01.02.24р. 35гр. укр. мова

Доброго дня! Тема уроку. Аудиторія (слухач, слухачі). Види слухання. Цілі слухання. Моделювання аудиторії. Контакт із аудиторією. Прийоми налагодження контакту

Увага! Виконані завдання надсилати за електронною адресою: moshev2020@icloud.com

ХІД УРОКУ

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 російський 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 «передишки» 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.

Структуру спілкування оратора з аудиторією можна увиразнити у вигляді такої схеми:



Контакт з аудиторією можна зміцнити застосуванням таких засобів, як вживання займенників І та ІІ 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 І та ІІ 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.

Промовець має бездоганно володіти **орфоепічними нормами** — правильно вимовляти звуки та робити наголос у словах.

Темп — це швидкість вимовляння звуків, складів за певний проміжок часу (наприклад, за хвилину).

На думку дослідників, оптимальною умовою доступності сприйняття мовлення є середній темп — приблизно 100—120 слів за хвилину. Найбільш важливі думки необхідно висловлювати в дещо уповільненому темпі, часом удаючись до їх повторення. Другорядну інформацію цілком можливо подавати у пришвидшеному темпі.

Важливою є **гучність** мовлення оратора. Якщо він говорить тихо, його не почують, надто голосне виголошення промови зазвичай викликає у слухачів роздратування. За висотою голос може бути низьким, високим та середнім — це залежить від його природи. Головне, щоб промовець говорив природнім голосом.

Інтонація — засіб усного мовлення, що полягає у вираженні його мелодики, гучності, темпу, наголосів і пауз. Антиподом багатого інтонаціями мовлення є його монотонність.

За допомогою інтонації можна передавати найрізноманітніші почуття й переживання. Таким чином, основні особливості голосу промовця можна перелічити у вигляді плану:

Особливості голосу оратора

1. Дикція (ясна, чітка, правильна вимова звуків).

2. Темп мовлення.

3. Гучність мовлення.

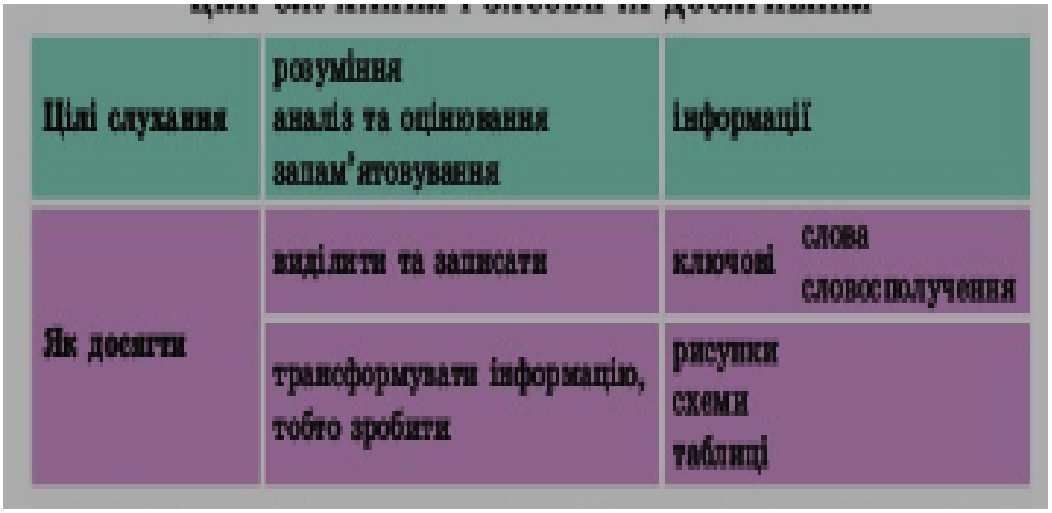
4. Висота голосу.

5. Емоційність голосу (вміння виразити голосом почуття й переживання).



