним. Особливості спілкування визначаються змістом і цілями діяльності, що їх реалізує група. *Педагогічне* спілкування – спілкування, яке має мету поза собою і служить способом організації та оптимізації того чи іншого виду педагогічної діяльності.

Будь-яка спільна справа передбачає спілкування і взаємодію учасників як необхідний засіб забезпечення його ефективності. Отже, у педагогічному спілкуванні предметом спілкування є педагогічна діяльність. Партнер у педагогічному спілкуванні завжди виступає як особистість, важлива для педагога. Основна задача педагогічного спілкування – продуктивне співробітництво.

Спілкування треба планувати, правильно вибирати місце і час, визначити для себе установки на результати спілкування. Люди постійно прагнуть досягти мети в спілкуванні, іноді ігноруючи деталі, не оцінюючи ситуацію, не з'ясувавши потреби співрозмовника або групи. На жаль, це призводить до неправильних дій.

На перший погляд, спілкування здається безперервним процесом. Але в ньому можна виділити *етапи*. Ці етапи не регламентовані за часом, але в будь-якій формі спілкування вони присутні.

Кожний з них допомагає вирішувати певні завдання. Проте кожному етапові повинні відповідати і свої прийоми, способи психологічного впливу.

Будь-яке спілкування починається зі *встановлення контакту*. Тут важлива співналаштованість, важливо відчутти стан, настрій партнера, призвичаїтися самому і дати можливість зорієнтуватися іншому. Існують техніки приєднання до партнера (аж до імітації деяких його особливостей, відслідковування ритму дихання тощо). Важливо привабити партнера до себе і забезпечити рівний початок спілкування. Цей період завершується

встановленням психологічного контакту.

Другий етап – *орієнтації в ситуації* – має рівні: відбиваючий та регулятивний. Перший дає інформацію про ситуацію, а на основі другого відбираються засоби, прийоми, форми комунікації. Основними завданнями регулятивного рівня є:

- 1) викликати інтерес співрозмовника до наступного обговорення;
- 2) виявити самооцінку співрозмовника, його задачі;
- 3) зорієнтуватися у розподілі ролей;
- 4) визначити тривалість розмови;
- 5) побудувати тактику розмови.

Основним методом тут буде спостереження, а головними засобами – невербальні.

На третьому етапі – *обговорення проблеми* – вирішується задача формування переконань. Найважливіші методи і прийоми: вміння вести бесіду, дискусію, переговори, вміння слухати.

На четвертому етапі – *прийняття рішень* – формуються бажання, установка до дії.

П'ятий етап передбачає завершення розмови, або *вихід з контакту*. Якщо теми вичерпані або партнер проявляє занепокоєння, необхідно завершити спілкування. Об'єктивно – це перерва. Треба завжди завершувати спілкування так, щоб була перспектива продовження. Дуже важливий саме останній момент, останні слова, погляди, рукостискання, інколи вони можуть повністю змінити результат багатогодинної бесіди. На противагу перерві, розрив відносин – це кінець контактів. Розрив – це завжди погано, адже втрачені можливості.

Найважливішим у спілкуванні є управління ним. Ряд дослідників виділяють основні *правила спілкування*.

Перше правило: зрозуміти партнера – це ще не означає прийняти його точку зору. Якщо співрозмовник зрозумів вас, усвідомив вашу мету, це ще не означає, що він згоден з вами і буде це реалізовувати. І досить часто

проблема полягає не тільки у досягненні взаєморозуміння, а у досягненні узгодження позицій. Прийомами узгодження позицій є такі:

- 1) сформоване повідомлення не повинне суперечити установкам того, кому воно адресоване;
- 2) повинні бути усунені протиріччя, що виникли через різні бар'єри спілкування;
- 3) повідомлення повинне бути ясным та логічним.

Суть *другого правила* спілкування полягає в тому, що за інших рівних умов люди легше приймають позицію тієї людини, до якої відчувають емоційно позитивне ставлення (симпатію, довіру) і, навпаки, складніше приймають (а іноді й відкидають) позицію тієї людини, до якої відчувають емоційно негативне ставлення (неприятність, антипатію, ворожість). Це правило витікає з природи людини, її бажань, потягів. З цієї причини, щоб здійснити стратегічний задум, зробити його прийнятним для співрозмовника, необхідно викликати у нього більше позитивних емоцій. При цьому треба усунути неприйняття, а не чинити тиск на співрозмовника; не витрачати зусилля на повторення, а показати партнеру, що зміст комунікативного повідомлення не суперечить, а сприяє задоволенню його потреб.

Спрямованість у діловому і міжособистісному спілкуванні має декілька *стилів*, залежно від позиції, яку займає при цьому партнер.

Розуміюче спілкування базується на точності сприйняття партнера, його цілей, на точності інтерпретації слів, вчинків партнера. *Директивне* спілкування базується на розпорядженнях, керівних вказівках, настановах.

Захисно-агресивне спілкування – це досягнення успіху шляхом встановлення контролю над іншим, використовуються захисні механізми, за допомогою яких особистість захищає себе від травм.

Принизливо-поступливе спілкування базується на приниженні, гідності, відмові від своїх переконань на користь компромісних рішень, добровільній відмові від своїх домагань.

У кожної людини є свої *особливості у сприйнятті світу* та іншої людини за допомогою органів відчуття. Ці відмінності покладені в основу класифікації людей: візуали, аудіали, кінетики.

Візуали надають перевагу тому, що сприймається зоровим шляхом, їм подобається конкретність, віддають перевагу піднесенню над співрозмовником, схильні до звинувачувальних стверджень, не терплять ходіння перед ними під час спілкування. Аудіали все сприймають через слухові образи: музику, мову, звуки в природі. Кінетики сприймають інформацію через стан свого тіла, мовби все емоційно переживають. Ці типи людей відрізняються в багатьох відношеннях, у тому числі і за структурою спілкування.

Як зазначалося раніше, у сприйманні людини людиною значне місце займає наслідування, уподібнення.

Інформацію про співрозмовника і його наміри можна отримати по трьох каналах. Прямий канал – це те, про що джерело повідомляє в явному вигляді. Побічний канал – це та інформація з приводу повідомлюваного в прямому каналі, яку людина добуває сама активним спостереженням і відчуттям усіх проявів джерела. Керований побічний канал – коли повідомлення, яке сприймається, як ненавмисне, вилучене цілком навмисно.

Уміння слухати – це невід'ємна сторона процесу спілкування. У літературі виділяється два *види слухання*.

Нерефлексійне – це уміння уважно мовчати, не втручатися у мову співрозмовника своїми зауваженнями. Рефлексійне слухання являє собою процес розшифровки змісту повідомлення. Слухання першого виду особливо корисне тоді, коли співрозмовник виявляє такі глибокі почуття, як гнів чи горе, має бажання висловити свою точку зору, хоче обговорити питання, які наболіли. Відповіді при нерефлексійному слуханні повинні бути зведені до мінімуму ("Так!", "Ну і ну!", "Цікаво" тощо).

Вияснити реальне значення повідомлення допомагають *рефлексивні відповіді*.

Вияснення – це звернення до того, хто говорить, з уточненням. Наприклад: "Я не зрозумів ...", "Ви це маєте на увазі?" тощо.

Перепарафразування – це власне формулювання повідомлення для перевірки його точності. Наприклад: "Як я зрозумів Вас ...", "Ви вважаєте, що ..." тощо.

Відображення почуттів – це коли акцент робиться на відображенні тим, хто слухає, емоційного стану того, хто говорить. Наприклад: "Вірогідно, Ви відчуваєте...", "Ви дещо засмучені...".

Резюмування – це коли підсумовуються основні ідеї і почуття того, хто говорить. Наприклад: "Вашими основними ідеями, як я зрозумів, є...", "Якщо зараз підсумувати сказане Вами, то ..." тощо. Резюмування доречне в ситуаціях при обговоренні протиріч у кінці бесіди, під час тривалого обговорення питання, при завершенні розмови.

У педагогічному, як і в будь-якому іншому спілкуванні, важливе поєднання нерелексивного і релексивного слухання. При цьому треба уникати типових *помилко слухання*.

Перебивання співрозмовника: більшість людей перебивають один одного неусвідомлено. При перебиванні слід намагатися відразу ж відновити хід думок співрозмовника.

Поспішні висновки: примушують співрозмовника зайняти оборонну позицію, що відразу ж зводить перепону для конструктивного спілкування.

Поспішні заперечення: часто виникають при незгоді з висловлюванням того, хто говорить. Часто людина не слухає, а подумки формулює заперечення і чекає черги висловитися. Потім захоплюється обґрунтуванням своєї точки зору і не помічає, що співрозмовник намагається сказати те ж саме.

Непрохані поради: зазвичай дають люди, не здатні надавати реальну допомогу; насамперед, слід встановити, що хоче співрозмовник: спільно порозміркувати чи отримати конкретну допомогу.

Формування комунікативних навичок потребує часу і терпіння.

5 ПЕДАГОГІЧНЕ СПІЛКУВАННЯ ТА ВЗАЄМОДІЯ

Педагогічне спілкування - це професійна взаємодія педагога (з учнями, батьками, колегами, керівництвом тощо). Це складний, багатоплановий процес, який спрямований на психологічну оптимізацію діяльності та створення комфортного психологічного клімату. Необхідність спільної діяльності вимагає встановлення та розвитку контактів між учасниками освітнього процесу. Він забезпечує передавання через педагога людської культури, засвоєння знань, сприяє формуванню ціннісних орієнтацій. Педагогічне спілкування забезпечує обмін інформацією, співпереживання, пізнання особистості, самоствердження, продуктивну взаємодію. Його аспекти зображені на рис. 33



Рис. 33 Аспекти педагогічного спілкування

Педагогічне спілкування — це система соціально-психологічної взаємодії між учасниками педагогічного процесу, спрямована на створення оптимальних соціально-психологічних умов для спільної діяльності. У педагогічному процесі воно виконує ряд функцій, узагальнених у табл. 8

Таблиця 8

Функції педагогічного спілкування

№ з/п	Функція	Сутність
1	контактна	встановлення контакту як стану готовності учасників до прийому-передачі повідомлення, змісту взаємозв'язку
2	інформаційна	обмін повідомленнями, думками, рішеннями тощо
3	спонукальна	стимуляція активності партнера, спонукання його до певних дій
4	координаційна	взаємне орієнтування й узгодження дій для організації спільної комунікативної діяльності
5	пізнавальна	сприйняття, осмислення змісту інформації, пізнання внутрішнього стану співрозмовника
6	експресивна	доступна, цікава й емоційно-виразна передача інформації; збудження необхідних емоційних переживань у співрозмовника
7	встановлення взаємовідносин	усвідомлення власного місця в системі комунікативних зв'язків
8	організація впливу	зміна ціннісно-мотиваційної сфери, стану співрозмовника, комунікаційних відносин тощо
9	управлінська	Регулювання своєї поведінки, вплив людей

Педагогічне спілкування допомагає педагогу організувати взаємодію при аудиторній і позааудиторній навчальній діяльності як цілісний процес. Воно не лише виконує інформаційну функцію, а й створює умови для обміну переживаннями, сприяє самоствердженню учня в колективі,

співробітництву і співтворчості. При цьому педагог організує взаємодію, а учень, на підґрунті його дій, залучається до неї.

Важливим є забезпечення суб'єкт-суб'єктного характеру педагогічних стосунків, що передбачає рівність психологічних позицій, взаємну гуманістичну спрямованість, активність учасників педагогічного процесу, взаємопроникненні їх у світ почуттів і переживань, готовність до взаємодії зі співрозмовником. Це сприятиме тому, щоб учень став активним співучасником педагогічного процесу. Головними ознаками суб'єкт-суб'єктного спілкування є: здатність розуміти співрозмовника, рівність позицій учасників взаємодії, визнання права учня на особисту думку, емпатія, взаємна довіра, співпереживання, відхід педагога від суто рольової позиції. Типи позицій педагога у спілкуванні подані на рис. 34.

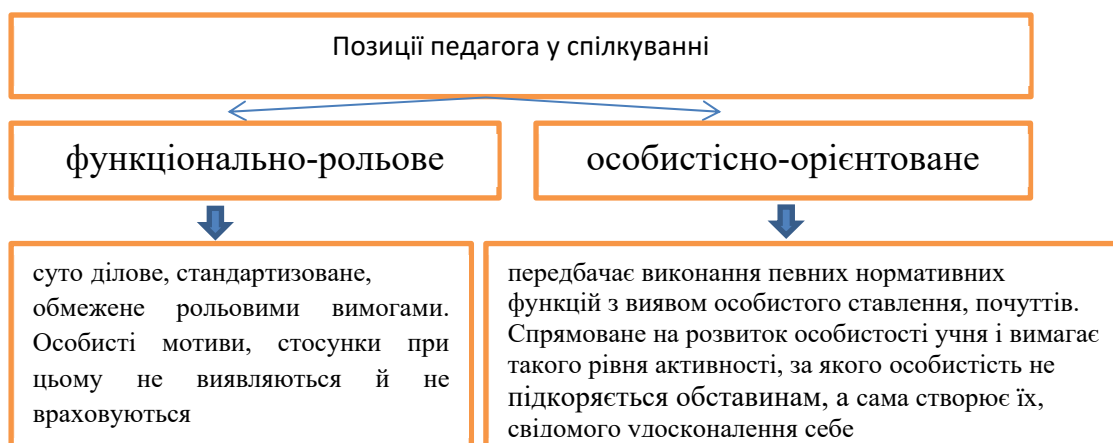


Рис. 34 Позиції педагога у спілкуванні

Налаштований на особистісно-орієнтоване спілкування педагог відкритий, доступний, спонукає до висловлювання думок і почуттів, справедливий, довіряє учням, цікавиться їх проблемами, готовий завжди допомогти. В той же час непрофесійне педагогічне спілкування породжує в учнів страх, невпевненість, знижує їх працездатність, породжує відчуженість, небажання вчитись.

