

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

Л. О. Савенкова

Педагогічна риторика

Навчальний посібник

*Рекомендовано
Міністерством освіти і науки України*

УДК 808.5:37
ББК 83.7
С 12

Рецензенти

А. Й. Капська, д-р пед. наук, проф.
(Національний педагогічний інститут ім. М. П. Драгоманова)
М. В. Левківський, д-р пед. наук, проф.
(Житомирський державний педагогічний університет ім. І. Я. Франка)
В. Г. Пасинок, д-р пед. наук, проф.
(Харківський національний університет ім. Каразіна)

*Рекомендовано до друку Вченою радою КНЕУ
Протокол № 8 від 24.04.08*

Редакційна колегія юридичного факультету

Голова редакційної колегії В. Ф. Опришко, д-р юрид. наук, проф.
Відповідальний секретар О. Ю. Нечипоренко, канд. екон. наук, доц.
Члени редакційної колегії: Ф. П. Шульженко, канд. філос. наук, доц.; Г. О. Федоренко, канд. юрид. наук, доц.; О. Г. Яновська, канд. юрид. наук, доц.

Савенкова Л. О.

С 12 Педагогічна риторика : навч. посіб. / Л. О. Савенкова. —
К. : КНЕУ, 2009. — 298, [6] с.
ISBN 978-966-483-258-5

У навчальному посібнику описано закони риторики та складники античного риторичного канону. Обґрунтовано об'єкт, предмет, принципи педагогічної риторики. Розкриті структура мовленнєвої діяльності та її функції, форми організації педагогічного мовлення, його техніка й засоби інтонаційної виразності.

Значна увага приділяється способам комунікативного впливу педагога на учнів та майстерності проведення ділової бесіди.

УДК 808.5:37
ББК 83.7

*Розповсюджувати та тиражувати
без офіційного дозволу КНЕУ заборонено*

ISBN 978-966-483-285-5

© Л. О. Савенкова, 2009
© КНЕУ, 2009

ПЕРЕДМОВА

Світлій пам'яті моїх батьків присвячується

Автор

Сучасні вимоги до професійної підготовки спеціалістів ставлять перед вищою школою нові завдання, одним з яких є формування комунікативної компетентності майбутніх педагогів. Комунікативна компетентність передбачає володіння професійним спілкуванням.

Як відомо, специфіка педагогічної діяльності в найзагальнішому вигляді обумовлена характером головних цілей навчання, а саме:

- озброєння учнів основами знань з відповідної галузі науки (пізнавальна мета);
- формування у них необхідних умінь на базі отриманих знань (практична мета);
- виховання й розвиток учнів засобами предмета навчання (дидактичні цілі).

Указані аспекти професійної підготовки педагога розробляються в основному в дидактиці та у методиці. Водночас не повною мірою враховується ще одна особливість професійної діяльності педагога. Так, досягнення вказаних цілей навчання, успішне вирішення різнобічних навчальних та виховних завдань можливе лише у тому разі, якщо педагог знає специфіку педагогічного спілкування, володіє професійним мовленням, нормами мовленнєвої поведінки, що забезпечує результативність та ефективність його діяльності.

Сфера навчання є сферою «підвищеної мовленнєвої відповідальності», оскільки слово (мовлення) стає важливим (якщо не основним) інструментом діяльності педагога, головним засобом реалізації дидактичних, методичних, виховних завдань.

Проблема навчання професійному мовленню та формування мовленнєвої поведінки можуть бути успішно вирішені, якщо це навчання засноване на єдиній концепції, на базі цілісного курсу, що адресований студентам вищого навчального закладу. Основою такої концепції має стати риторичний підхід, орієнтований на теоретичне осмислення та практичну реалізацію оптимальних шляхів оволодіння ефективним, результативним професійним мовленням.

Такий висновок, як підкреслює Г. М. Сагач, обумовлюється певним універсалізмом риторики, а саме:

- вона не існує заради самої себе, а є технологією, моделлю, каркасом, який можна наповнити певним предметним змістом

(економічним, педагогічним і т. д.), від цього зміст не погіршиться, а, навпаки, актуалізується, вибудовується в систему й отримує корисний ефект від своєї реалізації;

- керована мисленнєво-мовленнєва діяльність дозволяє людині якісніше (чітко, ясно, точно, логічно) викласти будь-який предмет досить високого рівня його розуміння (предмет мовлення лише виграє від того, що буде «пропущений крізь призму» риторики);

- риторика розвиває у людини систему особистісних якостей (самостійність, самокритичність, глибину, гнучкість, оперативність, відкритість мислення; правильність, виразність, ясність, точність, стислість, доцільність мовлення; ввічливість, тактовність, коректність, точність, розкутість поведінки; повагу до співрозмовника через вивчення його інтересів; управління поведінкою аудиторії та залучення однодумців до роздумів; відповідальність за своє слово).

У зв'язку з викладеним вище варто нагадати, що педагогічна риторика як особлива теоретична та практична дисципліна нині перебуває на етапі становлення, тож необхідні для її розробки конкретні дослідження лише починаються.

Запропонований навчальний посібник містить п'ять розділів.

У першому з них розкривається сутність понять «риторика» та «педагогічна риторика». Простежуються зв'язки цієї науки з філософією, логікою, психологією, етикою, лінгвістикою, поетикою та сценічною майстерністю. Описано деякі аспекти історії розвитку риторики. Розкриваються суттєві особливості її законів (концептуального, моделювання аудиторії, стратегічного, тактичного, мовленнєвого, ефективної комунікації, системно-аналітичного).

Матеріал другого розділу навчального посібника, на нашу думку, дасть можливість майбутнім педагогам зрозуміти суттєві особливості мовленнєвої діяльності та педагогічного мовлення.

У третьому розділі описано античний риторичний канон, що складається з п'яти частин (інвенція, диспозиція, елокуція, меморія, акція), розкрито цілі та складники підготовки оратора до виступу.

Окремий розділ навчального посібника присвячено двом основним способам (переконування та навіювання) комунікативного впливу, що виділяються у педагогіці.

Сучасний педагог повинен володіти майстерністю проведення ділової бесіди, що зумовило розкриття її структури, етапів, особливостей підготовки, реалізації та аналізу здійсненого.

До кожного розділу навчального посібника підготовлені питання та завдання, що допоможуть майбутнім педагогам якнайкраще засвоїти матеріал.



Теоретичні основи педагогічної риторики

1.1. Предмет педагогічної риторики

Риторика (від грец. *ritorike* — ораторське мистецтво) — це наука красномовства, ораторське мистецтво.

Виникла риторика у Греції у V ст. до н. е., а остаточно склалась у систему в III—VII ст. до н. е. і знайшла подальший розвиток у Древньому Римі. В основу риторики були покладені основи філософії, логіки, педагогіки, лінгвістики, психології, етики та естетики. З подальшим розвитком цих наук змінювалося розуміння риторики.

Сучасне трактування поняття «риторика», на наш погляд, дістало найбільш точне тлумачення у працях Г. М. Сагач, В. І. Аннушкіна, А. Є. Міхневича.

Відповідно до своєї наукової концепції Г. М. Сагач розглядає риторику як науку про закони управління мисленнево-мовленневою діяльністю, тобто про закони, які визначають ефективність цієї діяльності [5, 6, 7]. В. І. Аннушкін вважає, що риторика — це наука про переконувальне та оптимальне мовлення [3]. А. С. Міхневич розглядає науку риторику як прикладну лінгвістичну, що вивчає закономірності ведення мовлення та ставить за мету навчити людей легко і правильно володіти мовою [37].

Разом з тим учені, ураховуючи практику риторичних досліджень останніх десятиліть, вважають за доцільне закріпити за терміном «риторика» два смисла — вузький і широкий. З одного боку, як поняття, що визначає комплексну науку і вивчає ораторське мистецтво. Таким буде предмет «риторики» у вузькому розумінні. З другого боку, предметом риторики можуть бути різновиди мовленнєвої комунікації, розглянуті під кутом зору здійснення деякого (для кожного жанру свого) спеціально вибраного впливу на отримувача повідомлення. Інакше кажучи, риторика розглядається як наука про умови та форми ефективної комунікації.

На багатівіковому історичному шляху розробки курсів риторики простежуються та інтегруються два підходи. У рамках одного підходу риторика розроблялась як наука. У зв'язку з цим у теорії риторики відпрацьовувались норми, принципи, прийоми, правила ораторського мовлення. У рамках другого напрямку розглядалась як мистецтво, де головна увага приділялась імпровізації, творчості, безперервному розвитку ораторської майстерності.

Риторика поділяється на загальну та окрему. Загальна риторика вивчає принципи побудови виступу, які не залежать від того, в якій сфері оратор виступає з промовою. Окремі види риторики розглядають використання цих загальних принципів у певній сфері спілкування. Наприклад, у загальному система роботи над судовою промовою збігається із системою роботи над промовою на політичну тему, обвинувачувальний виступ прокурора не схожий на мітинговий. І проповідь створюється за іншою схемою, ніж академічна лекція.

Уся сукупність окремих риторик об'єднується у два види — гомілетику й ораторику. За своєю специфікою гомілетика передбачає можливість багаторазового впливу промовця на аудиторію. До гомілетики входить церковне та академічне красномовство. Останнім часом до гомілетики стали відносити і пропаганду у засобах масової інформації. Так, читаючи курс лекцій, викладач не повинен щоразу повідомляти завдання свого курсу, показувати важливість предмета, який вивчається. Достатньо це зробити на першій лекції. Кожна наступна лекція вносить щось нове у роз'язання спільної проблеми, являє собою фрагмент у загальній картині, яка створюється тим, хто виступає.

Ораторика на відміну від гомілетики передбачає однократний вплив на аудиторію, тому кожний виступ повинен бути логічно завершеним. Ораторика традиційно поділяється на судову і побутову та соціально-політичне красномовство. У наш час такий вид ораторики, як соціально-політичне красномовство, одержав широке поширення. Це дістало можливість виділити із соціально-політичного красномовства адміністративне, дипломатичне і парламентську риторику.

Важливо також звернути увагу, що побутове красномовство уповні вписується у запропоновану схему. Його специфіка не надто широка, щоб виводити цей вид за рамки окремих типів риторики, як це подекуди пропонують.

В останні роки посилилася тенденція до відродження античного і класичного розуміння як риторики у цілому, так і окремих її категорій. Зокрема, пропонується відродити ставлення до рито-

рики як науки про створення і будову будь-якого мовлення (у тому числі художньої й наукової літератури, фольклору, сценічного мовлення), як це було прийнято за античних часів. Утім, очевидно, що філологія (як і інші науки) пройшла з того часу великий шлях, і з виділенням поетики, стилістики, лінгвістики тексту та ін. риторика втратила універсальний характер і не може поширюватися на все мовлення, а обмежується лише вивченням виступу, створеного з певною метою й адресованого конкретній аудиторії.

У наш час поряд з інтеграцією чітко простежується і диференціація наукового знання у галузі риторики. Ураховуючи ці процеси, а також нагальні потреби практики, правомірним можна вважати виокремлення педагогічної риторики у самостійну галузь науки. З урахуванням аналізу різних трактувань поняття «риторика» відповідно до «педагогічної риторики» вважаємо, що найбільш точним буде таке визначення. Педагогічна риторика — це складова педагогічної культури, що вміщує науку, мистецтво і практичну діяльність про переконувальне й ефективне мовлення у різних видах професійного спілкування вчителя.