ВИДИ СЛУХАННЯ

Види слухання	Що покладено в основу	Коли є доцільним
активне	свідоме зусилля, прагнення якнайточніше зрозуміти зміст висловлення, активний зворотний зв'язок із мовцем (формулювання запитань задля доповнення і тлумачення змісту повідомлення), спільне з промовцем підбиття підсумків та узагальнень	під час сприйняття будь-якої важливої інформації
пасивне	максимальна зосередженість на змісті почутого, невтручання в мовлення співрозмовника запитаннями, коментарями або зауваженнями; демонстрування уваги та бажання зрозуміти	під час підготовки до обговорення неоднозначних питань
спрямоване критичне слухання	активний аналіз нової інформації, бажання помітити суперечності, уточнити деталі, вислухати думки й докази опонента, усунути допущені помилки	під час дискусій, обговорень нових ідей, проектів, різних поглядів на проблему
емпатійне	здатність поспівчувати, не критикуючи і не повчаючи, зрозуміти ставлення мовця до того, про що він говорить, його почуття й переживання	якщо мовець звертається по допомогу й підтримку



Виконання вправ на закріплення вивченого.

1. Прочитати, варіюючи темп — спочатку в прискореному, потім в уповільненому темпі.

Зробити висновок про залежність сприйняття слухачами інформації від зміни темпу читання. Використовуючи секундомір, прочитати прислів'я в середньому темпі — 100—120 слів за хвилину. Прочитати прислів'я, поступово прискорюючи, а потім уповільнюючи темп читання.

Одних можна слухати, інших несила слухати, третіх не можна не слухати (Д. Меджі). Уміння володіти голосом, правильною вимовою, жестами формуються до двадцяти років (В. Джеме).

Твій язик гундосий не здоженеш босим. Говорить, наче тісто місить. Слово видає, наче жуйку жує. Торохтить Солоха, як діжка з горохом. Дай тобі, Боже, щоб ти тихенько гомонів, а громада тебе слухала. Горлянкою не візьмеш. Холодним словом серця не запалиш. Коротке слово приємно слухати, під довге слово гарно думати. Слова розумом спрямовуй, а почуттям урівноважуй. (Нар. творч.)

Будь-яку поезію прочитати напам'ять у середньому темпі.

2. Прочитати скоромовки, варіюючи темп, а потім темп і гучність читання.

Хто про Прокопа, хто про Прокопиху, хто про Прокопових дітей. Бук бундючився перед дубом: тряс над дубом бурим чубом, дуб пригнув до чуба бука — буде букові наука. Вовк-вовцюг вівцю волік, Вова вовку — вила в бік. Як завив же вовк-вовцюг, миттю випустив вівцю. Забув Кіндрат Панкратів домкрат, а Панкрату без домкрата не піднять на тракті трактор, тому жде на тракті трактор Кіндрата з домкратом Панкрата. (Нар. творч.)

3. *Поданий уривок прочитати спочатку тихо, потім голосно. Назвати особливості сприйняття прочитаного аудиторією в першому та другому випадку.*

4. *Подані речення прочитати, передаючи за допомогою інтонації різні почуття: страху, здивування, погрози, сумніву, захоплення.*

Хвалю халву. У полі поле Фрося просо. Купи купу пуху. Гінець з галер згорів. (Нар. творч.)

5. *Прочитати, передаючи: байдужість, радість, здивування, іронію, захоплення, розчарування.*

Я з тобою згоден. Ти щасливий. Ходімо швидше. Це була непроста робота.

Пані та панове! Учениці та учні! Мої кохані! Леді та джентльмени!

6. *Виразно прочитати текст, усно переказати його, правильно інтонуючи, контролюючи темп читання, гучність та висоту голосу*

Думка про оратора складається у слухачів саме під час його виступу. Аудиторія придивляється: як він стоїть, який у нього вираз обличчя, як він рухається.

Промовець не повинен бути схожим на картинку з журналу мод. Проте неохайність може обійтися йому дорого: зачіска має бути в порядку, руки й нігті — чисті, одяг — відпрасований. Скромність сприйнятніша за нав'язливий шик. Промовець не повинен викликати здивування чи заздрощів — екстравагантність стане на заваді встановлення контакту.

Здебільшого аудиторія не любить офіційної обстановки публічної доповіді. Промовець має створити теплу й доброзичливу, дружню, але ділову атмосферу спілкування. Тримаючись скромно, але впевнено оратор повинен викликати довіру слухачів.

Найважливіші фрагменти виступу можуть увиразнюватися рухом оратора — кроком уперед або зміною положення тіла. Найвиразніші жести — це рухи кистей рук. Такі жести підсилюють емоційність сказаного, проте вдаватися до жестикуляції потрібно обережно. Жести доречні у процесі складання опису, вони допомагають показати місце чи передати рух. Крім того, жестикуляція передає настрій оратора. (За П. Сопером)

Домашнє завдання

- *Прочитати та вивчити теоретичний матеріал, скласти опорний конспект.*