Комунікативна взаємодія у процесі педагогічного спілкування відбувається на принципах, поданих у табл. 9.

Принципи комунікативної взаємодії

№ з/п	Принцип	Сутність
1	урахування соціальних установок співрозмовника	погляди, цінності, досвід людини
2	«Ви-підхід»	попереднє з'ясування намірів та очікувань співрозмовника, спільний пошук шляхів вирішення проблеми
3	толерантність	розуміння непотрності та індивідуальності людини, права кожного на власний погляд
4	референтність	повага до співрозмовників, віра в їх кращі якості, врівноваженість, доброзичливість

Педагогічна взаємодія вчителя та учня належить до актуальних питань педагогіки, яка послуговується низкою ідей співробітництва, активної, доброзичливої, а тому продуктивної дії в системі вчитель – учень. Вона становить суть навчального процесу як основа й умова встановлення найрізноманітніших відносин в освітньому середовищі є функціональною, має системоутворювальний, розвивальний характер; партнер педагогічної взаємодії завжди виступає як значуща особистість; суб'єктів взаємодії відрізняє взаєморозуміння в освітньо-виховних питаннях; основне завдання педагогічної взаємодії – продуктивна співпраця, яка виявляється у формі спільної діяльності, спілкування, емоційного співпереживання; характеризується наявністю мети, предмета, способу здійснення, зворотного зв'язку; супроводжується різними бар'єрами (соціальний, психологічний, фізичний і смисловий тощо).

Педагогічна взаємодія визначається як процес спільної діяльності педагога, учня і його батьків, що має конкретну педагогічну мету, яка

базується на встановлених нормах і цінностях, а її наслідком є зміни в цінностях, установках, діяльності, особистісному світорозумінні й поведінці.

У педагогічній взаємодії передбачається участь різних сторін, але це зовсім не означає, що цих сторін може бути лише дві. Сама педагогічна взаємодія – явище надзвичайно різнобічне, тому воно містить: контакт у діаді (два учасники, прямо або опосередковано залучені до навчального процесу), тріаді (й далі за збільшенням кількості учасників: учитель, учень, батьки або психолог, завуч тощо), групі як сукупному суб'єкті, що відрізняється за складом, характером виконуваної діяльності (учнівські колективи, педагогічний колектив, батьківський тощо); складний взаємозв'язок суспільних явищ – системи освіти, суспільства, соціального замовлення тощо.

Педагогічна взаємодія супроводжується певною енергією, що виявляється з боку учасників, неможлива без процесів впливу, відображається у вчинках і поведінці учнів, педагогів, батьків, складається в пам'ятні події, іноді формує традиції, пов'язані з розвитком колективу, базується на конкретних навчальних діях.

У процесі педагогічної взаємодії між людьми встановлюються певні відносини офіційного (підпорядкування, управління тощо) або неофіційного характеру (дружба, любов, ворожнеча тощо). Порівняно із взаємодією, формування відносин має менш керований характер, хоча ці відносини можуть сприяти процесу спільної діяльності або перешкоджати йому. Іншими словами, діалектика відношень цієї пари понять полягає в тому, що результативність педагогічної взаємодії багато в чому визначає модальність взаємовідносин суб'єктів діяльності, але потім, за умови повторних контактів, взаємовідносини починають впливати на процес педагогічної діяльності.

Принципова різниця між впливом і взаємодією полягає в тому, що вплив є односпрямованим, у той час як у взаємодії, а особливо педагогічній,

мають бути наявні прямий і зворотний зв'язки, оскільки ефективність взаємодії визначається реакціями учасників діяльності, які коригують ефективність одержання кінцевого результату.

Педагогічна взаємодія характеризується як загальними властивостями взаємодії в цілому, так і специфічними, які відповідають сфері реалізації. Властивості загального порядку зображено на рис. 35.



Рис. 35 Властивості педагогічної взаємодії загального порядку

На підставі загальної характеристики саме педагогічної взаємодії можна визначити її як детермінований освітньою ситуацією, опосередкований соціально-психологічними процесами зв'язок суб'єктів (і об'єктів) освіти, що спричиняє кількісні та/або якісні зміни вихідних властивостей і станів означених вище суб'єктів і об'єктів. Як специфічні властивості педагогічних взаємодій можна виділити такі: детермінованість соціокультурною й освітньою ситуаціями; взаємозв'язок соціальних, психологічних і власне педагогічних підходів в організації педагогічних взаємодій; послідовність, безперервність і одночасну дискретність педагогічних взаємодій; спрямованість на передавання знань, умінь суспільного досвіду підростаючому поколінню для соціального відтворення суспільства; необхідність створення умов для самоактуалізації й

самореалізації кожного суб'єкта, залученого до системи педагогічних взаємодій; діалектичний взаємозв'язок з процесом спілкування і його функціями (інформативною, інтерактивною й перцептивною) як основою педагогічного процесу; закономірну асиметричність позицій суб'єктів педагогічної взаємодії, яка створює підстави для розвитку й саморозвитку суб'єктів і об'єктів у педагогічному просторі.

Дослідники виділяють три основні стилі ставлення педагога до дітей:

- стійкий позитивний – характеризується стабільним емоційнопозитивним ставленням до дітей, допомогою при ускладненнях, діловою реакцією на недоліки в навчальній діяльності та поведінці учнів;
- пасивно-позитивний – характеризується нечітко вираженою емоційнопозитивною установкою у ставленні до дітей, сухістю спілкування та офіційним тоном учителя;
- нестійкий – характеризується ситуативністю стосунків при загальній емоційно-позитивній обстановці, залежністю дій учителя від його настрою.

Перший стиль є запорукою ефективності педагогічної взаємодії.

Успіх у формуванні продуктивної взаємодії між учнями, батьками й педагогами залежить також від того, як будується процес співробітництва учасників цього процесу. Колективні й групові форми взаємодії доцільно поєднувати з індивідуальними. До них відносять бесіду, задушевну розмову, консультацію-міркування, виконання індивідуальних доручень, спільний пошук розв'язку проблеми, переписку. Ці форми можуть бути ефективні, якщо з кожним співрозмовником вдається знайти індивідуальний стиль взаємин. Важливо позитивно налаштувати до себе співрозмовників, завоювати довіру, викликати на відвертість, розбудити бажання поділитися з педагогом своїми думками, сумнівами, планами. Усе це допоможе краще зрозуміти співрозмовника (учня, колегу, батька тощо), знайти найбільш доцільні способи вирішення проблем навчання і виховання конкретної особистості в родині й навчальному закладі. Психологічною умовою успішної міжособистісної взаємодії є уважність, проникливість,

неквапливість.

Ефективне використання можливостей професійного педагогічного спілкування – важлива умова успішної взаємодії (правильно обраний стиль спілкування, вдала просторово-часова організація спілкування, використання прийомів атракції, уникнення психологічних бар'єрів спілкування тощо).

Особистісно зорієнтовані технології навчання передбачають існування індивідуально-рівноправних стосунків між викладачем та учнем, а також адекватне залучення до цього процесу особистісного досвіду (почуттів, переживань, емоцій, відповідних їм дій і вчинків) суб'єктів комунікації і спираються на застосування системи форм співробітництва. При цьому повинна дотримуватися певна умова партнерської взаємодії: від максимальної допомоги педагога учням у процесі вирішення навчальних завдань (дослідницьких проектів) до поступового зростання власної активності учнів, до повної саморегуляції в навчанні й появи відносин партнерства між ними.

Взаємодія суб'єктів освітнього процесу має бути цілісною відкритою системою з власною структурою, зовнішніми та внутрішніми зв'язками, набором певних функцій, у тому числі й розвивальних по відношенню до учасників взаємодії. Ця система містить суб'єктний, змістовно-цільовий, організаційний та результативний компоненти. Її відкритість забезпечується зв'язками з іншими системами: педагогічними та соціальними. Цілісність системи проявляється у виконання низки функцій: перетворювальних, пізнавальних, ціннісно-орієнтаційних і комунікативних. Взаємодія суб'єктів освітнього процесу постає одночасно: – як особливий тип зв'язків, стосунків, що характеризує процеси взаємного впливу й зміни педагогів і учнів, суб'єктно-суб'єктний, «на рівні»; суб'єктно-об'єктний, «керівництво»; стосунки педагогів і учнів як «того, хто веде, й того, кого ведуть»); – як процес їх діяльнісного й особистісного «обміну», в результаті чого відбувається взаємне збагачення й перетворення педагогів і учнів

(практичний «обмін» охоплює реальні дії педагогів та учнів; духовно-інформаційний – припускає обмін ідеями, думками, почуттями, інтересами тощо, усім тим, що є надбанням внутрішнього світу учасників взаємодії); – як специфічна форма організації діяльності учасників взаємодії, що вимагає об'єднання зусиль у впливі на спільний предмет діяльності. При цьому спілкування є атрибутом, необхідною умовою діяльності, а також способом реалізації потреби суб'єктів одне в одному. Таким чином, взаємодія суб'єктів освітнього процесу – це цілісність, що позиціонується одночасно як єдність протилежних типів взаємозв'язку (суб'єкт-суб'єктного, суб'єкт-об'єктного), протилежних типів змісту обміну (духовного і практичного), протилежних способів обміну (діяльності та спілкування).

Від успішного розвитку взаємодії виграють всі зацікавлені сторони. Позитивним результатом співробітництва для педагогів стає підвищення поваги з боку учнів, батьків і суспільства в цілому, поліпшення міжособистісних взаємин з ними, підвищення авторитету в очах учнів, батьків, адміністрації, більша задоволеність своєю роботою, більш творчий підхід до неї. Для батьків результатом взаємодії стає краще знання дітей і навчальних програм, упевненість у тому, що при навчанні враховуються їхні думки й побажання, відчуття своєї значимості в школі, підвищення батьківської компетентності й одержання схвалення своєї ролі батьків, зміцнення родини й поліпшення спілкування з дітьми. Для учнів позитив проявляється в кращому ставленні до навчального закладу, навчання, розвитку знань і вмінь, успішному соціальному становленні.

Педагогічне спілкування та взаємодія вимагає від педагога спеціальної підготовки, педагогічної мудрості в організації взаємин з учнями, батьками, колегами в різних сферах освітнього процесу; уміння орієнтуватися у швидкозмінних умовах спілкування, знаходити відповідні комунікативні засоби, які відповідали б його індивідуальності, ситуації спілкування та індивідуальним особливостям учня, постійно відчувати і підтримувати зворотний зв'язок у спілкуванні; високої культури, яка засвідчує вміння

педагога реалізовувати власні можливості в спілкуванні з іншими людьми, здатність сприймати, розуміти, засвоювати, передавати зміст думок, почуттів, прагнень у процесі навчання і виховання.

6. ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Яку роль відіграє спілкування в житті людини?
2. Охарактеризуйте сторони спілкування.
3. Що можна дізнатися про людину у процесі спілкування, використовуючи візуальну психодіагностику?
4. Дайте характеристику засобів спілкування.
5. У чому полягають бар'єри взаєморозуміння?
6. Чим відрізняється рефлексивне слухання від нереклексивного?
7. Дайте характеристику невербальних засобів спілкування.
8. Охарактеризуйте зони й дистанції в міжособистісному спілкуванні.
9. Змодельуйте ситуацію ділового спілкування та розгляньте на її прикладі використання різних маніпулятивних підходів.
10. Дайте характеристику діловому спілкуванню.
11. Охарактеризуйте основні стилі взаємодії партнерів у діловому спілкуванні.
12. Охарактеризуйте основні рольові класифікації.
13. У чому відмінність методу позиційного торгу від методу принципівих переговорів?
14. Як перемогти страх перед публічним виступом?
15. Що належить до бар'єру взаємодії педагога?
16. Наведіть приклади бар'єрів спілкування.
17. Як психологічні риси особистості впливають на формування бар'єрів у спілкуванні?
18. Яка найважливіша складова уміння ефективного спілкування?

19. Який вплив особистісних стереотипів на ефективність спілкування.
20. Які мовні «пастки» Вам відомі.
21. Охарактеризуйте типи співрозмовників.
22. Які існують невербальні засоби впливу на слухачів.
23. Як розпочати розмову з партнером, який перебуває не в кращому емоційному стані?
24. За яких умов повідомлення сприяє ефективному спілкуванню?

III ЗАВДАННЯ ДЛЯ ІНДИВІДУАЛЬНИХ ДОСЛІДНИЦЬКИХ ПРОЄКТІВ

1. Українські та європейські традиції риторики.
2. Видатні оратори: Древня Греція, Рим, Середньовіччя, Новий Час.
3. Міфологія у красномовстві.
4. Проаналізуйте виникнення та розвиток теорії красномовства в античній Греції та давньому Римі: складіть порівняльну таблицю.
5. Дослідіть риторичне слово в Києворуську добу: українські видатні оратори.
6. Риторичні традиції Києво-Могилянської академії: риторична спадщина Ф. Прокоповича.
7. Напишіть есе: Причини відродження риторики ХХ ст. та її вплив на державотворення.
8. Схематично відобразіть види мовленнєво-риторичної діяльності педагога у відповідності до напрямів діяльності: взаємодія з іншими педагогами, взаємодія з учнями, взаємодія з різними соціальними інститутами.
- Сучасний етап розвитку риторики: неориторика її зміст та основні напрями
9. Проаналізуйте методи маніпулювання у ділових та побутових відносинах.