Таким чином, об'єктом дослідження педагогічної риторики є мовленнєва культура педагогічного спілкування. Предмет дослідження педагогічної риторики як навчального предмета — це система закономірностей, принципів, правил, умов ефективного навчання з орієнтацією на творчий саморозвиток особистості з метою оволодіння мовленнєвою культурою педагогічного спілкування.

Риторика — комплексна інтегративна наука, яка посідає особливе місце на багаторівневому перехресті таких наук, як філософія, педагогіка, логіка, психологія, лінгвістика, етика, сценічна майстерність, виразне читання тощо. Інакше кажучи, риторика начебто вбирає з інших наук певні змістові компоненти. У той же час риторика — це не лише сукупність різних змістових компонентів, а наука, що об'єднує і координує потрібні знання. Схематично це можна зобразити так (рис. 1.1).

Детальніше розглянемо зв'язок риторики як науки з іншими гуманітарними науками.

Риторика і філософія. Якщо розглядати риторіку як філософсько-дидактичну науку, то риторика — складова частина філософії. Нагадаємо, філософія — це наука, що вивчає загальні закони розвитку природи, суспільства, особистості, а риторика — наука про закони ефективної мисленнєво-мовленнєвої діяльності, знання яких дозволяє людині розвинути системність мислення, мов-

лення і поведінки, що своєю чергою являтиме основу цілісного (не фрагментарного, уривчастого) бачення навколишнього світу.

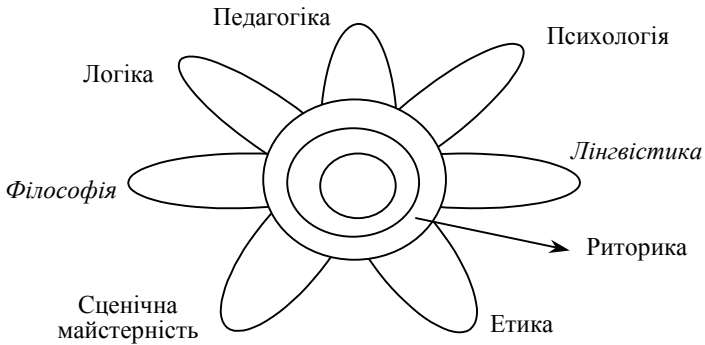


Рис. 1.1. Зв'язок риторики з іншими науками

Риторика і логіка. Ці науки збігаються у певних змістових аспектах. Водночас кожна з них становить відносно самостійну і незалежну галузь науки. Так, якщо предметом логіки є мислення у цілому (види, форми, закони), то предмет риторики — мисленнево-мовленнева діяльність і ті закони, які забезпечують її ефективність. Крім того, якщо у центрі уваги логіки перебуває теорія доведення, то риторику цікавить процес аргументації і першочергово така функція цього процесу, як переконання.

Риторика і психологія. Змістовий аспект цих наук також перетинається. Так, психологія вивчає чуттєво-емоційну сферу життєдіяльності людини, сферу підсвідомого й закони, які нею керують. Риторику цікавить лише чуттєво-емоційний бік цієї життєдіяльності, яка активно впливає на зв'язок мислення та мовлення.

Риторика й етика. Інтереси цих наук мають багато спільного вже у самому об'єкті дослідження (мораль, моральні закони життя суспільства тощо). Водночас наголосимо, що для риторики не всі закони становлять однакову значущість. Якщо для риторики головним є закон, який можна висловити як «не нашкودь іншому» в питанні дослідження предмета, то для етики таким законом буде поведінка суб'єкта (її види), у якій відображаються ті чи інші моральні установки, а риторика найбільший інтерес виявляє до мовленневої поведінки, а також умов, які впливають на її результативність.

Риторика і лінгвістика. У вчених-лінгвістів сьогодні ставлення до риторики неоднозначне. Одні з них вважають її складовою стилістики, інші — культури мовлення, треті — лінгвістики тексту.

Зазначене визначає детальний розгляд взаємозв'язків риторики з низкою лінгвістичних дисциплін.

Відповідно до існуючої концепції риторика не є складовою якоїсь із названих вище наук, так само як і ці науки не можна вважати частинами риторики. У той же час між лінгвістичними науками і риторикою багато спільного і водночас кожна з них — самостійна і відносно незалежна галузь наукового дослідження.

Спільним для всіх зазначених наук є об'єкт дослідження — мовленнєва діяльність і предмет дослідження — текст. Однак своєрідність риторики полягає, по-перше, у тому, що в центрі її уваги перебуває не лише мисленнєво-мовленнєва діяльність людини, а й закони управління мисленнєво-мовленнєвою діяльністю. По-друге, риторика вивчає текст не на одному, а на різних етапах його існування: виникнення тексту, текст як процес, текст як продукт.

Наголосимо, що для риторики особливий інтерес становить такий вид тексту, який пов'язаний із публічним мовленням. Даний вид мовлення повинен відповідати певним характеристикам, бути правильним, не допускати двозначності тлумачення, точним, стислим, доцільним, виразним. Це пов'язано з тим, що названі мовленнєві якості являють собою предмет дослідження різних лінгвістичних наук, указують на взаємозв'язок риторики, культури мовлення, стилістики. Також ці науки за певних обставин спроможні бути джерелом розвитку одна одної.

Завдання риторики полягає у доборі й систематизації таких характеристик мовлення, які дозволяють під час публічного виступу повноцінно виконувати функцію переконування (ефективного впливу).

Розглянемо детальніше механізми взаємодії риторики зі стилістикою і культурою мовлення.

У риториці велика увага завжди приділялася розвитку такої мовленнєвої якості, як доцільність мовлення (мітингові промови, проповіді на тему моралі, навчальні лекції, політичні дебати і дискусії, виробничі наради й доповіді, наукові доповіді тощо). Указана якість мовлення має в підґрунті функціонально-стилістичний аспект (дослідження закономірностей функціонування мови у різних сферах спілкування). З цих позицій стилістика ви-

ступає стосовно риторики як теоретична наука, а риторика стосовно стилістики — як прикладна.

Оскільки у риториці значну роль відіграє вміння впливати на співрозмовника, тобто викликати у нього необхідні емоції й почуття, керувати ним (з метою захопити, спонукати до дії), тому важливою характеристикою мовлення у риторичній діяльності є виразність. Ця якість дає можливість виявити пафос промовця, оснований на його внутрішній переконаності. Ця якість мовлення, як відомо, вивчається прагматикою. Якщо прагматика вивчає, наприклад, лінгвістичні й психологічні закономірності категорії виразності, то завдання риторики полягає у тому, щоб майстерно використовувати продукти прагматичних досліджень, тобто реалізовувати його у публічному мовленні. У даному разі риторика не претендуватиме на вивчення всіх аспектів категорії виразності, а досліджуватиме лише ті її складники, які актуалізують функцію переконування.

З огляду на викладене наголосимо, що риторика і прагматика, як науки прикладного характеру не є тотожними, утім за своєю суттю пересікаються. Як стверджують учені, прагматика є ширшою за риторику у тій частині, що стосується мовленнєвих актів і правил мовленнєвої взаємодії, та вузьчою за риторику у тій сфері, що належить до засобів впливу з метою переконування. Це останнє і забезпечує риториці вихід в інші сфери.

Зрозуміло, що закономірним є зв'язок риторики з культурою мовлення, яка вивчає комунікативні якості мовлення (правильність, ясність, точність, стислість). Ці якості в системі забезпечують такий феномен, як благородство мовлення. Публічне мовлення поза цією якістю, на наш погляд, не може реалізовувати таку функцію, як захоплювати, наставляти, переконувати.

Якщо культура мовлення досліджує зазначені його комунікативні якості більше у статичі (кожна якість вивчається окремо, для того щоб повніше її характеризувати й розглядається як відносно самостійна), то риторика вивчає ці властивості у динамічному аспекті (аналізуються різні варіанти комбінацій цих якостей як одна з одною, так і з іншими мовленнєвими якостями залежно від ситуації спілкування й жанру публічного мовлення). Інакше кажучи, культура мовлення — перший необхідний ступінь дослідження вказаних вище якостей мовлення, а риторика — наступний ступінь, метою якого є виявлення закономірностей поєднання (ієрархії) комунікативних якостей мовлення у різних видах публічного мовлення.

Предметом дослідження лінгвістики тексту є текст, безвідносно до його видів, жанрів; закони текстотворення, текстові категорії. Центром же уваги риторики є певний вид тексту — публічне мовлення і, отже, ті механізми текстотворення і текстові категорії, які відповідають саме цьому видові тексту.

Риторика і сценічна майстерність. Публічне мовлення після завершення стадії підготовки виходить на наступний етап — виконання, що можна розглядати як своєрідний спектакль. Тому риторика використовує певні компоненти сценічної майстерності, які забезпечують якість здійснення публічного мовлення і значною мірою його успіх. Таким чином, риторика передбачає роботу промовця над вимовою (чіткість дикції), мовленнєвим диханням; управлінням мімікою, жестами, поставою, ходом; технікою входження в образ.

Викладений матеріал дає підстави стверджувати, що риторика є цілком самостійною наукою, зі своїм предметом дослідження і системою законів, а також чіткою функціональною спрямованістю. Риторика не тільки не заважає, а, навпаки, активно сприяє іншим наукам у розвитку інтелектуального й духовного потенціалу людини.

Риторика і поетика. Ці науки на сучасному етапі осмислюються з точки зору нових можливостей — у здатності збагатити художнє мислення стилістичною забарвленістю та концептуальною насиченістю, а художню критику — інструментом аналізу стилю, художньої реальності та художньої концепції. Риторика та поетика виступають засобами організації спілкування, донесення до реципієнта художнього смислу.

Адаптувавши до умов педагогічної діяльності змістові аспекти принципів, на основі яких В. І. Андрєєв пропонує будувати курс риторики для ділових людей, розкриємо суттєві особливості цих принципів.

1. Принцип творчого саморозвитку особистості.

Це ключовий принцип в оволодінні мовленнєвою культурою у сфері професійних відносин. З позицій цього принципу особливий акцент робиться на самонавчанні, творчому підході студента до безперервного саморозвитку у різних жанрах риторики.

Принцип творчого саморозвитку особистості майбутнього викладача в оволодінні риторикою реалізується на таких правилах:

- Виявляйте ініціативу.
- Усе, що робите, робіть творчо.
- Формуйте індивідуальність, власний стиль професійного спілкування.

- Учіться на кращих зразках.
- Гармонізуйте логічне й евристичне, раціональне й емоційне.
- Прагніть до гармонії, простоти і краси.
- Саморозвивайтесь через безперервне самовдосконалення.

2. Принцип самопізнання передбачає орієнтацію на рефлексивне мислення, усвідомлення своїх сильних і слабких якостей; оволодіння комунікативними вміннями.

Принцип самопізнання ґрунтується на таких правилах:

— Опирайтесь на свої сильні якості, постійно працюючи над усуненням недоліків.

— Використовуйте самоконтроль, самоспостереження, самоаналіз.

— Систематично аналізуйте причини як успіхів, так і прораханків.

