

Українська мова
Дистанційне навчання
Конспект заняття

Тема: Аудиторія (слухач, слухачі). Види слухання. Цілі слухання. Моделювання аудиторії. Контакт з аудиторією. Прийоми налагодження контакту.

Хід заняття:

Матеріал для теоретичного вивчення.



Найчастіше виступ розпочинають з **етикетних формул**: звертання (Панове... Шановні вчителі та учні... Вельмишановні колеги... Дорогі друзі... Дорогі наші випускники...), привітання, представлення, висловлення радості (Радий вітати... Щасливий бачити... Дозвольте представитися... Радий нагоді поспілкуватися...).

Що таке виступ? Безперечно, це **монолог** (від грецьк. *monos* — один та *logos* — слово), проте монолог особливого типу. Монолог оратора звернений до слухачів, проте оратор не просто говорить, він спілкується, веде з ними бесіду. Відчуваючи реакцію аудиторії (хтось погоджується, хтось сумнівається, хтось категорично не згодний), оратор повинен реагувати на неї: щось уточнити, проілюструвати, послатися на авторитети, вдатися до переконання. Таким чином, виникає своєрідний діалогічний монолог — монолог, адресований аудиторії і кожному слухачеві зокрема.

Готуючись до виступу, **оратор** має бути **готовим до встановлення з аудиторією контакту**. Трапляється, що слухачі налаштовані байдуже, недовірливо, навіть недоброзичливо. Щоб привернути увагу аудиторії, «завоювати» її, досвідчені оратори застосовують такий прийом, як «чіпляючий гачок» — так назвав його відомий адвокат А. Коні. «Увага кожного (дитини, неука, інтелігента і навіть вченого),— писав цей видатний оратор,— може бути викликана чимось простим, цікавим і близьким до того, що цей кожен відчував і переживав». Це може бути розповідь про несподівану подію, якусь дивовижу, парадокс, звернення до аудиторії із несподіваним для неї запитанням тощо.

Іншим прийомом поступового встановлення контакту з аудиторією є **зосередження уваги оратора на доброзичливому обличчі одного із слухачів**. Протягом недовгого часу звертаючись до нього, ніби він є єдиним, як правило, вдається зосередитись і заволодіти увагою залу.

Для підтримання контакту оратор має вдивлятися в обличчя слухачів: це дає йому можливість вчасно помітити послаблення уваги.

Якщо оратор відчув, що слухачі стомилися, він може вдатися до прийому емоційної розрядки — запропонувати вгадати, кому належить певний вислів, пожартувати, розповісти анекдот тощо. Після такої «передішки» досвідчений оратор якнайчастіше переходить до найважливішої частини виступу.

Мета усіх названих прийомів — викликати або зберегти інтерес аудиторії. Проте для встановлення міцного контакту зі слухачами застосування лише їх недостатньо.

Як було зазначено, виступ оратора є монологом особливого типу — монологом, зверненим до конкретних адресатів, діалогічним монологом. Взаємодію оратора і слухачів упродовж усього виступу забезпечує така прихована форма діалогу, присутня вже в самій структурі виступу. Саме вона допомагає досягнути ефекту співпереживання.

Крім прихованого діалогу, у процесі виступу оратор може вдатися до діалогу відвертого: звернутися до аудиторії із запитаннями та дати відповіді на запитання слухачів.

Контакт з аудиторією можна зміцнити застосуванням таких засобів, як вживання займенників I та II особи (напр.: Вам відомо, що... Я зроблю спробу пояснити... Безперечно, вас непокоїть... Я спробую вас заспокоїти... Ми переживаємо з приводу... Нас турбує..), дієслів у формі I та II особи наказового способу (напр.: Міркуймо разом! Спробуймо розібратися! Звернімо увагу... Замислімось... Відразу зауважимо... Скажемо відверто... Конкретизуймо... Відзначте собі... Зверніть увагу... Занотуйте... Виправте, якщо я помиляюсь), звертання до слухачів (напр.: шановне панство, шановні опоненти, любі друзі, колеги), риторичні запитання.



Домашнє завдання

- Прочитати та вивчити теоретичний матеріал.