10. Розкрийте характеристику комунікативних якостей мовлення.
11. Проаналізуйте співвідношення доказу і навіювання.
12. Підготуйте діалоги або відео - ролики щодо кожного з вивчених видів красномовства.
13. Особливості побудови педагогічної промови виховного спрямування.
14. Маніпулятивний стиль спілкування: дія та протидія.
15. Канали впливу педагога-ритора на аудиторію.
16. Професійно-особисті якості педагога ритора.
17. Механізм переконливості промови.
18. Наведіть приклади комунікативних бар'єрів на основі піраміди Абрахама Маслоу.
19. Запишіть поради щодо формування навичок ефективного педагогічного спілкування.
20. Проаналізуйте та запишіть бар'єри спілкування в тактиці допиту: деякі особливості виникнення та прийоми подолання.
21. Наведіть коректні та некоректні аргументи.
22. Види й техніка слухання.
23. Розробіть тактику живлення уваги аудиторії у промові за обраною темою.
24. Дослідіть подолання невпевненості: «ораторська лихоманка» та «аудиторний шок».
25. Наведіть розгорнутий аналіз способів впливу у процесі педагогічного спілкування: зараження, навіювання, переконання, наслідування.
26. Дослідіть маніпуляції у спілкуванні, розпізнання маніпуляції та захист від неї.
27. Проаналізуйте типи та стратегії поведінки у конфлікті.
28. Дослідіть практичні рекомендації щодо остановки голосу та техніки мовлення.
29. Проведіть аналіз іміджу ораторів та його вплив на ефективність спілкування.

30. Підготуйте промову з використанням одного з видів ораторського пафосу.
31. Розробіть стратегію та тактику суперечки за обраною темою.
32. Розробіть презентаційну виховну промову.
33. Складіть промову з використанням риторичних тропів та фігур.
34. Проаналізуйте дебати як популярна форма дискусії.
35. Проаналізуйте принципи і засоби полеміки. Педагогічна етика.
36. Проаналізуйте виховне мовлення: особливості підготовки та проведення.
37. Оратор і аудиторія. Зовнішня культура оратора.
38. Елементи художності та літературні прийоми в мові оратора.
39. Методика та етапи підготовки промови.
40. Логіка та емоції в промові.
41. Побудова публічного виступу.
42. Психологічна стійкість оратора як запорука професійної педагогічної ефективності.
43. Методика роботи над структурно-логічною схемою дій і операцій з підготовки усного виступу.
44. Визначення структури промови (диспозиції) та використання засобів її покращення.
45. Наведіть приклади вдалого початку промови.
46. Які способи інтеграції тексту Вам відомі? Охарактеризуйте поняття «когезія», «ретроспекція», «проспекція».
47. Назвіть відомі вам етикетні формули.
48. Проведіть аналіз публічного виступу та складіть таблицю з розкриттям обов'язкових елементів : критерій до публічного виступу (змістовність, ясність і точність, логічність, простота викладу матеріалу, стислість, багатство мови, емоційність і наочність, жвавість викладу, доречність), рівень відповідності виступу критерію та аргументація.
49. Розкрийте зміст двох загальних правил виступу: «золотого перетину»

та «чинник краю».

50. Наведіть приклади послідовності викладу навчального матеріалу.
51. Розкрийте вимоги до несуперечності.
52. Проаналізуйте позиції рук оратора під час публічного виступу й типові помилки.
53. Дослідіть особливості підготовки промови та ознаки комунікативної культури оратора.
54. Дослідіть культуру та образність ораторського мовлення.
55. Проаналізуйте тактики підготовки оратора до публічного виступу.
56. Дослідіть особливості міжособистісного спілкування у різних групах.
57. Проаналізуйте історичні промови публічних людей, офіційні виступи, що були емоційно забарвлені та впливали на психічний стан аудиторії.
58. Педагогічні аспекти ораторської діяльності: управління власною поведінкою та аудиторією.

IV СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика. Львів, 2001.
2. Буряк О. Риторика: Навчально-методичний комплекс для студентів факультету філології та журналістики. – Вид-во ПП «М'ятович Г.В.», 2011.
3. Клочек Г., Оцабрик І. Риторика вчителя-словесника: Навчально-методичний комплекс для студентів філологічного факультету. Кіровоград, 2007.
4. Кропивко І. В. Риторика: навч. посіб. Дніпропетровськ : Пороги, 2003. 67 с.
5. Осипова Н. П. Ораторське мистецтво: Навчальний посібник. Харків: Одиссей, 2006.
6. Педагогічна риторика: історія, теорія, практика : монографія / О. А. Кучерук, Н. Б. Голуб, О. М. Горошкіна, С. О. Караман та ін.; за ред. О. А. Кучерук. – Київ : КНТ, 2016. 258 с.
7. Поясок Т.Б., Беспарточна О.І. Організація педагогічної взаємодії учасників освітнього процесу в комп'ютерно орієнтованому навчальному середовищі закладу вищої освіти. Інформаційні технології та засоби навчання, 2018, Том 67, № 5. Київ, С. 199-212.
8. Поясок Т.Б., Беспарточна О.І. Формування позитивного іміджу майбутнього викладача вищої школи як складова його професійної підготовки. Вісник Університету імені Альфреда Нобеля Серія: Педагогіка та психологія. 2020. № 20 (2) С. 37-47.
9. Риторика : навч.-метод. посіб. / Романовський О. Г., Серета Н. В., Квасник О. В. та ін. Харків : НТУ «ХПІ», 2008. 160 с.
10. Риторика: навч. посібн. (упор. Т.К. Ісаєнко, А.В. Лисенко). Полтава: ПолтНТУ, 2019. 247 с.
11. Савенкова Л. О. Педагогічна риторика : зб. міні-кейсів. К. : КНЕУ, 2011. с. 152.
12. Серета Н. В. Основи риторики для бізнес-лідерів: ефективний

публічний виступ : навч. посіб. Київ : ДП «НВЦ «Пріоритети», 2016. 40 с.

13. Середа Н. В., Квасник О. В. Основи ораторської майстерності: навчальний посібник. Харків : НТУ «ХП», 2019. 304 с.

14. Сисоєва С.О., Поясок Т. Б. Психологія та педагогіка: Підручник для студентів вищих навчальних закладів непедагогічного профілю традиційної та дистанційної форм навчання. Вид. 2-ге, доп., випр.- Кременчук: ПП Щербатих О.В., 2008. 532 с.

15. Хоменко І. В. Мистецтво полеміки: Навчальний посібник. К.: Юрінком Інтер, 2001.

16. Цепа О. Риторика: Навчально-методичний комплекс для студентів I курсу факультету філології та журналістики (за вимогами кредитно-модульної системи). Кіровоград: ПП «Центр оперативної поліграфії «Авангард», 2014.

17. Цепа О. Риторика: Навчально-методичний посібник для студентів I курсу факультету філології та журналістики. Кіровоград: ПП «Центр оперативної поліграфії «Авангард», 2015.

18. Філоненко М. М. Психологія спілкування : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2008. С. 205–207.

19. Чибісова Н. Г. Риторика : навч. посіб. для вузів. Київ : Центр навчальної літератури, 2003. 227 с.

V ДОДАТКИ

Додаток 1

Кейси

(За Л. О.Савенковою [11])

Кейс 1

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

Завдання

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

Кейс 2

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

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

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та назвіть імена відомих риторів, які працювали в Києво-Могилянській Академії.
2. Доведіть, що риторика в Академії була найпопулярнішим предметом.

Кейс 3

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

Завдання

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

Кейс 4

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

Завдання

1. Назвіть закон риторики, який враховував лектор-початківець під час підготовки до лекції.
2. Згадайте, які існують стереотипи діяльності лекторів, що пов'язані з указаним законом.

Кейс 5

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

Завдання

1. Визначте, вивчення якого закону риторики проходило на практичному занятті.
2. Розкрийте (усно) сутність закону риторики, про який іде мова.

Кейс 6

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

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та назвіть помилки, що пов'язані з порушенням першої із вказаних вимог, які висуваються до аргументів.
2. Розкрийте особливості помилки в аргументації, яка виникає у тому разі, коли на захист тези приводиться аргумент, який сам по собі витікає із цієї тези.
3. Поясніть сутність поняття «психологічний перенос аргументації».

Кейс 7

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

Завдання

1. Запропонуйте основні критерії відбору аргументів з метою аргументації.
2. Опишіть (усно) відому вам класифікацію, що включає сильні, слабкі та брехливі аргументи.
3. Вирізнити умови ефективності аргументації.

Кейс 8

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

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та перерахуйте послідовність дій,

які передбачає активізація мисленнєвої та почуттєво-емоційної діяльності аудиторії.

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

Кейс 9

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

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та визначте причини вказаного явища.
2. Поясніть, яке значення для мовця має знання причин виникнення вказаного «шоку».

Кейс 10

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

Завдання

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

Кейс 11

На практичному занятті мова йшла про сукупність правил, через які реалізуються принципи побудови курсу педагогічної риторики, а саме: проявляйте ініціативу і все, що робите, робіть творчо; формуйте свою індивідуальність, свій стиль професійного спілкування; вчіться на кращих зразках; гармонізуйте логічне й евристичне раціональне й емоційне;

прагніть до гармонії, простоти й краси; здійснюйте саморозвиток через безперервне самовдосконалення; опирайтеся на свої сильні якості, постійно працюючи над усуненням недоліків; використовуйте самоконтроль, самоспостереження, самоаналіз; систематично аналізуйте причини як успіхів, так і прорахунків; не нехуйте теорією, але пам'ятайте, що критерієм істини є практика; доводьте, наскільки це можливо, всі свої ідеї, думки до практичної реалізації; постійно працюйте над собою, займайтесь саморозвитком творчих здібностей та мовленнєвої культури; співтворчість потребує довірливого, демократичного, творчого стилю спілкування.

Завдання

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

Кейс 12

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

Завдання

1. Розкрийте сутність зв'язків риторики з усіма вказаними науками.
2. Поясніть сутність положення про те, що риторика вбирає в себе з інших наук певні змістові компоненти.

Кейс 13

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

Завдання

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

Кейс 14

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

1. Перший я назвав би «італійським способом» — не стримувати зовнішнього вияву почуттів, «виказувати свою злість». У деяких темпераментних народів це вважається цілком звичайним, але наші правила пристойності вимагають іншого. І ми маємо зважати на них.
2. Другий спосіб — прореагувати, але прийнятним для суспільства чином. Коли є нагода, рубайте дрова, мийте підлогу,... або пройдіться енергійним кроком — фізична діяльність послабить ваше внутрішнє напруження.
3. Третій спосіб, навчитися якого найважче, — взагалі не давати спалахувати злості. Це вже справжнє самовладання, не лише зовнішнє, а й внутрішнє. Як його досягти? (Томан Їржі. Як удосконалювати самого себе: Пер. з чес. — К.: Політвидав України, 1984. — С. 71—72).

Завдання

1. Прочитайте запропонований Вам уривок із книги Ї.Томана. Поясніть, чи слід під час підготовки до виступу перед аудиторією враховувати вказані рекомендації.
2. Окресліть основні відомі Вам шляхи реалізації третього вирішеного Ї.Томаном способу керування психічним самопочуттям.

Кейс 15

- Ви втрачаєте контроль над голосом наприкінці довгого речення;
 - вам доводиться пояснювати слухачам, що ви є керівником (або обіймаєте високу посаду), оскільки з вашого мовлення цього не скажеш;
 - у вас солідна зовнішність, але голос звучить якось по дитячому;
 - люди звертають увагу на те, що ви (часто несвідомо) повторюєте слівця або фрази типу «гм» , «ну», «так», «знаєте» або «угу»;
 - ви маєте звичку зітхати, усмоктувати внутрішню частину щоки, цмокати

язиком або інакше набридати слухачам.

Завдання

1. Прочитайте запропоновані матеріали та проаналізуйте вказані недоліки у мовленні людини, яка працює з аудиторією.
2. Проаналізуйте ваше мовлення під час спілкування з аудиторією. Чи не допускаєте ви подібних помилок?

Кейс 16

Голос викладача, який читав лекцію, охарактеризували як мелодійний, дружній, упевнений, насичений інтонацією, доброзичливий.

Завдання

1. Розкрийте сутність наведених характеристик голосу викладача.
2. Проаналізуйте особливості вашого голосу. Визначте, чи притаманні йому вказані характеристики.

Кейс 17

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

Завдання

1. Визначте й охарактеризуйте шляхи подолання вказаних неприємних властивостей голосу.
2. Проаналізуйте особливості вашого голосу.

Кейс 18

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

Якщо є мікрофони, не має потреби говорити гучно, оскільки індикатор гучності може просто зашкалити. Регулювання рівня звуку відповідно до природної сили вашого голосу — завдання звукооператора. Якщо ви

спілкуєтеся зі співрозмовником, який недочуває, пам'ятайте, що однієї гучності не достатньо. Для того, щоб така людина чула вас, необхідний також резонанс.

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та проаналізуйте ваші можливості в регулюванні гучності свого голосу.
2. Визначте та опишіть (усно) можливості когось із ваших колег у регулюванні гучності свого голосу під час читання лекції.

Кейс 19

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

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

Привабливість педагога для учнів (атракція) при першій зустрічі з ним визначилась передусім засобами невербального спілкування. До них належать: міжособистісний простір, візуальний контакт, експресія, здатність партнерів співпереживати.