3. Принцип пріоритету практики реалізується за сукупністю правил:

— Не нехуйте теорією, але пам'ятайте, що критерієм істини є практика.

— Доводьте, наскільки це можливо, усі свої ідеї, думки до практичної реалізації.

4. Принцип співтворчості полягає у тому, що педагог і учень повинні спільно і за можливості творчо вирішувати завдання у процесі навчання.

Цей принцип реалізується на основі таких правил:

— Педагог повинен постійно працювати над собою, займатися саморозвитком творчих здібностей та мовленнєвої культури.

— Співтворчість потребує довірливого, демократичного, творчого стилю спілкування.

5. Принцип історизму передбачає розгляд кожного явища у природі, суспільстві та мисленні у його розвитку, змінах і в конкретних умовах.

1.2. Історичні віхи розвитку риторики

Історія риторики налічує понад дві тисячі років. Значення і силу слова відмічали й використовували в усіх давніх цивілізаціях. Існують дані, які свідчать про наявність риторичних традицій у Древньому Шумері, Єгипті, Ассирії й Вавілоні, у китайській та індійській культурах.

Так, наприклад, чіткі вимоги до мовлення та мовленнєвої культури існували в культурі Древнього Єгипту. У пантеоні давньо-

египетських богів чільне місце посідала Сіа — богиня пізнання і мудрості, яка мала тісний зв'язок з богом Ху — «втіленням божественного слова». У давньоіндійській міфології існувала богиня Вач — покровителька красномовства.

Але тільки в античній Греції слово стає об'єктом пильної уваги та вивчення, що й привело до появи спеціальної науки риторики. До уявлень про ідеальну людину у Давній Греції включали і мовленнєву підготовку вільного громадянина. Збереглася достатня кількість пам'яток, які підтверджують не тільки практичний характер вивчення слова, а й становлення риторики як науки. Це, перш за все, теоретичні праці з риторики Арістотеля, Цицерона, Квінтіліана, Тацита, також промови Демосфена, виступи, які приписуються таким історичним особам, як Перікл, Сократ, Цезар.

Давньогрецька історія залишила у пам'яті людства чимало імен видатних ораторів — Демосфен, Ісей, Есхін, Філократ, Динарх, Гегесит, Гіперид, Горгій, Сократ.

Неважко переконатися, що час активної діяльності відомих риторів Давньої Греції збігається з періодами рабовласницької демократії: V–VI ст. до н. е. (час політичної незалежності давньогрецьких міст-держав) та I ст. до н. е. (розквіт та криза республіканського Риму).

Саме у цей час як у Греції, так і в Римі красномовство набуває соціального значення. Від умілого і переконувального слова нерідко залежали важливі політичні рішення, оцінка діяльності того чи іншого суспільного діяча, суспільна думка у цілому. Указуючи на цю універсальну роль оратора у суспільстві, Платон писав: «Я стверджую, якби в будь-яке місто прибув оратор та лікар і якби під час проведення народних зборів чи будь-де інде почався спір, кого з двох вибрати лікарем, то на лікаря ніхто дивитись би не став, а вибрали б того, хто володіє словом, тільки б він цього побажав».

Античні ритори майстерно володіли усним мовленням, законами логіки, уміли впливати на людей.

Тривалий час здібність володіти словом розглядалася у древніх греків як «божественний дар», тому і на людей, які володіли ораторським мистецтвом, дивились як на таких, що рівні богам.

Першими, хто порушив цю традицію і виступив з твердженням, що красномовству можна навчатись лише за умови бажання і наявності напористості, були софісти.

Софісти — давньогрецькі філософи, фахівці в навчанні мудрості і красномовства. (Софіст з давньогрецької — мудрець).

Софістика як учення виникло в Афінах у другій половині V ст. до н. е. у школах софістів, перших професійних учителів. Софісти були професійними ораторами, які майстерно володіли усіма формами мистецтва промов, законами логіки, ведення спору, уміннями через слово впливати на аудиторію. Популярність учителів-софістів була надзвичайною. Вони мандрували по містах і за певну плату навчали усіх бажаючих. Багато хто з них (Горгій, Гіппій, Продік, Протагор) успішно поєднували педагогічну діяльність з державною службою. Завдяки діяльності софістів красномовство стало обов'язковою умовою повноцінної освіти. Софісти створили перший в античності підручник з риторики, автором якого вважають Корак(с)а. Відкривали у містах класи риторики. Софісти сформулювали основні положення риторики як науки, їм належить розробка теорії красномовства. Вони започаткували історію риторики як дисципліну.

Фундатором софістики і одним із яскравих представників софістичної риторики вважають **Горгія** (бл. 485—380 до н. е.). До нашого часу збереглася олімпійська промова Горгія, завдяки якій йому вдалось об'єднати греків у боротьбі з противником. За цей риторичний подвиг Горгію, єдиному із греків, було встановлено у Дельфах золоту статую. Славився Горгій також і своїми блискучими експромтами на будь-яку запропоновану тему. Головним завданням риторики Горгій вважав розробку теорії переконування, створення прийомів і засобів переконувального мовлення. Горгій одним із перших відмовився від абсолютизації певних істин і розробив учення про загальну відносність.

Прийоми доказів, що застосовувалися софістами, оформилися з часом у особливий напрям, який дістав назву софізм (судження, придумане розумно, хитро) — логічна помилка, умовивід, який здається правильним, а насправді ґрунтується на навмисному неправильному доборі вихідних засад. Більше того, багато в чому і сама риторика за часів софістів збігалася з софістикою, а згодом почала ототожнюватися з софізмом і оцінюватись як неправильне вчення, без наукової цінності. Проте, незважаючи на логічні виверти, розроблені софістами і з великою майстерністю використані на практиці, внесок софістів у історію риторики неоціненний: вони не тільки заклали основи риторичної науки, а й визначили всі ті напрямки, за якими риторика розвивалася у подальшому.

Першим критиком софістів виступив **Сократ** (бл. 470—399 до н. е.). Якщо софісти переконувальну промову будували з розрахунку на майстерність психологічного впливу, то Сократ у центр кута ставив логічний доказ, заснований на істинності судження.

З цих причин Сократ одним із перших, виступив проти вчення софістів стосовно відносності істини. Для Сократа абсолютна істина не тільки існує, але за своєю природою вона «божественна», а отже, перебуває вище людських суджень. Якщо думка істинна, то вона збереже свою силу і без риторичного переконування, а якщо точка зору неправильна, то навіть за допомогою риторики вона не встоїть проти істини. Тож у риториці, на думку Сократа, практично немає користі. А тому брати гроші за такі «непотрібні» уроки аморально. Ці думки Сократа були викладені його учнем **Платоном** (бл. 427—347 до н. е.) у діалогах «Георгій», «Софіст», «Федр». Далі за Сократом Платон пристрасно виступав проти суб'єктивізму софістичної риторики з її культом слова як такого. Беручи тезу софістів щодо необхідності у психологічному впливі промови, Платон разом з тим вважав, що такий вплив не може спиратись тільки на силу слова оратора. Вправний ритор першочергово — це тонкий знавець психології слухача, і саме цей фактор, фактор адресата, має бути визначальним у підготовці та проголошенні промови. Оскільки сила виступу зосереджена на тому, аби вплинути на душу слухача, тоді для того, хто збирається оволодіти майстерністю і стати оратором, варто знати таке:

— влучний момент, коли найкраще говорити, а коли слід утриматися;

— усі види виступів (стисле мовлення, жалісливе або запальне) застосувати вчасно і доречно.

Пізнати ж істинну природу людської душі, за Платоном, може лише справжній філософ. Тому й справжнє красномовство, засноване на істинних знаннях, доступно лише філософу. Тільки філософ, пізнавши сутність речей, доходить до єдино правильної думки, а пізнавши істинну природу людських душ, він одержує можливість правильно нав'язати цю думку слухачам.

Ритор же — це «чистий» емпірик, а отже, і риторика у Платона — лише практичне заняття. Розділивши зміст і форму, явище і його сутність, Платон чітко розмежував філософію і риторику, залишивши за останньою тільки вивчення і вдосконалення форми мовлення. Оскільки форма мовлення не підпадає під жодний із загальних законів, отже, і риторика не може називатися наукою, а тому її місце у кращому разі серед вторинного за своєю значущістю суто практичного знання.

Рішучий виступ Платона проти риторики був моментом найвищого загострення боротьби між риторикою і філософією. Утім, як і будь-які крайнощі, таке ставлення до риторики не могло довго існувати. І вже у IV ст. до н. е. намітилася тенденція до пошу-

ку спільного між цими двома науками. Першим із філософів визнає риторичну **Арістотель** (384–322 до н. е.). Оскільки «дар мовлення», вважає він, носить характер спільності і застосовується у різних ситуаціях, то і риторика, що вивчає й розвиває цей дар, охоплює всі сфери людського життя, тому що вона потрібна як у справах, що стосуються життєвих потреб окремого індивіда, так і у справах державних.

Проблемам риторики присвячений і відомий трактат Арістотеля **«Риторика»**, який складається з трьох книг. У першій книзі розглядається місце риторики серед інших наук, аналізуються принципи, на основі яких оратор може впливати на слухачів. Сутність ораторського мистецтва, на думку Арістотеля, ґрунтується на єдності трьох елементів: самого оратора, предмета мовлення та слухача, якого Арістотель називає «кінцевою метою всього». Мовлення тільки тоді буде переконувальним, якщо слухач його оцінить як справедливе або корисне чи приємне. На цьому принципі Арістотель будує типологію виступів: їхні типи виявляються відповідно до типів слухачів.

У **другій** книзі «Риторика» мова йде про особистісні якості та особливості оратора, за допомогою яких він може нав'язати довіру своїм слухачам і у такий спосіб швидше досягти своєї мети як оратор. Особливу увагу, вважає Арістотель, промовець повинен приділити «тестуванню» слухачів під час виступу, це означає, що мовець має завжди враховувати вік слухачів, їхнє походження, суспільне становище тощо.

Третя книга «Риторика» Арістотеля присвячена проблемам стилю і будови виступу. І композиція промови, і стиль залежать від типу виступу його теми та завдань, які ставить перед собою оратор. Тому справа риторики, з точки зору Арістотеля, не просто переконувати, а в кожному конкретному випадку знаходити способи переконування, які б ґрунтувалися на чіткій системі логічних доказів. Звідси, риторика — це і наука, і майстерність переконувального мовлення.

Теорія Арістотеля стосовно риторики стала класичним документом, на який спиралась та постійно посилалась усі наступні європейські риторики. У першу чергу під впливом античної спадщини виникло і набуло самостійного звучання красномовство Древнього Риму.

Найвищого розквіту ораторське мистецтво досягло за часів Римської Республіки. Саме тоді майстерність публічного виступу стає потужною рушійною силою, здатною поставити людину на найвищий щабель пошани. Республіканський Рим вирішував дер-

жавні справи за допомогою дебатів, які проходили на народних зборах, у сенаті, суді, де право виступити мав кожний вільний громадянин. Інтенсивне суспільне життя і свобода слова сприяли не тільки розвитку ораторського мистецтва, а і його поширенню. Піком римського красномовства вважається ораторське мистецтво **Марка Туллія Цицерона** (106—43 до н. е.). Надзвичайні успіхи Цицерона як оратора пояснюються не лише його природними здібностями, але більшою мірою його блискучою освітою. Цицерон брав уроки у кращих ораторів, досконально вивчив римське право, ґрунтовно вивчав філософію. І тільки у 26 років, озброєний різносторонніми теоретичними знаннями, риторичною технікою, Цицерон починає кар'єру оратора. Ось чому у його відомій усьому світові формулі, що «ораторами стають», обґрунтовано власний шлях Цицерона до вершин риторики. Сутність своїх поглядів на ораторське мистецтво він виклав у трьох трактатах: «Про оратора», «Брут», «Оратор». У першому трактаті Цицерон детально викладає історію ораторського мистецтва у формі розмови, яка начебто мала місце у 91 р. до н. е. між Крассом та Марком Антонієм і за участю інших ораторів. Серед вимог, які повинен ставити до себе оратор, прагнучи вдосконалити своє мистецтво, — потреба у засвоєнні найрізноманітніших знань стоїть на першому місці.

У трактаті **«Брут, або Про знаменитих ораторів»** Цицерон викладає історію римського красномовства з давніх часів до сучасної йому епохи. Крім різних думок про ораторське мистецтво у трактаті багато корисних порад та практичних вказівок. Завершується «Брут» автобіографією, яка ставить Цицерона у число видатних ораторів, не очікуючи посмертного визнання.

У праці **«Оратор»** Цицерон знову звертається до найголовнішого питання усєї історії риторики: який найвищий ідеал красномовства? Відповідаючи на це запитання, Цицерон теоретично обґрунтовує власні уявлення про ідеального оратора. Такий оратор перш за все розв'язує давню проблему, яка постала між філософією та риторикою. Розглядає риторикку як практично корисну систематизацію ораторського досвіду. Але в досягненні такої систематизації, наголошує Цицерон, риторикці допомагає філософія. Остання у такий спосіб розробляє теорію риторики. І саме ця розробка перетворює власне філософію на конкретно-корисну, або практичну, філософію. Нерозривний зв'язок філософії та риторики віддзеркалюється у тому шляху, який проходить думка від зародження й оформлення до промовленого публічного слова. На всі часи зберігся заповіт Цицерона: справжній оратор повинен

поєднувати у собі тонкість діалектика, думку філософа, мову поета, пам'ять юрисконсульта, голос трагіка і, нарешті, жести і грацію великих акторів.

Ораторський талант Цицерона був належно оцінений ще за його життя. Найбільш точно виразив цю оцінку давньоримський ритор Квінтіліан: «Небо послало на землю Цицерона для того, щоб показати, яких меж може досягти могутність слова».

Марк Фабій Квінтіліан (бл. 36 — після 96 до н. е.) досконало вивчив праці попередніх теоретиків та практиків красномовства. У «Керівництві з ораторського мистецтва» (12 книжок) Квінтіліан не тільки врахував досвід класичної риторики, а й узагальнив власний двадцятирічний досвід як викладача риторики і судового адвоката. Ця праця — вершина ораторського мистецтва. Ні до, ні після не було робіт, які так досконало подавали би теоретичний і практичний аналіз красномовства. Російською мовою цей твір було перекладено у 1834 р. Трактат адресовано перш за все учителям, які навчали дітей майстерності красномовства. У цій праці Квінтіліан розповідає про виховання майбутнього оратора; показує, як потрібно вибудовувати заняття у риторичній школі; радить, якими повинні бути перші риторичні вправи і що треба включати до системи таких вправ, дає рекомендації, як будувати виступи, готуючись до них заздалегідь, і як навчитись мовленнєвим експромтам. Питання, які ставив Квінтіліан, не втратили актуальності й сьогодні, тому опрацювання риторичних настанов Квінтіліана корисне кожному, хто ставить за мету досягти досконалості у риторичній майстерності.

Дидактичний напрям в ораторському мистецтві, заснований Квінтіліаном, був останнім етапом розвитку римського зокрема і античного красномовства у цілому. Загальна політична криза Римської імперії II ст. до н. е. далася взнаки і на ораторському мистецтві, яке, втративши суспільну значущість, стає дедалі більш формальним, зосереджуючись лише на грі слів та звуків. Простежується своєрідне повернення риторики до того періоду еллінізму, коли в ораторському мистецтві сила слова вбачалась тільки у квітчастості фрази.

Створюється наука про мистецтво проповіді — **гомілетика**. Розвиваються різні жанри проповіді та бесід, які у IV ст. н. е. сягають свого розквіту у проповідях вищих сановників. Про той вплив, який мала гомілетика на людей середньовіччя, достатньо красномовно розповів голландський філософ та історик культури Й. Хейзінга у праці «Осінь середньовіччя».

Одначе на відміну від античної риторики, яка значною мірою визначала і образ думок, і поведінку вільного громадянина античного світу, середньовічна риторика, як «звучає слово церкви», була орієнтована тільки на релігійні враження своїх слухачів.

Епохою, яка основним своїм завданням ставила досягнення ідеалів античності, стало Відродження. З висоти свого часу Ренесанс повертається до античного возвеличування людини. Вона знову бере на себе відповідальність за свої слова та вчинки. Середньовічний одномірний ідеал «праведника», «аскета», «лицаря» змінюється ідеалом універсальної людини, яка стає тим, ким сама бажає бути. Достатньо просто порівняти назви найбільш відомих трактатів середньовіччя та Відродження, щоб це твердження дістало своє обґрунтування: «Про убогість стану людського» (1195) Кардинала Лотаря і «Про гідність та величність людини» (1452) Джаноццо Манетті. Щоправда, не можна випускати з виду, що в універсальності людини Відродження присутні як позитивні, так і різко негативні людські якості, в яких віддзеркалені суперечності самої епохи. З одного боку, це час, коли доноси, заговори й страти були настільки вплетені у повсякденне життя, що знижували поріг чутливості до рівня простої цікавості. З другого боку, це час вияву блискучої обдарованості та безмежної любові до людини, віра у те, що розум людини близький до божественного, а сама людина «є смертним богом».

Тому і риторика епохи Відродження — це сукупність різного роду філософських, художніх і життєвих прагнень художників і вчених, які вміли глибоко мислити й глибоко відчувати та створили систему життєвих цінностей епохи.

З появою середньовічних університетів у XI—XII ст. зароджується університетське красномовство, яке відпрацьовувалося у наукових диспутах. Участь у цих риторичних змаганнях була обов'язковою для бажаючих здобути науковий ступінь. Латина, якою майстерно володіли гуманісти Відродження, стає не тільки мовою наукових спорів, а й предметом наукових досліджень, породжуючи нову галузь гуманітарного знання — класичну філологію. Другим нововведенням у риториці Ренесансу стає ідея формування ораторської достатності національних мов. Починаючи з трактату Данте «Про народне красномовство», почали з'являтися маніфести на захист національної мови. Це було важливо ще й тому, що існував великий розрив між мовленням освічених кіл і мовленням народу. Ідея національної риторики сприймалась як ідея національного самовизначення.

Ще однією особливістю риторики Відродження був розвиток світського красномовства. Уже в XIV ст. з'являється одне з правил етикету супроводжувати особливими промовама дипломатичні зустрічі, озвучувати відповідно до розроблених мовленнєвих прийомів різні сторони внутрішнього життя держави. Взірці красномовства збирались та переписувались, виступаючи, таким чином, прототипом світської публіцистики. Розвитку майстерності публічних виступів сприяло популярне у той час художньо літературне слово: драматургія Шекспіра та Лопе де Вега, романи Рабле й Сервантеса, сатира Еразма Роттердамського. Глибоко емоційні діалоги героїв відомих творів формували діалогічність публічних виступів. Тому можна з упевненістю стверджувати, що риторика публічних виступів епохи Відродження має літературно-естетичну основу.

Східнослов'янська культура визнавала велику силу слова, його взаємозв'язок з практичними справами, моральною культурою людини.

Слов'янська мовленнєва традиція сповідувала ідеали соціальної рівності, толерантності, привітності, щирості у словах; невимушеності, доречності мовлення; заборони пустопорожньої балаканини, багатослів'я, переваги похвали, nereагування на образи та ін.

Історія України має багато прикладів поваги до мовленнєвої культури людини, пошани до мистецтва мовлення та мовленнєвої поведінки. Так, наприклад, образність мовлення козаків Запорізької Січі відображено в українському фольклорі.

У XVII ст. з'являються перші російські підручники з риторики. Один із перших — це «Риторика» вологодського єпископа Макарія, складена у 1617—1619 рр. На її основі наприкінці XVII ст. було написано «Риторику» Усачова.

1632 року в Києві засновано Києво-Могилянську академію, яка стала центром української науки, у тому числі й риторики. У 1687 р. створюється московська Слав'яно-греко-латинська академія, де риторичні проблеми також були включені до числа найбільш досліджуваних.

У XVII—XVIII ст. в Києво-Могилянській академії особливого значення надавали лінгвістичній підготовці студентів. В академії викладали видатні вчені, громадські діячі, письменники, видавалися численні підручники, у тому числі із риторики.

Академію засновано у період загального культурного піднесення на українських землях, що було зумовлено соціально-еко-

номічним пожвавленням у другій половині XVI — на початку XVII ст. Основу цієї Академії створено на базі Київської братської школи у 1615 р. Цю школу підтримувало запорізьке козацтво та ті освітні сили, які були сконцентровані у Києві. Київська братська школа досить швидко посіла місце першого вищого загальноосвітнього навчального закладу України.

Академія мала глибоке національне спрямування, запозичувала системи та методи навчання кращих західноєвропейських університетів. Її вихованці мали такий рівень освіти, який на той час задовольняв потреби українського суспільства. Серед вихованців Академії було багато визначних громадських, політичних, державних діячів та діячів освіти, учених (істориків, філософів, художників, композиторів, медиків), які працювали як в Україні, так і за її межами.

У XVII—XVIII ст. у Києво-Могилянській академії було вісім класів, навчання тривало двадцять років. Першим етапом навчання був підготовчий клас, куди діти вступали із певним обсягом знань, обов'язково було знання латинської мови. Другий-четвертий етапи — навчання у так званих граматичних класах (інфима, граматика, синтаксима).

Найвищий рівень підготовки вимагав досконалого знання латини, вивченню якої приділялося серйозне значення. Крім того, студії Академії здобували ґрунтовну лінгвістичну підготовку (вивчали українську, грецьку, польську, слов'янську та одну з європейських мов).

Після навчання у граматичних класах протягом восьми років студії вивчали поетику, риторику, філософію, богослов'я.

Поетика — мистецтво складання віршів — було захопливою і важливою на той час справою. Студенти оволодівали загальними правилами віршування (вивчали тридцять видів класичного і середньовічного стилю). Так, особлива увага приділялася складанню ліричних творів (елегій, вітальних віршів відомим особам та на честь громадських, церковних і академічних свят, а також драматичній поезії).

У XVI—XVIII ст. у Києво-Могилянській академії викладалася світська риторика, основою якої були ідеї античності, гуманізму та просвітництва.

Навіть сьогодні ми можемо ознайомитися з описами 183 підручників риторики, за якими навчалися в Академії, 127 з яких вийшли друком у 1635—1817 рр. Це були оригінальні курси риторики як за своєю структурою, так і за змістом. У ці курси логі-

чно вплітались громадсько-політичні проблеми (більш-менш виконувалося соціальне замовлення щодо захисту інтересів пригноблених і беззахисних перед іноземними загарбниками та місцевим панством).