Завдання

1. Охарактеризуйте засоби невербального спілкування, які впливають на привабливість педагога для учнів під час першої зустрічі.
2. Поясніть, у чому полягає своєрідність невербального спілкування.

Кейс 20

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

комунікантами...

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

Надмірно велика дистанція спілкування інколи ранить самолюбство і гідність людини. Їй може здатися, що вона неприємна партнерові, або ж вона може вважати партнера гордовитим. На відстань між комунікантами може впливати стіл, що виконує роль бар'єра й асоціюється з високим статусом співрозмовника.

Тому, коли слухач сідає збоку від столу, розмова набуває більш відвертого характеру. З цієї ж причини педагогові краще відверто розмовляти з вихованцями не за столом, а в менш офіційній обстановці. Задушевній, інтимній відвертості відповідає і сприяє «шепітна» відстань.

Міжособистісний простір впливає на тривалість і частоту візуальних контактів. Що ближче перебувають люди одне до одного, то коротші й рідші їхні взаємні погляди. Навпаки, перебуваючи на віддалі, вони довше дивляться одне на одного і використовують жести для підтримки уваги в розмові.

Завдання

1. Вкажіть, які з запропонованих порад доцільно використати педагогу з метою організації міжособистісного простору під час спілкування з учнями (учнем).
2. Проаналізуйте ваші можливості в організації міжособистісного простору в процесі педагогічного спілкування.

Кейс 21

Сьогодні під час лекції викладач говорив про те, що слухання — один із самих приємних моментів уваги, яку одна людина може проявити у ставленні до іншої. Коли до співрозмовника прислухаються, у нього виникає відчуття, що висказане зрозуміло присутнім. Коли людину

слухають зацікавлено, не критично, вона починає відчувати, що достойна уваги й поваги.

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

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

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

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал і скажіть, що дає студентам уміння викладача їх слухати.
2. Доведіть, що володіння умінням слухати — один із факторів успішного педагогічного спілкування.

Кейс 22

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

ставленні

до вас, воно знайде можливість виявити своє співчуття й надати допомогу. Будьте розумні й тактовні. Дуже неприємне враження справляє та людина, яка будь-яку свою (навіть дрібну) неприємність перетворює на світову проблему.

Завдання

1. Прочитайте запропоновані поради і поясніть їх значущість для педагога.
2. Використайте вказані поради у своїй практичній діяльності та поясніть, чи допомагають вони особисто вам у запобіганні роздратованості.

Кейс 23

Розповісти доброзичливій і розсудливій людині про те, що вас турбує, — означає зробити собі величезне полегшення. Поради вашого співрозмовника можуть навіть не мати великого практичного значення, важливе його співчуття, участь, зацікавленість.

Такою людиною може стати дружина, мати, незнайома людина, випадковий попутник. У свою чергу будьте готові самі виступити в ролі доброзичливого слухача чужої.

Завдання

1. Прочитайте запропоновані поради. Скажіть, чи використовуєте ви їх у своєму житті та в якій ситуаціях.
2. Чи звертаються до вас колеги по роботі з проханням вислухати їх?

Кейс 24

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

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

Треба навчитися цілеспрямовано користуватися поглядом, не ховати

очей від слухачів. Щоправда, тут декламатор великою мірою зв'язаний текстом...

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

Завдання

1. Проаналізуйте запропонований матеріал і вирізніть ті особливості зовнішніх форм поведінки, які необхідні педагогу.
2. Охарактеризуйте недоліки, що можуть бути притаманні вказаним формам поведінки педагога.

Кейс 25

- Слухачі часто просять вас повторити щойно сказані вами слова;
- Люди помічають у вас ідіосинкразію до публічних виступів;
- У вас помітний акцент;
- У мікрофоні звук «п» у вас звучить глухо, неприємно і штучно;
- У вас втомлюється горло після десятихвилинної розмови;
- У ваших слухачів через деякий час починає блукати погляд, оскільки ви говорите монотонно.

Завдання

1. Прочитайте запропоновані матеріали та проаналізуйте помилки у мовленні людини, яка працює з аудиторією.
2. Проаналізуйте ваше мовлення під час спілкування з аудиторією. Чи не допускаєте ви подібних помилок.

Кейс 26

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

Завдання

1. Проаналізуйте подані характеристики неприємного голосу. Вирізнити шляхи подолання вказаних недоліків голосу.
2. Визначте, чи не притаманні ці недоліки вашому голосу.

Кейс 27

Ніколи не стане добрим промовцем той, хто виходить на трибуну, не підготувавши перед тим основи свого виступу. В дрібницях, можна покластися на досвід, ситуаційні впливи і стимули з боку слухачів, але основну частину виступу імпровізувати не можна. Промовець має чітко уявляти собі, що треба сказати у вступі, що в головній частині, а що наприкінці свого виступу.

Людина, яка починає промову, не продумавши її структури, нагадує корабель, який виходить у море без стерна...

Варто згадати і про розподіл часу на окремі частини виступу. Психологи рекомендують приблизно 1—12 відсотків запропонованого часу присвячувати вступові, 4—5 відсотків — закінченню, а решту часу — головній частині...

Завдання

1. Визначте структурні частини виступу промовця та з'ясуйте завдання кожного з них.
2. Скажіть, чи правомірно вважати розробку структури виступу його основою.

Кейс 28

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

- а) Чи виділяєте ви важливі слова у фразі і чи підпорядковуєте їм менш важливі? Чи вимовляєте всі слова, зокрема прийменники й сполучники, майже однаково, чи вимовляєте фразу, посилюючи на чомусь голос?
- б) Чи вібрає ваш голос, періодично підвищуючись і понижуючись, подібно

до голосу маленької дитини, коли вона розмовляє?

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

г) Чи робите ви паузи, перед висловлюванням важливих для вас думок і після них?

Завдання

1. Охарактеризуйте запропоновані способи організації мовлення у процесі спілкування з аудиторією.
2. Проаналізуйте ваші можливості у реалізації вказаних способів організації мовлення.

Кейс 29

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

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та вирізнити помилки у зовнішньому вигляді оратора. Сформулюйте відповідні поради оратору.
2. Змоделюйте початковий етап вашого виступу перед аудиторією.

Кейс 30

Виділяють наступні методи переконування:

- фундаментальний: являє собою пряме звернення до співрозмовника, якого зразу та відкрито знайомлять з усією інформацією, що складає основу доказу вірності того, що пропонується;
 - метод протиріччя: заснований на виявленні протиріч у обґрунтуваннях того, кого переконують і на старанній перевірці власних аргументів на відсутність протиріч з метою попередити кортнаступ;
 - метод «здобуття висновків»: аргументи викладають не всі одразу, а поступово, крок за кроком, добиваючись згоди на кожному етапі;
 - метод «кусків»: аргументи того, кого переконують, поділяють на сильні (точні), середні (спірні) і слабкі (помилкові); перших намагаються не торкатися, а основний удар наносять по останнім;
 - метод ігнорування: якщо викладений співрозмовником факт не може бути спростований;
 - метод акцентування: розставляються акценти на доведеннях, які приводяться співрозмовником та відповідають загальним інтересам («ти ж сам говориш...»);
 - метод двохсторонньої аргументації: для більшої переконливості викладають спочатку переваги, а потім і недоліки способу вирішення питання, що пропонується; краще якщо співрозмовник дізнається про недоліки від того, хто переконує, аніж від інших, що створює у нього враження неупередженості того, хто переконує (особливо цей метод ефективний під час переконування освіченої людини, малоосвічений же краще піддається односторонній аргументації);
 - метод «так, але ...»: використовується у тих випадках, коли співрозмовник приводить переконливі докази переваг свого підходу до рішення питання; спочатку погоджуються зі співрозмовником, потім після деякої паузи приводять докази недоліків його підходу;
 - метод уявної підтримки, — це розвиток попереднього метода: докази співрозмовника не відкидаються, а, навпаки, приводяться нові аргументи на

їх підтримку. Потім, коли у нього складеться враження про парну інформованість того, хто переконує, приводяться контраргументи;

- метод бумеранга: співрозмовнику повертають його ж аргументи, але спрямовані в протилежний бік; аргументи «за» перетворюються в аргументи «проти».

Завдання

1. Прочитайте запропонований матеріал та визначте, чи доцільно використовувати вказані методи переконування в педагогічній діяльності.
2. Поясніть, якими методами переконування ви володієте, а якими з цих методів прагнете оволодіти в майбутньому.

Методика «Червоно-чорна таблиця»

Мета дослідження: визначення рівня переключення уваги за допомогою червоно-чорної таблиці та методом складання чисел.

Матеріали та обладнання: червоно-чорна таблиця, секундомір.

Процедура дослідження

Дослід 1. Оцінка переключення уваги за допомогою червоно-чорної таблиці.

Дослідження індивідуальне. Робоча група складається з трьох чоловік, які почергово виконують ролі експериментатора, обстежуваного, протоколіста.

Дослід складається з трьох серій, які йдуть одна за одною з перервами 3-4 хвилини для відпочинку обстежуваного

У I серії обстежуваному пропонують одночасно називати і показувати чорні цифри в зростаючому порядку (від 1 до 25), в II серії – червоні цифри в порядку спадання (від 24 до 1), а в III серії – почергово: чорні в зростаючому, червоні в спадаючому, таким чином: 1 чорне – 24 червоне, 2 чорне – 23 червоне, 3 чорне – 22 червоне і т.д.

Загальний вигляд червоно-чорної таблиці подано нижче. У ній жирним шрифтом виділені цифри червоного кольору. Дані дослідження заносять у протокол спеціальної форми. Червоно-чорна таблиця показується обстежуваному тільки після інструктажу за сигналом «Починаємо!», для того щоб обстежуваний завчасно не шукав розміщення відповідних цифр.

15	17	13	6	7	3	1
4	2	8	22	20	14	20
19	18	24	4	18	10	16
6	23	9	13	25	5	7
2	21	21	16	10	14	22
11	3	9	23	1	19	11
17	5	12	15	8	12	24

Завдання експериментатора: перед кожною серією дослідів проводити інструктаж обстежуваному; подавати команду «Починаємо!» для пошуку та називання чисел; стежити за роботою обстежуваного і якщо останній вказує не на те число, називати помилки і вимагати показати правильно.

Наприклад, «Ви показали. 14 червоне, а треба 12 червоне, Ви зараз маєте знайти 15 чорне, а не 14 червоне» і т.п. Причому секундомір не зупиняють.

Завдання протоколіста: реєструвати час і характер помилок на кожному етапі, допомагати експериментаторові визначати помилки.

Етапи	I серія		II серія		III серія	
	Чорні		Червоні		Чорні	Червоні
I	1		24		1	24
	2		23		2	23
	3		22		3	22
	4		21		4	21
	5		20		5	20
	Час:			Час:		
II	6		19		6	19
	7		18		7	18
	8		17		8	17
	9		16		9	16
	10		15		10	15
	Час:			Час:		
III	11		14		11	12
	12		13		12	13
	13		12		13	12
	14		11		14	11
	15		10		15	10
	Час:			Час:		
IV	16		9		16	9
	17		8		17	8
	18		7		18	7
	19		6		19	6
	20		5		20	5
	Час:			Час:		
V	21		4		21	4
	22		3		22	3
	23		2		23	2
	24		1		24	1
	25				25	
	Час:			Час:		
Загальний час						

Обробка та аналіз результатів

1. Побудувати графіки часу, затраченого обстежуваним на виконання трьох серій досліду: на осі абсцис – відкласти п'ять етапів, на осі ординат – час, затраченого обстежуваним на пошуки цифр в кожному з п'яти етапів.

2. Встановити час переключення уваги:

$$T = T_3 - (T_1 + T_2),$$

де T_1 – час, затрачений обстежуваним на виконання 1 серії; T_2 – II серії; T_3 – III серії.

Чим менше T , тим вища швидкість переключення уваги. Її рівень можна встановити за такою таблицею:

Час переключення (T), с	Ранг	Рівень переключення уваги
Менше 60 с.	1	Високий
60-90	2	Високий
91-100	3	Середній
101-120	4	Середній
121-150	5	Середній
151-180	6	Середній
181-200	7	Середній
201-250	8	Низький
251 і більше	9	Дуже низький

Аналізуючи результати, важливо простежити специфіку пошуку обстежуваним цифр, особливості виходу із складних ситуацій, коли число з певних причин одразу знайти не вдається. Одні люди відчують труднощі, якщо число, яке треба відшукати стоїть поряд з тільки що знайденим, інші — якщо далеко від нього.

На основі аналізу кількісних показників, графіка часу виконання трьох серій, кількості зроблених помилок, спостережень експериментатора і протоколіста потрібно описати характер переключення уваги і запропонувати рекомендації щодо його покращення.

Дослід 2. Дослідження переключення уваги методом додавання цифр.

Обстежуваному пропонується протягом 10 хвилин з як най більшою швидкістю і точністю додавати одноцифрові числа, написані одне під другим (в стовпчик). Додавання здійснюється двома способами, які змінюються через кожну хвилину.

За першим способом обстежуваний повинен додати дві цифри, до

отриманої суми додати одиницю і результат записати поряд з верхньою цифрою, справа, а верхню попередню цифру записати внизу. Отримана пара цифр знову додається аналогічним способом і т.д. Якщо сума цифр виражається двозначним числом, записується тільки цифра, яка позначає одиниці, а цифру, яка позначає десятки, відкидають (якщо сума дорівнює 12, то записується 2). Наприклад:

1 4 6 1 8 0 9 0 0 1 2 4
2 1 4 6 1 8 0 9 0 0 1 2 і т.д.

За другим способом цифри також додаються, але від суми віднімається одиниця і результат записується поряд з нижньою цифрою першої пари, а нижню цифру першої пари переносять вгору. Наприклад:

1 2 2 3 4 6 9 4 2 5
2 2 3 4 6 9 4 2 5 6 1 т.д.

У підготовчій частині дослідження експериментатор пропонує обстежуваному здійснювати додавання тільки першим способом протягом 5 хвилин, потім тільки другим способом, також протягом 5 хвилин.

В основній частині дослідження обстежуваний за сигналом експериментатора додає запропоновані пари чисел першим способом. Після одної хвилини роботи експериментатор подає сигнал «Риска!», і обстежуваний, поставивши вертикальну риску, починає додавати числа за другим способом з тієї пари цифр, де його застав сигнал.

Протоколіст в цей момент фіксує латентний період переключення уваги, тобто час затрачений обстежуваним, щоб перейти від одного способу додавань до іншого. Обстежуваний працює протягом 10 хвилин, переключаючись з одного способу додавання на другий через кожен хвилину. А протоколіст щоразу засікає латентний період.

Обробка та аналіз результатів.

1. Знайти середню кількість додавань за 1 хвилину – у підготовчій частині експерименту (D_1).

2. Знайти середню кількість додавань за 1 хвилину – в умовах частого переключення (в основній частині) (D_2): 18 і більше додавань свідчить про швидке протікання психічних процесів, а 8 і менше вказує на сповільненість цих процесів і свідчить про малу працездатність обстежуваного.

3. Визначити показник переключення (Π) за формулою:

$$\Pi = \frac{D_2}{D_1}$$

Чим нижчий показник переключення уваги обстежуваного, тим гірший результат розумової діяльності у нього при частому переключенні

уваги.

4. У ході експерименту (в основній частині) прослідкувати динаміку продуктивності похвилинно і побудувати графік на осі абсцис відложити

- час роботи, ординат – кількість додавань.

5. Визначити латентний період переключення уваги – час, який затрачає обстежуваний, щоб перейти від одного способу додавання до іншого.

6. Зафіксувати помилки переключення. Вони можуть бути двох типів:

а) мимовільне тривале продовження роботи за попереднім способом або багаторазова зміна способів, що вказує на недостатньо добре переключення уваги;

б) випадкові помилки в додаванні і підставлення випадкових чисел як наслідок не стійкості уваги обстежуваного.

Результати виконання завдання оформляються наступним чином:

Прізвище	Показник переключення	Латентний період	Помилки

Щоб не було частоті повторюваності рекомендується починати називання наступних пар чисел:

1 1 2

2 4 3

Висновок: _____

Тема Дослідження емоційних процесів: діагностичні матеріали

План

1. Дослідження емоційної чуйності (Меграбян/Эпштейн).
2. Дослідження настроїв (А. Лутошкін). Методика діагностики оперативної оцінки самопочуття, активності й настрою (САН). Фізіономічний тест Куніна.
3. Шкала диференціальних емоцій К. Ізарда. Особистісна шкала проявів тривоги (Дж.Тейлор, адаптація Т.А. Немчина).
4. Дослідження емпатичних тенденцій (Меграбян/Эпштейн).

1. Дослідження емоційної чуйності (Меграбян/Эпштейн).

Для дослідження емпатії використовується методика «Шкала емоційного відгуку» (Balanced Emotional Empathy Scale - BEES). Цей опитувальник був розроблений Альбертом Меграбяном (Albert Mehrabian) і модифікований Н. Епштейном. З точки зору А. Меграбяна, емоційна емпатія - це здатність співчувати іншій людині, відчувати те, що відчуває інший, переживати ті ж емоційні стани, ідентифікувати себе з ним. Як показали дослідження, емоційна емпатія пов'язана із загальним станом здоров'я людини, його соціальною адаптованістю і відображає рівень розвитку навичок взаємодії з людьми.

Методика «Шкала емоційного відгуку» дозволяє проаналізувати загальні емпатические тенденції випробуваного, такі її параметри, як рівень вираженості здатності до емоційного відгуку на переживання іншої і ступінь відповідності/невідповідності знака переживань об'єкта і суб'єкта емпатії. Об'єктами емпатії виступають соціальні ситуації і люди, яким випробуваний міг співпереживати в повсякденному житті.

Опитувальник складається з 25 суджень закритого типу - як прямих, так і зворотних. Випробуваний повинен оцінити ступінь своєї згоди/незгоди з кожним із них. Шкала відповідей (від «повністю згоден» до «повністю не згоден») дає можливість виразити відтінки ставлення до кожної ситуації спілкування. В порівнянні з вихідним варіантом опитувальника кілька змінена шкала відповідей, складені таблиці перерахунку «сирих» балів у стандартні оцінки.

Інструкція. Прочитайте наведені нижче твердження і оцініть ступінь своєї згоди або незгоди з кожним із них (поставте позначку у відповідній

графі бланка для відповідей), орієнтуючись на те, як ви зазвичай поведетеся в подібних ситуаціях.

Бланк для відповідей до методики «Шкала емоційного відгуку»

Прізвище, ім'я, по батькові _____ Вік _____ Дата _____

№ п/п	Твердження	Відповідь			
		Згоден (завжди)	Скоріше згоден (часто)	Скоріше не згоден (рідко)	Не згоден (ніколи)
1	Мене засмучує, коли я бачу, що незнайома людина почувається серед інших людей самотньо				
2	Мені неприємно, коли люди не вміють стримуватися і відкрито проявляють свої почуття				
3	Коли хтось поруч зі мною нервує, я теж починаю нервувати				
4	Я вважаю, що плакати від щастя нерозумно				
5	Я близько до серця приймаю проблеми своїх друзів				
6	Іноді пісні про кохання викликають у мене багато почуттів				
7	Я б сильно хвилювався (хвилювалася), якби мав (мала) повідомити людині неприємне для нього звістка				

8	На мій настрій сильно впливають оточуючі люди				
9	Мені хотілося б отримати професію, пов'язану з спілкуванням з людьми				
10	Мені дуже подобається спостерігати, як люди приймають подарунки				
11	Коли я бачу, як плаче людини, то й сам (сама) засмучуюсь				
12	Слухаючи деякі пісні, я часом відчуваю себе щасливою (щасливим)				
13	Коли я читаю книгу (роман, повість тощо), то так переживаю, ніби все, про що я читаю, відбувається насправді				
14	Коли я бачу, що з ким-то погано поводяться, то завжди серджуся				
15	Я можу залишатися спокійним (спокійного), навіть якщо всі навколо хвилюються				
16	Мені неприємно, коли люди при перегляді кінофільму зітхають і плачуть				
17	Коли я приймаю рішення, ставлення інших людей до нього, як правило, ролі не грає				

18	Я втрачаю душевний спокій, коли оточуючі чимось пригнічені				
19	Я переживаю, коли бачу людей, легко расстраивающихся з-за дрібниць				
20	Я дуже засмучуюсь, коли бачу страждання тварин				
21	Нерозумно переживати з приводу того, що відбувається в кіно або про що читаєш в книжці				
22	Я дуже засмучуюсь, коли бачу безпорадних старих людей				
23	Я дуже переживаю, коли дивлюся фільм				
24	Я можу залишитися байдужим (байдужою) до будь-якого хвилювання навколо				
25	Маленькі діти плачуть без причини				

Обробка результатів

Для обробки відповідей зручно скористатися Бланком підрахунку результатів. Обробка проводиться у відповідності з ключем. За кожен відповідь нараховується від 1 до 4 балів.

Бланк підрахунку результатів

Номер упідтвердження	Відповідь (в балах)			
	Згоден (завжди)	Скоріше згоден (часто)	Скоріше не згоден (рідко)	Не згоден (ніколи)
1	4	3	2	1
2	1	2	3	4
3	4	3	2	1
4	1	2	3	4
5	4	3	2	1
6	4	3	2	1
7	4	3	2	1
8	4	3	2	1
9	4	3	2	1
10	4	3	2	1
11	4	3	2	1
12	4	3	2	1
13	4	3	2	1
14	4	3	2	1
15	1	2	3	4
16	1	2	3	4

17	1	2	3	4
18	4	3	2	1
19	4	3	2	1
20	4	3	2	1
21	1	2	3	4
22	4	3	2	1
23	4	3	2	1
24	1	2	3	4
25	1	2	3	4
Σ				

Загальна оцінка підраховується шляхом підсумовування балів. Ступінь вираженості здібності особистості до емоційного відгуку на переживання інших людей (емпатії) визначається за таблицею перерахунку «сирих» балів у стандартні оцінки шкали стенів.

Таблиця перерахунку «сирих» балів у стіни

Стіни	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Стандартний відсоток	2,28	4,40	9,19	14,98	19,15	19,15	14,98	9,19	4,40	2,28
Чоловіки	<=45	46-51	52-56	57-60	61-65	66-69	70-74	75-77	79-83	>=84
Жінки	<=57	58-63	64-67	68-71	72-75	76-79	80-83	84-86	87-90	>=91

Аналіз і інтерпретація результатів

82-90 балів - дуже високий рівень;

63-81 бал - високий рівень;

37-62 балів - нормальний рівень;

36-12 балів - низький рівень;

11 балів і менше - дуже низький рівень.

Градацію рівнів можна проводити і всередині професійної групи, якщо це якість для її представників професійно значима.

Високі показники по здатності до емпатії перебувають у зворотному зв'язку з агресивністю і схильністю до насильства; високо корелюють з покладистістю, поступливістю, готовністю прощати інших (але не себе), готовністю виконувати рутинну роботу.

Люди з високими показниками за шкалою емоційного відгуку в порівнянні з тими, у кого низькі показники частіше:

на емоційні стимули реагують зміною шкірної провідності і почастішанням серцебиття;

більш емоційні, частіше плачуть;

як правило, мали батьків, які проводили з ними багато часу, яскраво проявляли свої емоції і говорили про свої почуття;

виявляють альтруїзм в реальних вчинках, схильні надавати людям діяльну допомогу;

демонструють аффіліативне поведінка (сприяє підтриманню і зміцненню дружніх відносин);

менш агресивні;

оцінюють позитивні соціальні риси як важливі;

більш орієнтовані на моральні оцінки.

Вміння співпереживати іншим людям - цінна якість, однак при його гіпертрофії може формуватися емоційна залежність від інших людей, хвороблива уразливість, що ускладнює ефективну соціалізацію і навіть може призводити до різних психосоматичних захворювань.

Люди з середнім (нормальним) рівнем розвитку емпатії в міжособистісних стосунках більш схильні судити про інших за вчинками, ніж довіряти своїм особистим враженням. Як правило, вони добре контролюють власні емоційні прояви, але при цьому часто не можуть прогнозувати розвиток відносин між людьми.

Люди з низьким рівнем розвитку емпатії в міжособистісних відносинах відчують труднощі у встановленні контактів з людьми, некомфортно почувають себе у великій компанії, не розуміють емоційних проявів та вчинків, часто не знаходять взаєморозуміння з оточуючими. Вони набагато

продуктивнішими при індивідуальній роботі, ніж при груповій, схильні до раціональних рішень, більше цінують інших за ділові якості і ясний розум, ніж за чуйність.

Вибір неефективних поведінкових стратегій може бути наслідком особистісних особливостей людини або свідомством незнання ним діяльних форм участі в житті інших людей. Для розвитку емпатических здібностей потрібно удосконалювати комунікативні навички, особливо вміння слухати іншого, перефразувати, відобразити і віддзеркалювати емоції. Дуже корисні тренінги асертивності, «гімнастика почуттів».

2. Дослідження настроїв (А. Лутошкін). Методика діагностики оперативної оцінки самопочуття, активності й настрою (САН). Фізіономічний тест Куніна.

Дослідження настроїв (А. Лутошкін).

Мета дослідження: діагностика настрою як емоційного стану особистості.

Матеріали та обладнання: шкала кольорового діапазону настроїв, набір із 8 кольорів, запропонований А.М.Лутошкіним, до якого входять: червоний, оранжевий, жовтий, зелений, блакитний, фіолетовий, чорний та білий. Цей комплект складають із кольорового паперу у формі квадратів розміром 3х3 см.

Процедура дослідження

Дослід проводять за методикою “кольоропису” як з однією особою, так і з групою до 16–20 осіб. У разі групового інструктування кожного учасника має бути забезпечено набором кольорів, з якого потрібно вибрати той, що відповідає настрою.

Для визначення емоційного стану за допомогою кольору тим, хто бере участь у дослідженні, пропонується шкала кольорового діапазону настроїв і пояснюється принцип її використання.

Шкала кольорового діапазону настроїв:

Червоний	— захоплений
Оранжевий	— радісний
Жовтий	— приємний
Зелений	— спокійний,
Блакитний	— врівноважений
Фіолетовий	— сумний
Чорний	— тривожний

Білий	— вкрай незадовільний — важко сказати.
-------	---

Інструкція для досліджуваного: “Подивіться на шкалу кольорового діапазону настроїв і виберіть із кольорового набору той колір, який відповідає вашому настрою сьогодні”.

Вибраний кожним учнем колір заноситься в оперативну матрицю настроїв всієї групи. Повсякденний аналіз матриці співвідноситься з реальними життєвими ситуаціями даного класного колективу. Загальна оцінка психологічного клімату передбачає фіксування відхилень від норми у психологічній атмосфері класу і самопочутті окремих особистостей.