Прогресивні вчені, які викладали в Академії, виховували у молоді істинне почуття патріотизму створенням панегіриків вітчизняним громадсько-політичним діячам. 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 і церковних святах).

Особливістю методики вивчення риторики в Києво-Могилянській академії було те, що студентів навчали розробляти промови як загальні, так і певного призначення (судові, панегіричні), писати листи (вітальні, прохання, подяку, прощальні тощо).

Утім варто наголосити, що церковному красномовству вчили лише тих, хто бажав оволодіти цим видом ораторства.

Підручники в академії були рукописними, авторськими, бо кожен викладач повинен був складати власний курс лекцій.

Як відомо, латиномовні курси теорії художнього слова, риторики, що викладались в Академії, сьогодні оцінюються вченими неоднозначно. Одні з них підкреслюють вторинність, неоригінальність цих курсів риторики, що впроваджувались в Академії. Інші вчені відмічають значення цієї риторичної спадщини для розвитку естетико-літературної думки України, Росії, Білорусії. Існує думка сучасних учених і про те, що підручники з риторики, які були написані в Києво-Могилянській академії, не втратили наукового значення й сьогодні, коли відроджується вітчизняна риторична спадщина, оновлюється наше суспільство.

До концепції відродження міжнародного університету Києво-Могилянська академія сьогодні закладено кращі традиції гуманістичної просвіти України, в яких достойне місце серед гуманітарних наук відведено класичній риторичі.

Як відомо, першим друкованим підручником риторики в Академії був підручник професора І. Галятовського («Наука, або Спосіб звоження казання»).

Нагадаємо, що **Іоаникій Галятовський** є видатною постаттю слов'янської філософської та риторичної думки XVII ст., вихованець Київської колегії, а пізніше її професор і ректор. Риторична спадщина ученого характеризується тісним зв'язком із життям, соціально-політичними та релігійними проблемами свого часу.

Протягом 1706—1709 рр. лекційний курс риторики у Києво-Могилянській академії читав **Феофан Прокопович** (1681—1736). Це видатний слов'янський оратор, учений, письменник, політичний і громадський діяч, автор численних трактатів та проповідей. Завдяки своєму ораторському мистецтву Ф. Прокопович, виходець із середніх верств суспільства, досягає високих посад у державі (стає радником і сподвижником Петра I).

Із 1706 р. Ф. Прокопович — професор риторики Академії, курс якої у той час розглядався як унікальна наука про слово, «цариця душ», «княгиня мистецтв». «Риторика», яку створив Ф. Прокопович, увібрала у себе прогресивні ідеї Арістотеля і складалася з десяти книг, а саме:

Книга I. Подає загальні вступні настанови.

Книга II. Про підбір доказів і про ампліфікацію.

Книга III. Про розташування матеріалу.

Книга IV. Про мовно-стилістичне оформлення.

Книга V. Про трактування почуттів.

Книга VI. Про метод написання історії і про листи.

Книга VII. Про судовий і дорадчий рід промов.

Книга VIII. Про епідейктичний, або прикрашувальний, рід промови.

Книга IX. Дещо про священне красномовство.

Книга X. Про пам'ять і виголошування.

Ф. Прокопович вважав, що риторика позбавлена свого специфічного предмета, охоплюючи всі інші предмети, які цікавлять людину і можуть бути об'єктом мистецтва. Завдання риторики вчений вбачав у тому, щоб навчити того, як у промові за допомогою оволодіння мистецтва слова дати відповіді на важливі питання і переконати людей, що ця відповідь є правильною.

Видатний ритор описав функції науки риторики, а саме: соціально-організаційну (засіб агітації, мобілізації людей), культурно-освітню (висвітлення життя народу, країни), здобуття нових знань, збудження почуттів, громадської думки, вплив на них.

Джерелами красномовства Ф. Прокопович вважав природу, мистецтво, освіту, наслідування, тренування. Такий підхід до вирішення вказаних джерел повністю збігається з уявленнями грецької та латинської класичних риторичних шкіл.

Риторичний курс, який розробив Ф. Прокопович, носив виражений нормативний характер, у якому вчений з позицій раціоналізму виступив проти схоластики латино-польських риторик, проти демагогії.

Промови вченого були повчального, утилітарного характеру, обґрунтовували реформи Петра I з питань науки, освіти, релігії тощо. Видатний ритор обстоював принцип античної класичної естетики про відповідність словесного вираження ідейно-емоційному змісту твору.

Цінними для сучасної риторичної науки є погляди Ф. Прокоповича стосовно достоїнств оратора, який повинен уміти розпочинати виклад, бути поважним у повчанні, дотепним у розважанні, сильним і багатослівним у зворушенні і, нарешті, вибрати стиль не за власним розсудом, а на вимогу справи і часу.

Як стверджує Г. М. Сагач, основні постулати київського оратора жодним чином не суперечили поглядам античних теоретиків риторики. Так, нагадаємо, що у Арістотеля в теорії симетрії домінувала концепція загальної та абсолютної краси, бо словесне виконання (застосування відповідних слів і думок до матеріалу) вимагає особливого чуття і неабиякого таланту.

Так само Ф. Прокопович поділяв і античні поняття міри в усьому, міри як «естетики середини», в якій повинні сходитись і поєднуватись усі крайності. Погляди Арістотеля, Платона, Квінтіліана та інших представників класичної естетики стосовно гармонії в риториці були творчо сприйняті Ф. Прокоповичем та його послідовниками.

Цікавим і повчальним для сучасних риторів є розділ «Про почуття» з «Риторики» Ф. Прокоповича. У цьому розділі вчений намагається виховати у своїх учнів-риторів (у їхніх ораторських виступах) такі почуття, як любов, тривога, надія, радість, ревності, гнів, гордість, страх, жах, смуток, обурення. Так, учений обґрунтовував психологічну культуру оратора, який повинен бути талановитим митцем, щоб викликати у слухачів потрібні почуття.

Ф. Прокопович та його учні творчо використовували досягнення античної риторики, а саме — вчення про три стилі. Митець наголошував, що основною ціллю високого стилю красномовства є вміння оратора схвилювати аудиторію. Такий підхід до виступу передбачає здатність оратора виражати сильні почуття і глибокі емоції, використовувати величаві способи викладу матеріалу (метафори, вишукані форми та ін.).

Пишномовний стиль у риториці, як наголошував Прокопович, має усолоджувати слухача. Такому стилю характерне часте використання троп, поміркованих сентенцій, дотепних висловів, високомовних, витіюватих слів, фраз.

Низький стиль використовувався оратором під час повчальних виступів і живився у розповідях з виховною метою. Цей стиль не повинен викликати сильні емоції.

Багато праць Ф. Прокоповича на сьогодні втрачені. Відомо, що за його «Букварем» навчалися росіяни, українці, білоруси, молдавани, грузини, серби, болгари, греки та інші народи. Великий гуманіст закликав учених Академії до формування самостійного мислення, що відповідає сучасним уявленням про етичність ученого, педагога-оратора.

Ф. Прокопович був високоосвіченою людиною, талановитим педагогом, який володів багатьма мовами. Він досконало знав латинську, російську, старослов'янську, книжкову українську, німецьку, англійську, французьку, шведську, польську мови. Його вміння володіти паралінгвістикою і у наш час вражає масштабністю обдарування.

Філософські, риторичні погляди видатного просвітителя віддзеркалювали інтереси прогресивних сил того часу та стали важливою віхою у розвитку українського красномовства.

У XVIII ст. в Росії над проблемою мовленнєвої культури працював **М. Ломоносов**, який стверджував, що ця культура формується у результаті досконалого знання мови, читання гарних книг, спілкування з людьми, «які говорять чисто». Місце М. Ломоносова — над усіма іншими авторами XVII ст. як творця першої наукової риторики. Як відомо, перше «Коротке керівництво до риторики» М. В. Ломоносов датує 1743 р., оскільки подано воно до Імператорської академії наук у січні 1744 р. Після негативного відгуку академіків «написати свою книгу латинською мовою приєднавши російський перекладач», М. Ломоносов готує «Коротке керівництво до красномовства», яке вийшло у 1748 р. Як бачимо, до заголовка книжки вводиться поняття «красномовство», яке вчений виводить із синонімічного ряду для позначення мистецтва добре говорити і писати. Тут же М. В. Ломоносов уперше у російській філологічній науці пояснює структуру словесних дисциплін. Це пояснення глибоко опрацьовано у назвах курсів та визначеннях термінів. У виданні 1748 р. вже у назві М. В. Ломоносов пропонує чітке розподілення термінології «Коротке керівництво до красномовства». Книга перша, у якій міститься риторика, що показує правила обох красномовств, тобто ораторії й поезії, створена на користь тих, хто любить словесні науки» (*Ломоносов М.: ПСС. — АН СССР, 1952. — Т. 7. — С. 19, 89*).

М. В. Ломоносов виділяє елементи структури публічної промови: передмова (вступ), тлумачення, твердження, підсумок. Для

успішного впливу на слухачів учений рекомендував добре знати людину, враховувати стан оратора і учений слухачів (вік, стать, виховання, навички, рівень освіти тощо), силу красномовства. Він писав про те, що оратор повинен опановувати свої пристрасті, уміти збуджувати і гасити власні почуття.

Силу красномовства М. В. Ломоносов вбачав у гострому розумі, розгляді етичних мотивів тієї чи іншої дії. Найбільше, з його точки зору, сприяє збудженню пристрастей образне зображення подій, виразне і зрима зображення їх у словах.

Головне надбання М. В. Ломоносова у галузі художньої культури сучасники і нащадки бачили у його поетичній риторичній творчості.

Спеціалісти у галузі риторики й вітчизняної риторичної спадщини справедливо вважають, що ломоносівський період в історії риторики по-справжньому досі не оцінений, чекає свого глибокого дослідження й опису. Завдяки активній участі М. В. Ломоносова у другій половині XVIII ст. риторику почали викладати не тільки у духовних, а й світських навчальних закладах.

Але справжній ренесанс у Росії риторична думка переживає у XIX ст. Крім обов'язкових навчальних занять риторику, при університетах починають функціонувати три студентські товариства: Спілка вільних вправ у російській словесності при Казанському університеті, Спілка студентів — любителів вітчизняної словесності при Харківському університеті та Спілка тих, хто змагається у вітчизняній словесності (створена вихованцями Рішельєвського ліцею). Одна за одною видаються книжки з риторики — М. Ф. Кошанського, О. Ф. Мерзлякова, А. І. Галича, М. М. Сперанського, К. П. Зеленецького. Публікуються переклади на російську мову риторичних творів давнини, праці європейських авторів. Серед підручників з риторики особливе місце посідає підручник **О. Ф. Мерзлякова** (1788—1839), відомого російського поета і критика, котрий очолював кафедру російського красномовства та поезії Московського університету.

На публічні промови О. Ф. Мерзлякова збиралася уся московська еліта. Сучасники говорили, що таких виступів Москва ще не чула. Ця висока оцінка була цілком заслуженою. О. Ф. Мерзляков був учителем О. С. Грибоєдова, П. О. Вяземського, П. Я. Чадаєва, які стали відомими майстрами слова. Учні називали його «красою університету», зберігаючи вдячну пам'ять про його лекції та красномовство, моральну велич і красу протягом усього життя.

Михайло Михайлович Сперанський — талановитий ритор, автор славнозвісних «Правил вищого красномовства», у яких виклав низку прогресивних риторичних поглядів. Сперанський вирізняв три завдання риторики, близькі класичним риторичним постулатам: винайдення, розташування і виклад.

Головним, вважав Сперанський, необхідно добре знати предмет, визначити частини мови, відрізнити істинне красномовство від псевдориторики. Сила, істинність змісту можлива за умови підготовки душі до сприйняття. Для цього потрібно оволодіти мистецтвом використання матеріалу, коли увесь виклад підкорено домінуючій думці.

Цікавими є погляди М. М. Сперанського на стиль висловлення, а саме: ясність, багатоманітність, єдність, відповідність предметові думки.

Справжнім бестселером серед підручників з риторики у ХІХ ст. стали «Приватна» і «Загальна риторика» М. Ф. Кошанського, книжки якого витримали 11 перевидань. З 1811 по 1828 рр. **М. Ф. Кошанський** — професор російської та латинської словесності у Царсько-сільському ліцеї. За його книжками навчалося не одне покоління, у тому числі й О. С. Пушкін. Відмінною особливістю «Риторики» Кошанського було те, що, крім риторичних рекомендацій та настанов, також подано багато відомостей з логіки, естетики, літератури давніх і нових авторів. Основна теза риторичної педагогіки М. Ф. Кошанського — потреба розвитку здібностей до красномовства.

Костянтин Петрович Зеленецький (1812—1858) — професор Рішельєвського ліцею в Одесі, автор багатьох книг, статей з питань філософії, логіки, естетики, словесності. Головним у творчій спадщині вченого є риторичні праці «Дослідження про риторику» та його майстерна дисертація «Дослідження значення побудови і розвитку слова людського і додаток сього дослідження до мови російської». Їх теоретичне значення, як вважають сучасні дослідники, не втратило цінності й до наших днів.

К. П. Зеленецький розробив оригінальне розуміння творчого акту у словесній дії, переборов абстрактний розподіл слова і думки у процесі «породження думок», а потім розташування їх у процесі мисленне-мовленневого вияву.

У ХІХ ст. значних успіхів досягає академічне красномовство, яке стає провідним різновидом ораторської майстерності. Професори Т. Н. Грановський, С. Н. Соловйов, В. О. Ключевський уміли створювати в аудиторіях атмосферу, у якій найбільш ефективно проходив процес сприймання і засвоєння наукових істин. Ета-

лоном у взаємостосунках педагога з учнями, за загальним визнанням, був професор Т. Н. Грановський. Основною якістю його академічного красномовства був гуманізм. Крім університетських курсів учений також читав публічні лекції.

У другій половині XIX ст. у риторичній практиці набуває розвитку судове красномовство, яке досягло нечуваних висот у діяльності А. Ф. Коні, Ф. Н. Плевако, П. А. Александрова, А. І. Урусова, В. Д. Спасович, Н. П. Карабчевського.

У 1864 р. в Російській імперії, до складу якої входила й Україна, було проведено судову реформу, яка запровадила суд присяжних, відділила суд від адміністрації, закріпила виборність суддів. Було створено також адвокатуру. Між звинуваченням і захистом проходили публічні змагання, які викликали інтерес слухачів. Судові промови часто висвітлювалися в пресі. Усе це сприяло швидкому розвитку й удосконаленню судової риторики. З'являється сузір'я талановитих адвокатів, серед яких і вихідці з України: Сергій Андрієвський, Микола Карабчевський, Микола Холева. До цих видатних діячів можна також зарахувати й Анатолія Коні, мати якого була україркою з Полтавської губернії.

Які ж основні особливості судового красномовства?

По-перше, це широта гуманістичного підходу до фактів, що розглядалися в суді. На риторів дивилися як на виразників громадської думки, вони були совістю і мораллю суспільства; по-друге, вони були громадськими діячами і в буквальному, і в широкому розумінні цього слова; по-третє, майстерне володіння усною і письмовою мовою (А. Коні, С. Андрієвський, М. Карабчевський публікували романи, видавали збірки віршів).

Характерною рисою діяльності цих особистостей є високий професійний рівень, блискуча загальна та юридична підготовка, знання кількох іноземних мов.

Анатолій Федорович Коні (1844—1927) — відомий судовий оратор, теоретик риторики народився у Санкт-Петербурзі в інтелігентній сім'ї; батько — викладач історії в гімназії, мати — актриса і письменниця. 1865 року Анатолій Коні закінчив юридичний факультет Московського університету. Починав помічником секретаря Петербурзької судової палати, потім — товаришем прокурора окружного суду в Сумах, Харкові, де привернув до себе увагу громадськості як сміливий, об'єктивний звинувачувач.

Двадцятисемирічний Анатолій Коні стає прокурором Петербурзького окружного суду, а через шість років його призначено головою столичного окружного суду — першого суду Російської

імперії. Як голова суду пов'язав своє ім'я з одним із найвідоміших політичних процесів того часу — процесом Віри Засулич.

Імператор Олександр II і висока судова адміністрація вимагали від голови суду винесення звинувачувального вироку, причому якнайсуворішого. Проте А. Коні не лише не пішов на компроміс із власною совістю, а й відстояв незалежність своїх поглядів. Розгляд справи В. Засулич закінчився виправдувальним вердиктом. На непокірного суддю падає гнів начальства. Вигнати із суду його не могли, оскільки судді обиралися довічно, і Коні переводять до цивільної колегії «воювати з паперами», а його покровителя — міністра юстиції графа Палена — було звільнено «за недбале ведення справи В. Засулич».

Після семирічного забуття, коли вгамувалися політичні пристрасті, вже за іншого царя, А. Коні присвоюють генеральський чин дійсного статського радника і призначають обер-прокурором Урядового Сенату, сенатором, членом Державної ради. У 1888 р. він знову в Україні, у Харкові, керує слідством у справі про аварію царського потягу в районі ст. Борки. Невдовзі вченою радою Харківського університету Коні присвоєно вчений ступінь доктора кримінального права за сукупністю робіт.

У 1917 р. указом Тимчасового уряду А. Коні призначено головою касаційних департаментів Сенату. А через рік його обирають професором кафедри кримінального судочинства Першого Петровського університету, професором Інституту живого слова — унікального навчального закладу, в якому навчали майбутніх судових ораторів, спеціалістів з мистецтва мовлення, письменників, акторів. На той час лише в Оксфордському університеті існувала кафедра поезії. До цього слід додати, що у 1910 р. Академією наук Російської імперії А. Коні разом з Л. Толстим, А. Чеховим і В. Короленком був обраний академіком словесності. Нагороджений шістьма золотими медалями Академії наук, вісьмома орденами царського уряду, причому перший орден Святого Станіслава II ступеня з імператорською короною отримав у 24 роки в Харкові, останній орден Олександра Невського — у віці 71 рік. За архівними даними майже 150 разів обирався почесним членом юридичних, медичних, філологічних та інших товариств.

У 1927 р., читаючи лекцію в холодному приміщенні, захворів на запалення легенів, що призвело до смерті. Похований у Санкт-Петербурзі поряд з могилами І. Тургенєва, І. Гончарова, М. Салтикова-Щедріна. На могилі зберігся напис: «Мыслил, чувствовал, трудился».

Про Анатолія Коні написано багато, усі наголошують на його прекрасному володінні ораторським мистецтвом, оригінальності промов, відсутності шаблону. Він по праву вважається першим серед судових ораторів. «Чародієм слова», як його називали сучасники. І така оцінка беззаперечна.

Протягом 1966—1968 рр. у Москві видавництвом «Юридическая литература» було випущено зібрання творів А. Коні у восьми томах. Його праця «Судові промови», що вперше вийшла 1888 р. і в якій зібрані звинувачувальні промови, напутні слова присяжним засідателям, касаційні висновки, витримали кілька видань. А. Коні залишив багато корисних порад і рекомендацій судовим риторам. Він вимагав від прокурора й адвоката логічності, глибокої аргументації, об'єктивного й обґрунтованого розбору доказів.

Сучасники зазначали, що навряд чи існував тоді звинувачувач більш небезпечний, стійкий і сильний завдяки такту і почуттю міри, відсутності односторонності, ніж А. Коні. Він завжди глибоко вивчав і добре знав матеріали справи, хоча виписки робив рідко. Сила ораторського мистецтва А. Коні виявлялася і в тому, що він умів показати не лише саму подію, але й ті умови, які призвели до неї. У А. Коні дар психологічного аналізу поєднувався з даром художника слова. Його промова була багата образами, порівняннями, узагальненнями, влучними зауваженнями. Це все надавало їй життєвої правдивості, захоплювало слухачів.

У «Порадах лекторам» А. Ф. Коні розкривається і як теоретик лекторської майстерності. У цій праці у короткій та яскравій формі сформульовані основні прийоми ораторського мистецтва та правила поведінки оратора. Перш за все А. Ф. Коні рекомендує добре готуватись до виступу, складати план, який повинен бути рухливим, тобто легко скорочуватися залежно від часових умов при збереженні смислової цінності. Зовнішній вигляд судового оратора, як підкреслював А. Коні, повинен бути простим та приємним. А. Ф. Коні справедливо наголошує, що лектору притаманне хвилювання перед виступом, але воно переборюється гарною підготовкою до виступу. Для оратора важливим є тон виступу. А. Ф. Коні рекомендує цей тон змінювати, то підвищувати, то знижувати, роблячи логічний наголос.

Як і інші майстри слова відомий судовий оратор радить боротись проти шаблонів — ворогів усіякої творчості. Кожний, хто виходить на трибуну, повинен напрацювати власний стиль мовлення. Цікавою є порада А. Ф. Коні стосовно емоційності мовлення: кінцівка виступу повинна бути логічно пов'язаною з початком.

А. Ф. Коні був наділений усіма даними, необхідними судовому оратору: ґрунтовні знання; гострий, спостережливий розум, строга логіка мислення, дар широкого узагальнення фактів, літературна майстерність, а головне — тепло, задушевність, тонке розуміння рухів людської душі, вміння дати правильний аналіз людським учинкам. У судових поєдинках його могутньою та вірною зброєю була справедливість. У Москві, на Воробйових горах, поряд із висотним будинком МДУ, біля гуманітарного корпусу, в якому розташований юридичний факультет, встановлено бронзовий монумент єдиному за весь час юристу — Анатолію Федоровичу Коні — видатному діячу дореволюційного суду, ученому-юристу, блискучому судовому оратору.

Сергій Андрієвський (1847—1918) народився в Катеринославі. У 1865 р. із золотою медаллю закінчив курс у місцевій гімназії і вступив до юридичного факультету Харківського університету. Після його закінчення в 1869 р. працює у прокуратурі Харківської судової палати, потім слідчим у м. Карачеві, товаришем прокурора Казанського окружного суду. У 1873 р., за безпосередньої участі А. Коні, з яким був близький по спільній роботі в Харківській судовій палаті, Сергій Андрієвський переводиться товаришем прокурора Петербурзького окружного суду. Працюючи в прокуратурі столиці Російської імперії, він зарекомендував себе як першокласний оратор, один із провідних державних звинувачувачів.