До таких відхилень належать:

занадто затягнений стан смутку, тривоги, незадоволення; невідповідність емоційних станів тим ситуаціям, що складаються у групі; занадто хронічна емоційна збудженість (радісно-захоплений настрій); різка полярність у тональності емоційних станів; довготривале одноманіття емоційних станів, що проявляються.

Фіксація відхилень від норми дозволяє швидко визначити тих учнів, яким потрібна термінова психолого-педагогічна допомога. Для її надання інколи буває достатньо довірливої та задушевної бесіди. Дізнавшись про причину тривоги, учителю легше виявити реальну допомогу тому, кого він виховує, порадити, як краще вести себе в ситуації, що склалася.

Оперативна кольороматриця настроїв учасників дослідження має такий вигляд.

Групова матриця результатів “Оперативна кольороматриця настроїв”:

№п/п	Ім'я учасника дослідження	дата дослідження (число і місяць)										
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	
1.												
2.												
3.												
4.												
...												

Настрій кожного учасника фіксується в клітинці на перехресті його номера або прізвища з днем, що відповідає даті дослідження. Окрім фіксації в кольороматриці результатів самодіагностики настроїв учасників,

дослідникові важливо вести щоденник спостережень. У щоденнику записують, відповідає чи не відповідає самодіагностований настрій реальному, а також основні події дня, які могли вплинути на настрій, якщо вивчається їхня динаміка в групі студентів. Наприклад майбутній екзамен, результати контрольних робіт, святкові дні та ін.

Опрацювання результатів

Результати потрібно опрацьовувати в тому разі, коли досліджується одночасно група учасників або коли проводиться багаторазове самодіагностування настроїв учасників.

Мета опрацювання результатів: підрахунок індивідуальних та групових показників настроїв.

Для отримання індивідуальних показників настроїв підраховують частоту, з якою трапляється кожний колір, представлений у шкалі кольорового діапазону настроїв.

Щоб порівняти настрої всіх учасників дослідження, складають підсумкову кольороматрицю настроїв.

У кольороматриці літерами або за допомогою замальовки відповідної кількості клітинок кольором, що означає настрій, фіксують кількість днів, коли був той чи інший настрій. При цьому починають із захопленого, потім із радісного, далі з приємного і т.ін.

Аналіз результатів

Аналіз даних оперативної кольороматриці настрою можна проводити щоденно, наприкінці кожного тижня, а також у кінці кожного місяця.

Щоденний аналіз даних кольороматриці співвідноситься з реальними життєвими подіями досліджуваного. Такий аналіз допомагає людині розібратися в причинах своїх хвилювань, є гарним засобом емоційного самоконтролю. При цьому важливо встановити ступінь адекватності емоційного реагування індивіда залежно від подій його життя.

Загальна оцінка емоційного стану відповідає настрою, що переважає за весь період дослідження, таким може бути тиждень, місяць і т. п. Ця оцінка передбачає можливість відхилень від норми в переживаннях, в емоційних станах досліджуваного. До таких відхилень належать:

- дуже затяжний стан суму, тривоги, незадоволеності;
- невідповідність емоційних станів життєвим ситуаціям;
- надмірна, хронічна емоційна збудженість (у формі радісно-піднесеного настрою);
- різка полярність у тональності емоційних станів.

У процесі аналізу важливо врахувати, що деякі хронічні захворювання людини, наприклад, гастрит, холецистит, хвороби серця тощо, дуже

впливають на емоційний стан особистості, змінюючи життєвий тонус, активність і характер реакцій. До факторів, які дуже впливають на настрій людини, належить емоційно-психологічний клімат у родині, в навчальній групі та стосунки з друзями і коханими.

Групова матриця результатів

Підсумкова кольороматриця настроїв

№п/п	Ім'я учасника дослідження	дата дослідження (число і місяць)									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	
1.		ч	ч	ч	о	0	0	ж	ж	3	
2.		ч	ч	0	0	ж	3	б	б		
3.		ч	о	о	о	ж	ж	ж	3	3	
4.		ч	0	о	ж	ж	ж	ж	3		
...											

Методика діагностики оперативної оцінки самопочуття, активності й настрою (САН).

Методика досліджує такі психічні стани як самопочуття, активність і настрої.

Інструкція: висловити кількістю балів від 1 до 4 свій стан, маючи на увазі, що бали «1» і «2» відповідають оцінками лівого стовпця, а бали «3» і «4» - правого. Відповідати слід на кожне питання, вважаючи, що бали «1» і «4» більш близькі до пропонованих оцінок, а бали «2» і «3» - означають меншу згоду з пропонованими оцінками.

№, н/п	Оцінки	Бали	Оцінки	
1	Самопочуття добре	1 2 3 4	Самопочуття погане	
2	Відчуваю себе сильним	1 2 3 4	Відчуваю себе слабким	
3	Пасивний	1 2 3 4	Активний	
4	Малорухливий	1 2 3 4	Рухливий	
5	Веселий	1 2 3 4	Сумний	

6	Гарний настрій	1 2 3 4	Поганий настрій	
7	Працездатний	1 2 3 4	Розбитий	
8	Повний сил	1 2 3 4	Знесилений	
9	Повільний	1 2 3 4	Швидкий	
10	Бездіяльний	1 2 3 4	Діяльний	
11	Щасливий	1 2 3 4	Нещасний	
12	Життєрадісний	1 2 3 4	Похмурий	
13	Напружений	1 2 3 4	Розслаблений	
14	Здоровий	1 2 3 4	Хворий	
15	Бездіяльний	1 2 3 4	Захоплений	
16	Байдужий	1 2 3 4	Зацікавлений	
17	Захоплений	1 2 3 4	Похмурий	
18	Радісний	1 2 3 4	Сумний	
19	Відпочивший	1 2 3 4	Втомлений	
20	Свіжий	1 2 3 4	Виснажений	
21	Сонливий	1 2 3 4	Збуджений	
22	Бажання відпочити	1 2 3 4	Бажання працювати	
23	Спокійний	1 2 3 4	Схвильований	
24	Оптимістичний	1 2 3 4	Песимістичний	
25	Витривалий	1 2 3 4	Втомлений	
26	Бадьорий	1 2 3 4	Млявий	
27	Міркувати важко	1 2 3 4	Міркувати легко	
28	Розсіяний	1 2 3 4	Уважний	

29	Повний надій	1 2 3 4	Розчарований	
30	Задоволений	1 2 3 4	Незадоволений	

Обробка результатів: по ключу такого вигляду: там, де стоїть знак (X), здійснюється зворотний підрахунок балів: замість 1, 2, 3, 4 вважається відповідно: 4, 3, 2, 1 балів.

Мінімальна кількість балів по кожному з трьох параметрів стану - 10, максимальне - 40, так як на кожен параметр (самопочуття, активність і настрої) є по 10 оцінок. Для порівнянності результатів самооцінки вводиться коефіцієнт $K \cdot X \ll 2$. Тоді можуть бути отримані 4 звичайні градації станів по інтервалах: 20 - 34, 35 - 49, 50 - 64, 65 - 80. Умовно вони можуть бути віднесені до ситуативних проявів відповідно: меланхоліка, флегматика, сангвініка і холерика.

	Параметри	№ оцінок
1	Самопочуття	1, 2, 7, 8, 13, 14, 19, 20, 25, 26
2	Загальна активність	3, 4, 9, 10, 15, 16, 21, 22, 27, 28
3	Настрої	5, 6, 11, 12, 17, 18, 23, 24, 29, 30

Фізіономічний тест Куніна.

Фізіономічний тест Куніна застосовується для експрес-діагностики настрою. Даний проєктивний тест корисний для цілей отримання швидкого «зрізу» настрою як окремої людини, так і цілого колективу, великої чи малої групи людей.

Процедура проведення. Випробуваному дається така інструкція: «Перед Вами знаходяться шість карток, на яких зображено обличчя одного і того ж людини, але знаходиться в різних станах. Виберіть ту картку, на якій зображена людина в такому стані, що найбільше відповідає вашому настрою в даний конкретний момент ». Психолог записує номер обраної картки і переходить до наступного випробуваному, якщо їх більше одного.

В контексті психологічного консультування тест може використовуватися для самооцінки клієнтом свого домінуючого стану протягом заданого часу. Наприклад, психолог може попросити клієнта: «Виберіть картинку, найбільш точно відображає ваше типовий стан, настрої

протягом останніх двох-трьох місяців» (або іншого необхідного періоду часу).

Варіант спрямованості методики на міжособистісні відносини: «Виберіть картинку, найбільш точно відображає ваш стан в моменти спілкування з цією людиною».

Отримана відповідь може бути витлумачений як загальна оцінка свого стану клієнтом і здатний допомогти психолога направити консультаційний процес.

Дану методику можна розглядати як варіант графічного суб'єктивного шкалювання.

Перевага даного методу перед кількісно виражену суб'єктивним шкалюванням в тому, що завдяки «каліброваному приєднання» до виразу обличчя на малюнку клієнт може обійти типові для нього психічні захисту раціоналізації або типові шаблонні оцінки і виявити дійсну свою (але до сих пір не усвідомлювану) оцінку події, ситуації, часового відрізка або відносин з ким-небудь за допомогою виявлення свого істинного стану, а не його розумової інтерпретації.

Тест Куніна може бути використаний як для *самооцінки свого стану самим піддослідним*, так і для *стандартизації оцінок експертами*, які оцінюють стану спостережуваних людей.

Однак в рамках одного дослідження не рекомендується змішувати ці два способи оцінки, коли одна частина вибірки оцінюється експертами, а друга - самозвіт випробовуваних. Навпаки, якщо одна і та ж вибірка вивчається повністю одним варіантом методики (самозвіт) і іншим (експертною оцінкою), то ми отримаємо додаткові дані (про узгодженість самозвіту та експертної оцінки, узгодженості самих експертних оцінок взагалі і щодо даного колективу або конкретної людини в зокрема). Для підвищення достовірності та можливості перевірки результатів експертних оцінок будуть корисні фото- і відеозйомка випробовуваних в моменти діагностики, порівняння оцінок експертів в програмі статистичної обробки результатів.

Обробка результатів. Настрій в даній методиці поділяється на шість рівнів:

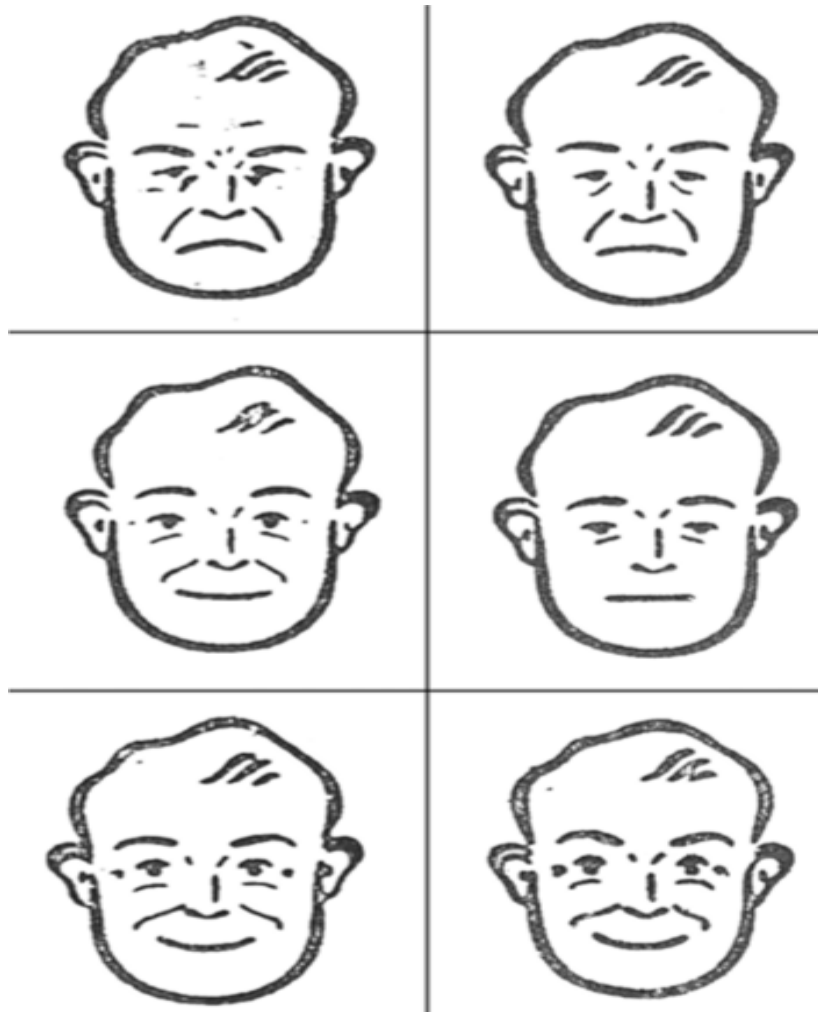
1. Дуже поганий настрій, пов'язане або з сильною втомою, перенапруженням, або з гнівом.
2. Поганий настрій.
3. Знижений настрій, пов'язане з деякою роздратованістю, фрустрированность.
4. Спокійне, врівноважене настрій.

5. Гарний настрій: людина бадьорий, упевнений в своїх силах, відчуває задоволення від того, чим займається зараз.

6. Дуже гарний настрій: оптимістичність, відчуття щастя, доброзичливість по відношенню до всіх.

Стомлений матеріал

Як стимульний матеріал використовуються наступні зображення (картки).



3. Шкала диференціальних емоцій К. Ізарда. Особистісна шкала проявів тривоги (Дж.Тейлор, адаптація Т.А. Немчина).