Коли в 1878 р. готувалася до слухання справа Віри Засулич, яка звинувачувалась у замаху на вбивство Петербурзького городона начальника генерала Трепова, С. Андрієвському запропонували виступати звинувачувачем у процесі, однак він відмовився брати у ньому участь. Самостійний у своїх міркуваннях, сміливий у поглядах, молодий правник поставив умову: надати йому право у своїй промові визначити громадську оцінку діям Трепова і його особистості. Зрозуміло, що адміністрація на таку вимогу не погодилася. Більше того, після розгляду справи В. Засулич Андрієвського було звільнено у відставку. Однак А. Коні знайшов своєму другові місце юрисконсульта в одному з петербурзьких банків, а потім рекомендував до вступу до адвокатури. Уже перший процес, на якому виступав Андрієвський, зарекомендував його як сильного адвоката. Промова «у справі Беккер» зробила Андрієвському репутацію як одного із блискучих риторів і додала популярності далеко за межами Російської імперії.

В основу судової промови С. Андрієвський завжди ставив особу підсудного, умови його життя, внутрішні мотиви, які спо-

нукали його до вчинення злочину. С. Андрієвський не вдавався до глибокого всебічного аналізу матеріалів справи, а подекуди нехтував висновками попереднього слідства.

Сергій Андрієвський — майстер психологічного захисту, оригінальний ритор, самостійний, з яскраво вираженою творчою індивідуальністю, який під час свого виступу часто використовував влучні порівняння, вживав гострі зіставлення.

У книзі *«Драми життя. Захисні промови»* С. Андрієвський пише: «...Взагалі ж для кримінального захисту, не рахуючись з видатними обдаруваннями, скоріше за все, корисні освічені, розумні, щирі, добрі люди, а менш за все потрібні казуїсти, або ж порожні фразери, які самовдоволено пропонують публіці зашарпані квіти красномовства».

Досить успішно С. Андрієвський займався і літературною діяльністю. Він часто друкувався у «Вестнике Европы». У книзі «Литературные чтения» за 1881 р. опубліковано низку його творів — критичних статей про Некрасова, Тургенева, Достоевського, Баратинського. Опублікував дві збірки власних віршів. А згадані вже судові промови Сергія Андрієвського ще за його життя витримали п'ять видань. У 1997 р. відзначено 150-річний ювілей від дня народження цього видатного українця, про якого в Україні нині, окрім фахівців, мало хто знає. Видання його праць в українському перекладі стало б добрим початком у справі заслуженого повернення до України цього доброго імені.

Микола Карабчевський (1851—1925) народився у Херсонській губернії. Після закінчення зі срібною медаллю Миколаївської реальної гімназії вступив до юридичного факультету Петербурзького університету, який у 1874 р. успішно закінчив зі ступенем кандидата права.

Не одержавши посвідчення про благонадійність, яке вимагалось для роботи в установах міністерства юстиції, Микола Карабчевський вступає до адвокатури Петербурзької судової палати. Досить швидко завойовує популярність як один із найкращих захисників. З успіхом виступав у багатьох гучних процесах: «Про інтендантські зловживання під час російсько-турецької війни» (кримінальна справа розглядалася особливим присутством Петербурзького Військово-окружного суду); на захист Ольги Палем, яка звинувачувалася у вбивстві студента Довнар; братів Скитських; мултанських вотяків, у вирішенні долі яких активну участь брав його земляк, письменник В. Короленко. Широкої популярності набули його промови Карабчевського у справі про ка-

тастрофу пароплава «Володимир» та захисні промови з політичних справ.

Захисні промови Миколи Карабчевського переконливі, впевнені, пристрасні. Він завжди вивчав матеріали попереднього розслідування, досить активним був у судовому слідстві. Умів указати на помилки і вади протилежної сторони.

У 1894 р. М. Карабчевський проголосив знамениту промову у «справі Сазонова», який звинувачувався в убивстві міністра внутрішніх справ Плеве. Надзвичайно збуджений, оратор проголосив: «Панове судді! Мабуть бомба, яку кинув Сазонов, була наповнена не динамітом, а гнівом народу!». Карабчевського перериває головуючий: «Це крамола». Але М. Карабчевський швидко зорієнтувався і відповів: «Так думав Сазонов».

Інтереси Миколи Карабчевського були надзвичайно багатогранними: активно займався наукою, публіцистикою, критикою, художньою прозою і писав вірші. Його літературні твори опубліковані у збірнику «Піднята завіса». Окремими виданнями вийшли дві фундаментальні праці: «Около правосудия» (С-Пб., 1902) і «Промови» (М., 1916). Редагував журнал «Юрист». Помер Микола Платонович за кордоном в еміграції.

Микола Холева (1858—1899) народився у м. Керчі Таврійської губернії. Після закінчення курсу місцевої класичної гімназії вступив до юридичного факультету Санкт-Петербурзького університету. З 1881 р. працює в адвокатурі при Петербурзькій судовій палаті.

Характерною особливістю для Холеви як адвоката є рідкісна сумлінність і виняткова працьовитість. Він завжди багато уваги приділяв детальному вивченню справи, усіх її обставин. Його промови — це результат великої попередньої праці і ґрунтовної підготовки до процесу. Для адвоката не існувало дрібниць в обставинах справи. Будь-який факт — суттєвий чи другорядний — не проходив повз його уваги. Промови чіткі, послідовні. Доти, доки не закінчував усебічного розгляду одного питання, він не торкався у промові інших питань.

Промова у «справі Максименка» добре віддзеркалює особливості ораторського обдарування Миколи Холеви. У ній плавно і послідовно висвітлюються усі події справи. Аналіз доказів — вичерпний і всебічний. Ґрунтовний розбір висновків експертів. У захисній промові відсутні відступи з питань, які не стосуються справи. В інших промовах, наприклад, «у справі про катастрофу пароплава «Володимир» вдало використано літературно-художній опис окремих подій, уживані образні порівняння.

Микола Йосипович займався літературною діяльністю. Брав участь у виданні часописів і газет, працював секретарем комісії збирання юридичних звичаїв при етнографічному відділенні Географічного товариства.

Микола Криленко (1885—1938) народився в селі Бехтеєво Смоленської області (Росія) в сім'ї політичного вигнанця з України. У 1914 р. закінчив юридичний факультет Харківського університету. У 1917 р. — Верховний головнокомандуючий і нарком у військових справах. З 1918 р. працює в органах юстиції, організовує судові і прокурорські органи. Згодом — голова Верховного трибуналу при ВЦВК, прокурор Російської Федерації. Народний комісар юстиції СРСР, державний звинувачувач у гучних політичних процесах, завідувач кафедри кримінального права Московського інституту радянського права.

Микола Криленко був прикладом умілого і глибокого юриста, який поєднував у своїх промовах юридичний і психологічний аналіз обставин справи. Майстерно володів усіма прийомами полеміки, звертав особливу увагу на суспільне і політичне значення справи. Микола Васильович — автор фундаментальних творів: «Суд и право в СССР», Т. 1—3 (М., Л., 1927—1930); «Судебные речи. Избранное» (М., 1964).

Роман Руденко (1907—1981) народився у м. Носівка Чернігівської губернії. Закінчив Московську юридичну школу і Вищі юридичні курси при Всесоюзній правовій академії у 1941 р. У 1944—1953 рр. — прокурор УРСР, а з 1953 р. — Генеральний прокурор СРСР. Почесний доктор юридичних наук університету ім. Гумбольдта (1960), Празького університету (1966).

Виступав зі звинувачувальними промовами на відомих міжнародних процесах: «у справі зі звинувачення головних німецьких злочинців у Нюрнберзі»; «справі американського льотчика-шпигона Ф. Паурса».

Роман Руденко проголошував свої промови яскраво, сильно; глибоко аналізував міжнародне становище і політичне значення справ, що розглядалися. Був об'єктивним не тільки у дослідженні обставин справи, але й особи підсудного. Його заключна промова як головного звинувачувача на Нюрнберзькому процесі була подією великої політичної значущості.

Доцільно також згадати і видатного судового оратора Росії **Ф. М. Плевако**. Влада його виступів над слухачами була необмеженою. Відмінною рисою Ф. М. Плевако стала здібність словесно відтворювати на суді картину злочину, проникаючи тим самим у душі людей, психологічно впливати на них. Прикладом

психологічного впливу на суд присяжних може бути виступ Ф. М. Плевако у справі священика, котрий звинувачувався у спокусі неповнолітніх. Цей виступ Ф. М. Плевако описували так: «Голов-на його сила виявилася в інтонаціях, в істинному, чарівному захопленні почуттями, якими він міг запалити слухача. Тому виступи його на папері жодним чином не передають їхньої вражаючої сили...».

Ф. М. Плевако робив ставку на фактор психологічного впливу. І не помилився: священику відпустили його гріхи.

У своїх промовах Ф. М. Плевако часто використовував яскраві порівняння, проводив паралелі, які загострювали психологічні характеристики учасників злочинів і опис ситуації. Його промови мали великий вплив на слухачів.

У книзі, що вийшла ще за життя відомого адвоката й була присвячена його ораторському мистецтву, йшлося про свободу і легкість його мовлення.

Прикладом ораторського мистецтва може слугувати і діяльність відомого юриста **П. С. Пороховщикова**. У січні 1907 р. на засіданні любителів ораторського мистецтва, членів Петербурзького суду П. С. Пороховщиков прочитав доповідь на тему «Про творчість у судовій промові». У журналі міністерства юстиції друкувались його «Замітки про судову промову». У 1910 р. під назвою «Мистецтво промови на суді» замітки вийшли під псевдонімом П. Сергієч. Ця книжка, яка витримала три перевидання, слугує гарним посібником юристам під час роботи над судовим виступом.

Перш за все автор звертає увагу на яскравість мовлення й бере у свідки Епікура «...не шукайте нічого, крім розуміння...».

Мовлення судового оратора, на думку Пороховщикова, є художнім твором. У кожному виступі присутні три частини: 1) пояснення справи; 2) законна і моральна оцінка злочину; 3) вирішення питання про вину підсудного. Мета судового оратора — переконати суд, присяжних засідателів у своїх доводах. Щоб досягти цього, оратор повинен сам усвідомлювати те, про що говорить. Передавання присяжним засідателям відповідного настрою і є та іскра, яка впливає на справу та створює художню цінність виступу.

Для вдосконалення мовлення, за П. Пороховщikovим, стоїть дві зовнішні умови: знання предмета та знання мови. Виступаючи за чистоту мовлення, Пороховщиков водночас закликає не використовувати іноземні слова без потреби. Іншомовні слова, за-

значає Пороховщиків, у зіставленні з особами, які їх вимовляють, часто викликають посмішку.

Другим серйозним недоліком оратора Пороховщиків вважає використання непотрібних слів у мовленні. На цей недолік необхідно звернути увагу й сучасних юристів. Сюди ж можна віднести і неправильний наголос у словах, що негативно впливає на присутніх.

Однією із найважливіших умов успіху оратора П. Пороховщиків вважає знання мови. Для поповнення словникового запасу він рекомендував читати вірші відомих поетів та вчити їх напам'ять. Збільшити словарний запас можна, на думку П. Пороховщикова, прислухаючись до виступів, розмов, випадкових реплік.