Шкала диференціальних емоцій К. Ізарда.

Ця методика розроблена відомим американським психологом К Ізардом у вигляді додатка до його теоретичної концепції, в якій розвиваються положення про існування 10 базових емоцій, що становлять основу усього емоційного життя людини. До них відносяться емоції

інтересу, радості, здивування, горя, гніву, презирства, відрази, страху, сорому і провини. Компактна і зручна в застосуванні «Шкала диференціальних емоцій» заповнює існуючий в прикладній психодіагностиці дефіцит засобів, що дозволяють отримати одномоментний зріз цілої палітри поточних емоційних переживань. Для оцінки актуального ФС людини в конкретній професійній ситуації подібний методичний інструмент незамінний, оскільки з його допомогою можуть бути проаналізовані афективні компоненти регуляції діяльності, відбиваючі особливості мотиваційних установок суб'єкта.

Запропонована методика включає 30 монополярних шкал, представлених прикметниками, що відповідають різним відтінкам емоційних переживань. Для оцінки кожної з 10 базових емоцій використовуються три приватні шкали, розташовані в наступному порядку :

I. Інтерес (п. 1–3); II. Радість (п. 4–6); III. Здивування(п. 7– 9); IV. Горе (п. 10–12); V. Гнів (п. 13–15); VI. Відраза (п. 16— 18); VII. Презирство (п. 19–21); VIII. Страх (п. 22–24); IX. Сором (п. 25– 27); X. Провина (п. 28– 30).

Випробовуваному пропонується оцінити міру вираженості кожного емоційного переживання за п'яти бальною шкалою: від його повної відсутності (1 бал) до максимальної вираженості (5 балів). У цій методиці усі шкали прямі, тобто зростання оцінок по них безпосередньо відповідає збільшенню сили емоційного переживання. Опитувальний лист, запропонований для заповнення випробовуваному, наведений нижчий

Бланк:

Інструкція. Перед вами список прикметників, які характеризують різні відтінки різних емоційних переживань людини. Праворуч від кожного прикметника розташований ряд цифр – від 1 до 5, що відповідає по наростанню різної міри вираженості цього переживання. Ми просимо вас оцінити, наскільки кожне з перерахованих переживань властиво вам в даний момент часу, закресливши відповідну цифру. Не замислюйтеся довго над вибором відповіді: найбільш точним зазвичай виявляється ваше перше відчуття!

Ваші можливі оцінки:

1 – переживання повністю відсутнє; 2 –переживання виражене трохи; 3 –переживання виражене помірно; 4 –переживання виражене сильно; 5 – переживання виражене в максимальному ступені.

1	1	Уважний	12345
	2	Сконцентрований	12345
	3	Зібраний	12345
2	4	Стан насолоди	12345
	5	Щасливий	12345
	6	Радісний	12345
3	7	Здивований	12345
	8	Вражений	12345
	9	Шокований	12345
4	10	Похмурий	12345
	11	Сумний	12345
	12	Зломлений	12345
5	13	Оскаженілий	12345
	14	Гнівний	12345
	15	Лютий	12345
6	16	Відчуваю неприязнь	12345
	17	Відчуваю відразу	12345
	18	Відчуваю огиду	12345
7	19	Презирливий	12345
	20	Зневажливий	12345
	21	Гордовитий	12345
8	22	Зляканий	12345
	23	Боязливий	12345

	24	Стан паніки	12345
9	25	Сором'язливий	12345
	26	Боязкий	12345
	27	Конфузливий	12345
10	28	Стан жалю	12345
	29	Винуватий	12345
	30	Стан розкаяння	12345

Індекс позитивних емоцій _____

Індекс гострих негативних емоцій _____

Індекс тривожно–депресивних проявів _____

Процедура обробки даних за «Шкалою диференціальних емоцій» включає два етапи. На першому етапі підраховуються оцінки по кожній з 10 базових емоцій. Це робиться шляхом сумування балів по трьох шкалах, що описують прояви відповідних емоцій. В результаті виходять 10 показників, значення кожного з яких може варіювати в діапазоні від 3 до 15 балів. Типовою формою представлення цих показників є побудова так званого «профілю емоцій» в наступному просторі координат: по осі абсцис наносяться найменування або номери базових емоцій, по осі ординат – отримані балні оцінки по кожній з них.

На другому етапі підраховуються узагальнені показники по укрупнених групах емоцій :

Індекс позитивних емоцій(ІПЕ) – характеризує міру позитивного емоційного відношення суб'єкта до поточної ситуації. Підраховується як сума балів по трьох перших блоках базових емоцій :

$$ІПЕ = \sum I, II, III \text{ (Інтерес + Радість + Здивування)}.$$

Значення ІПЕ можуть коливатися в діапазоні від 9 до 45 балів.

Індекс гострих негативних емоцій(ІГНЕ) – відбиває загальний рівень негативного емоційного відношення суб'єкта до поточної ситуації. Підраховується як сума балів по чотирьох подальших блоках базових емоцій :

$$ІГНЕ = \sum IV, V, VI, VII \text{ (Горе + Гнів + Відраза + Презирство)}.$$

Значення ІГНЕ можуть коливатися в діапазоні від 12 до 60 балів.

Індекс тривожно–депресивних емоцій(ІТДЕ) – відбиває рівень відносно стійких індивідуальних переживань тривожно–депресивного

комплексу емоцій, що вказують на суб'єктивне відношення до поточної ситуації. Підраховується як сума балів по трьох останніх блоках базових емоцій :

$$ITDE = \sum VIII, IX, X(\text{Страх} + \text{Сором} + \text{Вина}).$$

Бали ITDE можуть коливатися в діапазоні від 9 до 45.

Для інтерпретації даних за узагальненими показниками «Шкали диференціальних емоцій» використовуються наступні градації по кожному з названих індексів :

Міра емоційних переживань	ІПЕ	ІГНЕ	ІТДЕ
Слабка	≤19 балів	≤14 балів	≤11 балів
Помірна	від 20 до 28 балів	від 15 до 24 балів	від 12 до 20 балів
Виражена	від 29 до 36 балів	від 25 до 32 балів	від 21 до 30 балів
Сильна	> 36 балів	> 32 балів	> 30 балів

На додаток до загальної характеристики міри вираженості основних типів емоційних переживань проводиться якісний аналіз конкретних видів емоцій, що визначає емоційне забарвлення поточної діяльності. Для цього на профілі емоцій виділяються основні списи і співвідносяться з рівнем представленості інших емоцій.

Особистісна шкала проявів тривоги (Дж.Тейлор, адаптація Т.А. Немчина)

Методика призначена для діагностики рівня тривоги випробуваного. Шкала брехливості, введена В. Г. Норакидзе в 1975 р, дозволяє судити про демонстративності і нещирості.

Опитувальник складається з 60 тверджень. Для зручності використання кожне твердження пропонується випробуваному на окремій картці.

Інструкція. Розподіліть картки на дві групи, в залежності від згоди чи незгоди з твердженням. Час тестування - 20-25 хвилин.

Текст опитувальника

1. Я можу довго працювати не втомлюючись.
2. Я завжди виконую свої обіцянки, не рахуючись з тим, зручно мені це чи ні.
3. Зазвичай руки і ноги у мене теплі.
4. У мене рідко болить голова.

5. Я впевнений у своїх силах.
6. Очікування мене нервує.
7. Часом мені здається, що я ні на що не придатний.
8. Зазвичай я відчуваю себе цілком щасливим.
9. Я не можу зосередитися на чомусь одному.
10. У дитинстві я завжди негайно і покійно виконував все те, що мені доручали.
11. Раз на місяць або частіше у мене буває розлад шлунка.
12. Я часто ловлю себе на тому, що мене щось тривожить.
13. Я думаю, що я не більше нервовий, ніж більшість людей.
14. Я не занадто сором'язливий.
15. Життя для мене майже завжди пов'язана з великою напругою.
16. Іноді буває, що я говорю про речі, в яких не розбираюся.
17. Я червонію не частіше, ніж інші.
18. Я часто засмучуюсь через дрібниці.
19. Я рідко помічаю у себе серцебиття або задишку.
20. Не всі люди, яких я знаю, мені подобаються.
21. Я не можу заснути, якщо мене щось тривожить.
22. Зазвичай я спокійний і мене не легко засмутити.
23. Мене часто мучать нічні кошмари.
24. Я схильний все приймати занадто серйозно.
25. Коли я нервую, у мене посилюється пітливість.
26. У мене неспокійний і переривчастий сон.
27. В іграх я волію скоріше вигравати, ніж програвати.
28. Я більш чутливий, ніж більшість людей.
29. Буває, що нескромні жарти та гостроти викликають у мене сміх.
30. Я хотів би бути так само задоволений своїм життям, як, ймовірно, задоволені інші.
31. Мій шлунок турбує мене.
32. Я постійно стурбований своїми матеріальними і службовими справами.
33. Я насторожено ставлюся до деяких людей, хоча знаю, що вони не можуть заподіяти мені шкоди.
34. Мені часом здається, що переді мною нагромаджені такі труднощі, яких мені не подолати.
35. Я легко приходжу в замішання.
36. Часом я стаю настільки збудженими, що це заважає мені заснути.
37. Я віддаю перевагу ухилятися від конфліктів і скрутних положень.
38. У мене бувають напади нудоти і блювоти.
39. Я ніколи не спізнився на побачення або роботу.
40. Часом я виразно відчуваю себе марним.
41. Іноді мені хочеться вилятися

42. Майже завжди я відчуваю тривогу у зв'язку з чим-небудь або з ким-небудь
43. Мене турбують можливі невдачі.
44. Я часто боюся, що ось-ось почервонію.
45. Мене нерідко охоплює розпач.
46. Я - людина нервова і легко збудлива.
47. Я часто помічаю, що мої руки тремтять, коли я намагаюся щось зробити.
48. Я майже завжди відчуваю почуття голоду.
49. Мені не вистачає впевненості в собі.
50. Я легко потею, навіть у прохолодні дні.
51. Я часто мрію про такі речі, про які краще нікому не розповідати.
52. У мене дуже рідко болить живіт.
53. Я вважаю, що мені дуже важко зосередитися на якій-небудь завданні чи роботі.
54. У мене бувають періоди такого сильного занепокоєння, що я не можу довго всидіти на одному місці.
55. Я завжди відповідаю на листи відразу після прочитання
56. Я легко засмучуюсь.
57. Практично я ніколи не червонію.
58. У мене набагато менше побоювань і страхів ніж у моїх друзів і знайомих.
59. Буває, що я відкладаю на завтра те, що слід зробити сьогодні.
60. Зазвичай я працюю з великою напругою.

Обробка та інтерпретація даних

Шкала тривоги. У 1 бал оцінюються відповіді «Так» до пунктів 6, 7, 9, 11, 12, 13, 15, 18, 21, 23, 24, 25, 26, 28, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 40, 42, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 54, 56, 60.

Відповіді «Ні» до пунктів 1, 3, 4, 5, 8, 14, 17, 19, 22, 39, 43, 52, 57, 58.

Шкала брехні. У 1 бал оцінюються відповіді «Так» до пунктів 2, 10, 55; відповіді «Ні» до пунктів 16, 20, 27, 29, 41, 51, 59.

Спочатку слід обробити результати за шкалою брехні. Вона діагностує схильність давати соціально бажані відповіді.

Якщо цей показник перевищує 6 балів, то его свідчить про нещирість випробуваного.

Потім підраховується сумарна оцінка за шкалою тривоги:

40 - 50 балів розглядається як показу (ялина дуже високого рівня тривоги;

25 - 40 балів - свідчить про високий у рівне тривоги;

15 - 25 балів - про середньому (з тенденцією до високого) рівню;

5 - 15 балів - про середній (з тенденцією до низького) рівню;

0 - 5 балів - про низький рівень тривоги.

4. Дослідження емпатичних тенденцій (Меграбян/Епштейн)

Методика «Шкала емоційного відгуку» дозволяє проаналізувати загальні емпатические тенденції випробуваного, такі її параметри, як рівень вираженості здатності до емоційного відгуку на переживання іншої і ступінь відповідності/невідповідності знака переживань об'єкта і суб'єкта емпатії. Об'єктами емпатії виступають соціальні ситуації і люди, яким випробуваний міг співпереживати в повсякденному житті.

Опитувальник складається з 25 суджень закритого типу - як прямих, так і зворотних. Випробуваний повинен оцінити ступінь своєї згоди/незгоди з кожним із них. Шкала відповідей (від «повністю згоден» до «повністю не згоден») дає можливість виразити відтінки ставлення до кожної ситуації спілкування. В порівнянні з вихідним варіантом опитувальника кілька змінена шкала відповідей, складені таблиці перерахунку «сирих» балів у стандартні оцінки.

Інструкція. Прочитайте наведені нижче твердження і оцініть ступінь своєї згоди або незгоди з кожним із них (поставте позначку у відповідній графі бланка для відповідей), орієнтуючись на те, як ви зазвичай поведетеся в подібних ситуаціях.

Бланк для відповідей до методики «Шкала емоційного відгуку»

Прізвище, _____ ім'я, _____ по
батькові _____ Підлога _____
Вік _____ Дата _____

№ п/п	Твердження	Відповідь			
		Згоден (завжди)	Скоріше згоден (часто)	Скоріше не згоден (рідко)	Не згоден (ніколи)
1	Мене засмучує, коли я бачу, що незнайома людина почувається серед інших людей самотньо				
2	Мені неприємно, коли люди не вміють стримуватися і відкрито проявляють свої почуття				

3	Коли хтось поруч зі мною нервує, я теж починаю нервувати				
4	Я вважаю, що плакати від щастя нерозумно				
5	Я близько до серця приймаю проблеми своїх друзів				
6	Іноді пісні про кохання викликають у мене багато почуттів				
7	Я б сильно хвилювався (хвилювалася), якби мав (мала) повідомити людині неприємне для нього звістка				
8	На мій настрій сильно впливають оточуючі люди				
9	Мені хотілося б отримати професію, пов'язану з спілкуванням з людьми				
10	Мені дуже подобається спостерігати, як люди приймають подарунки				
11	Коли я бачу, як плаче людини, то й сам (сама) засмучуюсь				
12	Слухаючи деякі пісні, я часом відчуваю себе щасливою (щасливим)				
13	Коли я читаю книгу (роман, повість тощо), то так переживаю, ніби все, про що я читаю, відбувається насправді				

14	Коли я бачу, що з ким-то погано поводяться, то завжди серджуся				
15	Я можу залишатися спокійним (спокійного), навіть якщо всі навколо хвилюються				
16	Мені неприємно, коли люди при перегляді кінофільму зітхають і плачуть				
17	Коли я приймаю рішення, ставлення інших людей до нього, як правило, ролі не грає				
18	Я втрачаю душевний спокій, коли оточуючі чимось пригнічені				
19	Я переживаю, коли бачу людей, легко расстраивающихся з-за дрібниць				
20	Я дуже засмучуюсь, коли бачу страждання тварин				
21	Нерозумно переживати з приводу того, що відбувається в кіно або про що читаєш в книжці				
22	Я дуже засмучуюсь, коли бачу безпорадних старих людей				
23	Я дуже переживаю, коли дивлюся фільм				
24	Я можу залишитися байдужим (байдужою) до будь-якого хвилювання навколо				

25	Маленькі діти плачуть без причини				
----	-----------------------------------	--	--	--	--

Обробка результатів

Для обробки відповідей зручно скористатися Бланком підрахунку результатів. Обробка проводиться у відповідності з ключем. За кожен відповідь нараховується від 1 до 4 балів.

Бланк підрахунку результатів

Номер упідтвердження	Відповідь (в балах)			
	Згоден (завжди)	Скоріше згоден (часто)	Скоріше не згоден (рідко)	Не згоден (ніколи)
1	4	3	2	1
2	1	2	3	4
3	4	3	2	1
4	1	2	3	4
5	4	3	2	1
6	4	3	2	1
7	4	3	2	1
8	4	3	2	1
9	4	3	2	1
10	4	3	2	1
11	4	3	2	1
12	4	3	2	1
13	4	3	2	1
14	4	3	2	1
15	1	2	3	4
16	1	2	3	4
17	1	2	3	4
18	4	3	2	1

19	4	3	2	1
20	4	3	2	1
21	1	2	3	4
22	4	3	2	1
23	4	3	2	1
24	1	2	3	4
25	1	2	3	4
Σ				

Загальна оцінка підраховується шляхом підсумовування балів. Ступінь вираженості здібності особистості до емоційного відгуку на переживання інших людей (емпатії) визначається за таблицею перерахунку «сирих» балів у стандартні оцінки шкали стенів.

Таблиця перерахунку «сирих» балів у стіни

Стіни	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Стандартний відсоток	2,28	4,40	9,19	14,98	19,15	19,15	14,98	9,19	4,40	2,28
Чоловіки	≤ 45	46-51	52-56	57-60	61-65	66-69	70-74	75-77	79-83	≥ 84
Жінки	≤ 57	58-63	64-67	68-71	72-75	76-79	80-83	84-86	87-90	≥ 91

Аналіз і інтерпретація результатів

82-90 балів - дуже високий рівень;

63-81 бал - високий рівень;

37-62 балів - нормальний рівень;

36-12 балів - низький рівень;

11 балів і менше - дуже низький рівень.

Градацію рівнів можна проводити і всередині професійної групи, якщо це якість для її представників професійно значима.

Високі показники по здатності до емпатії перебувають у зворотному зв'язку з агресивністю і схильністю до насильства; високо корелюють з покладистістю, поступливістю, готовністю прощати інших (але не себе), готовністю виконувати рутинну роботу.

Люди з високими показниками за шкалою емоційного відгуку в порівнянні з тими, у кого низькі показники частіше:

на емоційні стимули реагують зміною шкірної провідності і почастішанням серцебиття;

більш емоційні, частіше плачуть;

як правило, мали батьків, які проводили з ними багато часу, яскраво проявляли свої емоції і говорили про свої почуття;

виявляють альтруїзм в реальних вчинках, схильні надавати людям діяльну допомогу;

демонструють аффіліативне поведінка (сприяє підтриманню і зміцненню дружніх відносин);

менш агресивні;

оцінюють позитивні соціальні риси як важливі;

більш орієнтовані на моральні оцінки.

Вміння співпереживати іншим людям - цінна якість, однак при його гіпертрофії може формуватися емоційна залежність від інших людей, хвороблива уразливість, що ускладнює ефективну соціалізацію і навіть може призводити до різних психосоматичних захворювань.

Люди з середнім (нормальним) рівнем розвитку емпатії в міжособистісних стосунках більш схильні судити про інших за вчинками, ніж довіряти своїм особистим враженням. Як правило, вони добре контролюють власні емоційні прояви, але при цьому часто не можуть прогнозувати розвиток відносин між людьми.

Люди з низьким рівнем розвитку емпатії в міжособистісних відносинах відчують труднощі у встановленні контактів з людьми, некомфортно почувають себе у великій компанії, не розуміють емоційних проявів та вчинків, часто не знаходять взаєморозуміння з оточуючими. Вони набагато продуктивнішими при індивідуальній роботі, ніж при груповій, схильні до раціональних рішень, більше цінують інших за ділові якості і ясний розум, ніж за чуйність.

Вибір неефективних поведінкових стратегій може бути наслідком особистісних особливостей людини або свідомим незнанням діяльних форм участі в житті інших людей. Для розвитку емпатических здібностей потрібно удосконалювати комунікативні навички, особливо вміння слухати іншого, перефразувати, відобразити і віддзеркалювати емоції. Дуже корисні тренінги асертивності, «гімнастика почуттів».

Тема Дослідження вольових процесів: діагностичні матеріали

План

1. Методи виявлення локусу контролю - шкала контролю Дж. Роттера, дослідження суб'єктивного контролю Є. Бажина.
2. Дослідження наполегливості.
3. Дослідження імпульсивності (тест-опитувальник В.А. Лосенкова).

1. Методи виявлення локусу контролю - шкала контролю Дж. Роттера, дослідження суб'єктивного контролю Є. Бажина.

Методика «Когнітивна орієнтація» (Локус контролю) Дж. Роттера.

Методика дозволяє виявляти спрямованість особистості на зовнішні (екстернали) або внутрішні (інтерналі) стимули. На основі шкали локусу контролю Дж. Роттера розроблені різні варіанти. Один з них наводиться тут по книзі О. П. Єлісеєва «Конструктивна типологія і психодіагностика особистості» (Псков, 1994).

Інструкція. Наводиться ряд парних тверджень. Вирішіть, з яким із них Ви згодні більшою мірою, і обведіть кружком відповідну йому букву - «а» або «б».

Текст опитувальника

1. а) діти потрапляють в біду тому, що батьки занадто часто їх карають;
б) в наш час неприємності відбуваються з дітьми найчастіше тому, що батьки занадто м'яко ставляться до них.
2. а) багато невдачі походять від невезіння;
б) невдачі людей є результатом їх власних помилок.
3. а) одна з головних причин, чому відбуваються аморальні вчинки, полягає в тому, що оточуючі миряться з ними;
б) аморальні вчинки будуть відбуватися завжди, незалежно від того, наскільки старанно оточуючі намагаються їх запобігти.

4. а) зрештою до людей приходить заслужене визнання;
б) на жаль, заслуги людини часто залишаються невизнаними.
5. а) думка, що викладачі несправедливі до учнів, невірно;
б) багато учнів не розуміють, що їх позначки можуть залежати від випадкових обставин.
6. а) успіх керівника багато в чому залежить від вдалого збігу обставин;
б) здатні люди, які не стали керівниками, самі не використали свої можливості.
7. а) як би Ви не старалися, деякі люди все одно не будуть симпатизувати Вам;
б) той, хто не зумів завоювати симпатії оточуючих, просто не вмів ладити з іншими людьми.
8. а) спадковість відіграє головну роль у формуванні характеру і поведінки людини;
б) тільки життєвий досвід визначає характер і поведінку.
9. а) я часто помічав справедливість приказки: «Чому бути - того не минути»; б) по-моєму, краще прийняти рішення і діяти, ніж сподіватися на долю.
10. а) для хорошого фахівця навіть перевірка з пристрастю не представляє утруднень;
б) навіть добре підготовлений фахівець звичайно не витримує перевірки з пристрастю.
11. а) успіх є результатом старанної роботи і мало залежить від везіння;
б) щоб домогтися успіху, потрібно не упустити зручного випадку.
12. а) кожен громадянин може впливати на важливі державні рішення;
б) суспільством керують люди, які висунуті на громадські посади, а пересічна людина мало що може зробити.
13. а) коли я будую плани, то завжди переконаний, що зможу здійснити їх;

б) не завжди розсудливо планувати далеко вперед, тому що багато залежить від того, як складуться обставини.

14. а) є люди, про яких можна сміливо сказати, що вони нехороші; б) в кожній людині є щось хороше.

15. а) здійснення моїх бажань не пов'язане з везінням;

б) коли не знають, як бути, підкидають монету; по-моєму, в житті часто можна вдаватися до цього.

16. а) керівником стають завдяки щасливому збігу обставин;

б) щоб стати керівником, потрібно вміти управляти людьми; везіння тут ні при чому.

17. а) більшість з нас не можуть впливати скільки-небудь серйозно на світові події;

б) беручи активну участь у суспільному житті, люди можуть управляти подіями у світі.

18. а) більшість людей не розуміють, наскільки їхнє життя залежить від випадкових обставин;

б) насправді така річ, як везіння, не існує.

19. а) завжди потрібно вміти визнавати свої помилки;

б) як правило, краще не підкреслювати своїх помилок.

20. а) важко дізнатися, чи дійсно Ви подобаєтеся людині;

б) число ваших друзів залежить від того, наскільки Ви викликаєте прихильність до себе інших.

21. а) зрештою неприємності, які трапляються з Вами, врівноважуються приємними подіями;

б) більшість невдач є результатом відсутності здібностей, незнання, ліні.

22. а) якщо докласти достатньо зусиль, то формалізм і бездушність можна викоренити;

б) є речі, з якими важко боротися, тому формалізм і бездушність не викоренити.

23. а) іноді важко зрозуміти, на чому ґрунтуються керівники, коли висувають людину на заохочення;

б) заохочення залежать від того, наскільки старанно людина трудиться.

24. а) хороший керівник очікує від підлеглих, щоб вони самі вирішували, що повинні робити;

б) хороший керівник ясно дає зрозуміти, в чому полягає робота кожного підлеглого.

25. а) я часто відчуваю, що мало впливаю на те, що відбувається зі мною;

б) не вірю, що випадок чи доля можуть відігравати важливу роль у моєму житті.

26. а) люди самотні через те, що не проявляють дружелюбності до оточуючих;

б) марно дуже старатися розташувати до себе людей: якщо ти їм подобаєшся, то подобаєшся і так.

27. а) характер людини залежить головним чином від його сили волі; б) характер людини формується в основному в колективі.

28. а) те, що зі мною трапляється - це справа моїх власних рук;

б) іноді я відчуваю, що моє життя розвивається незалежно від мене.

29. а) я часто не можу зрозуміти, чому керівники діють так, а не інакше;

б) в кінці кінців, за погане управління організацією відповідальні самі люди, які в ній працюють.

Обробка результатів.

Використовуються два трафарети, відповідні бланку для відповідей, з вирізаними у відповідних місцях віконечками. Твердження на екстернальність відповідають пунктам опитувальника 2а, 36,46,56, 6а, 7а, 9а, 106,116,126,136,156, 16а, 17а, 18а, 20а, 21а, 226, 23а, 25а, 266, 286, 29а. Твердження на інтернальність відповідають пунктам 26, 3а, 4а, 5а, 66, 76,

96, 10а, 11а, 12а, 13а, 15а, 166, 176, 186, 206, 216, 22а, 236, 256, 26а, 28а, 296

.

Згода з будь-яким твердженням оцінюється в 1 бал. Суми балів підраховуються за кількістю обведених кружечками букв «а» і «б», що з'явилися в віконечках відповідного трафарету при накладанні його на бланк для відповідей (рядки і колонки трафаретів і бланка повинні строго збігатися). Максимальні суми за інтерналіюсті і екстернальності рівні 23, оскільки 6 тверджень є фоновими.

Висновки. Про відповідної спрямованості локусу контролю випробуваного варто судити за відносним перевищенню сумарних балів показників інтернальності або екстернальності.

Видавець ФОП Бровін О.В.
Свідоцтво про внесення суб'єкта до Державного реєстру
видавців та виготовників видавничої продукції серія ДК 3587 від 23.09.09 р.

Формат 60x84/16. Ум. друк. арк. 11.39. Тир. 100 прим. Зам. 744.

Надруковано з макету замовника ФОП Бровіна І.П.
61022, м. Харків, вул. Трінклера, 2, корп.1, к.19. Т. (066) 822-71-30

СТИЛЬ ®
ИЗДАТ 
д р у к а р н я
www.stil-izdat.com