«У простоті мовлення — його сила», — так учив П. Пороховщиків і звинувачував тих, хто прості думки закривав барикадою «учених» слів.

Останньою «риторичною хвилею» початку ХХ ст. можна вважати відкриття за ініціативою видатних діячів культури для комплексного вивчення усного мовлення та оволодіння реальною майстерністю Інституту живого слова на чолі з професором В. М. Всеволодським-Гернгроссом та його сподвижниками: А. В. Луначарським, Ф. Ф. Зелінським, А. Ф. Коні, Л. В. Щербою, М. С. Гумільовим та ін. Актори Александринського театру займалися зі слухачами «Живого слова» роботою над правильною дикцією та постановкою голосу. Курс поезії на прохання А. В. Луначарського читав М. С. Гумільов. Відділення ораторської майстерності публічного мовлення включались до програми вищих навчальних закладів. Значну роль у збереженні мовленнєвої традиції відіграв Ленінградський науково-дослідний інститут мовленнєвої культури, що мав спеціальну лабораторію публічного мовлення. Однак поступово з 30-их років на зміну риторичній традиції багатства мовленнєвого вираження приходить інша мовленнєва доктрина — виконання директив на основі пропаганди й агітації єдиного і безальтернативного слова партії. Втрати у вітчизняній мовленнєвій культурі, які мали місце у ті часи, досить відчутні й сьогодні.

Відродження інтересу до масової риторики у світі починається з другої половини ХХ ст. у зв'язку з бурхливим розвитком техніки, засобів масової комунікації, зростанням потреб у спілкуванні, і, що головне, з усвідомленням економічної й соціальної ефективності грамотно побудованих мовленнєвих стосунків. Так, риторика набуває у цей період особливого значення в США. У цій

державі будь-який успіх безпосередньо пов'язаний з умінням людини вибудовувати спілкування з іншими людьми.

Прагматичний характер американської риторики визначив її статус як обов'язкової навчальної дисципліни для всіх рівнів освіти. Активне впровадження риторики у навчально-освітній процес стало гарним стимулом для зростання науково-дослідницького інтересу до теоретичних проблем риторичного знання. Сьогодні американські дослідники продовжують розвиток теорії риторики, спираючись, з одного боку, на її досягнення у попередні епохи, з другого — широко використовуючи результати сучасних розробок у галузі лінгвістики, соціології, антропології, психології, інформатики.

Сучасна американська риторика ставить у центр уваги своїх інтересів мовленнєву активність особистості, вважаючи, що саме мовлення є основою соціалізації людини. Тому всі системи мовленнєвого виховання, що розробляються в американській риторичній, спрямовані на розвиток активності, ініціативи, самовпевненості, розвитку здібностей ефективно обстоювати особисті інтереси за допомогою мовлення, що обов'язково орієнтоване на досягнення успіху. Особливе значення у мовленнєвому становленні й вираженні особистості надається вмінню говорити. На думку американських соціологів, лише 7 % успіху залежить від того, що говорить лідер, а 55 % — від того, як він говорить, яке враження справляє своєю мовленнєвою поведінкою. Тому мовленнєвий імідж та робота над його створенням є основним завданням практичної риторики. Дослідження сучасного мовленнєвого спілкування показують, що в основі мовленнєвого іміджу, який орієнтований на успіх, повинні обов'язково бути такі характеристики, як задушевність в інтонації, невимушений стиль спілкування, довірливі ноти у голосі.

До іншого напрямку сучасної риторики слід віднести японську школу мовленнєвої майстерності. Риторична практика Японії тісно пов'язана із загальними культурними традиціями цієї країни. Територіальна обмеженість Японії, її тривала ізоляція від іншого світу зумовили наявність тісних контактів людей між собою в умовах одночасного природного бажання досягти особистісної незалежності та духовної свободи. У зв'язку з цим, як вважають дослідники японської мовленнєвої культури, головною особливістю мовленнєвого етикету японців є підвищена увага й повага до співрозмовника. Указані риси суттєво відрізняють мовленнєву теорію й практику Японії від агресивно активної американської риторичної школи. Ставлячи такі самі завдання щодо вивчення

мовленнєвої практики, адекватної потребам сьогодення, японська риторика різко негативно ставиться до перетворення ораторських здібностей на товар, спілкування — в індустрію комунікацій, живого мовлення — на механізм вигідної угоди. Своєю загальною тональністю мовленнєва традиція Японії ближча до європейської риторичної культури.

До європейської риторичної традиції належить і українська риторична думка. Водночас вітчизняна риторика має специфічні властивості. З одного боку, ці особливості зумовлені національною манерою українського мовленнєвого спілкування, з другого — історією становлення та розвитку риторики як наукової та навчальної дисципліни в Україні.

1.3. Закони риторики

Учені сформулювали закони риторики, а саме: концептуальний, моделювання аудиторії, стратегічний, тактичний, мовленнєвий, ефективної комунікації, системно-аналітичний.

Дамо коротку характеристику кожного зі вказаних законів. Так, базовим законом риторики є концептуальний, який формує і розвиває у мовця, зокрема педагога, вміння всебічно аналізувати предмет дослідження і вибудовувати систему знань про нього (задум і концепцію). З метою визначення поняття «концепція», яке буде найбільш прийнятним для риторики, розглянемо так званий риторичний трикутник (рис. 1.2), який подано у монографії Г. М. Сагач та О. А. Юніної [38].

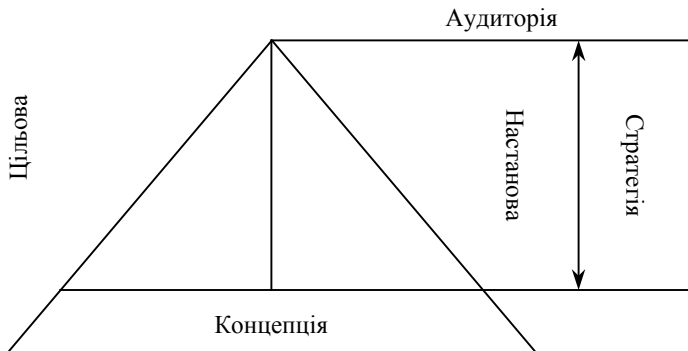


Рис. 1.2. Риторичний трикутник

Відповідно до визначення риторики як науки про закони управління мисленнево-мовленнєвою діяльністю, концепція — це фундамент (основа) вказаної діяльності. Над цим фундаментом надбудовується стратегія діяльності (цільова настанова і теза). Таким чином, концепція не є ні стратегією (програма діяльності), ні тезою (складова стратегії), оскільки стратегія — це реалізація концепції, а теза — головна думка (частина стратегії). З огляду на викладене концепція — система знань про предмет, що виражена в короткій формі.

Процес розробки концепції складається з таких послідовних дій:

- власне бачення суб'єктом діяльності предмета (теми);
- аналіз предмета (теми), тобто вибір проблеми для вивчення;
- присвоєння суб'єктом чужого досвіду в процесі дослідження вибраної проблеми;
- пропускання чужого досвіду крізь призму свого бачення, і навпаки, та формулювання власної позиції.

Такий підхід до розробки концепції віддзеркалює природний процес пізнання людиною (суб'єктом) навколишнього світу.

Як відомо, усю інформацію, що отримує іззовні, людина перш за все пропускає через своє «я» (відчуття, уявлення) і створює картину того чи іншого предмета.

Коли у людини (суб'єкта) сформувалося власне бачення предмета, вона починає усвідомлювати неможливість його повного охоплення і виникає потреба у вирізненні лише певних граней (проблем), що й є другим етапом розробки концепції. Критерієм відбору проблем виступає компетентність суб'єкта, а також їх актуальність і суспільна значущість.

І тільки після вибору суб'єкт звертається до вивчення того людського досвіду, який накопичено з відповідної проблеми.

Четвертий етап створення концепції характеризується тим, що тут відбувається складна операція з критичного осмислення суб'єктом власного і чужого досвіду. Результати реалізації цього етапу створення концепції стають основою для формування суб'єктом власної позиції щодо вирішення поставлених проблем.

З огляду на викладене розуміємо, що суб'єкт ніби знову звертається до свого бачення предмета, яке вже буде якісно іншим.

Як бачимо, процес створення концепції — це складна і напружена мисленнєва діяльність людини. Знання і застосування концептуального закону риторики забезпечують людині потрібний рівень компетентності і професіоналізму.

Наступний закон риторики — моделювання аудиторії. Знання цього закону і його застосування передбачає системне вивчення

аудиторії, тобто тих людей, на яких розраховано виклад концепції. Це вивчення проводиться на основі трьох груп ознак аудиторії, а саме: соціально-демографічні, соціально-психологічні та індивідуально-особистісні.

Дамо характеристику кожній із названих груп ознак.

Так, соціально-демографічні ознаки є першим етапом у вивченні аудиторії. До сказаних ознак слід віднести такі: стать, вік, національність, освіта, професія, партійність і т. д. Для того щоб указані ознаки не стали формальною характеристикою аудиторії, їх необхідно не лише фіксувати, а й аналізувати. У результаті такого підходу соціально-демографічні показники починають працювати.

Водночас слід пам'ятати, що навіть тоді, коли соціально-демографічні дані надають цікаву і корисну інформацію, її буде недостатньо, щоб остаточно скласти психологічний портрет аудиторії.

Соціально-психологічні ознаки — другий етап у вивченні аудиторії, спрямований на розкриття внутрішнього світу людини. До цих ознак слід віднести такі: потреби людей; мотиви їхньої поведінки; ставлення до предмета мовлення та суб'єкта, який його викладає; рівень розуміння предмета.

Потребу, як підкреслюють учені, слід розуміти як категорію, що визначає вибір суб'єкта (відповідає на запитання: що це мені дасть? для чого мені це? що я матиму з цього?). Доцільно виділити два види потреб: усвідомлювані й неусвідомлювані.

Мотив поведінки у цьому разі розглядається вченими як фактор, який зумовлює дії суб'єктів (відповідає на запитання: що збуджує суб'єкта до дії?).

Ставлення до предмета мовлення і суб'єкта, який його викладає, доцільно у даному разі розглядати як реакцію суб'єкта, котрий сприймає матеріал. Такі реакції класифікуються за такими типами:

— байдужа або інфантильна (характеризується «невключеністю» суб'єкта до обговорення предмета), що найчастіше пояснюється відсутністю з його боку інтересу до предмета;

— погоджувальна (реакція, яка характеризується тим, що суб'єкт легко, без сумнівів, перебирає точку зору іншої людини, також легко від неї відмовляється і переходить на позиції третього і т. д.); зумовлено найчастіше відсутністю у суб'єкта власного погляду через слабку компетентність щодо предмета обговорення. Дана реакція може виявлятися ще й так: суб'єкт тільки робить вигляд, що він слухає, а насправді зосереджений на своїх проблемах. Така реакція, за суттю, близька до байдужого ставлення;

— конфліктна — реакція, що характеризується виявами негативних емоцій одного суб'єкта (одних суб'єктів) на дії другого суб'єкта (інших суб'єктів) і як наслідок — позиція конфронтації — небажання розуміти іншого. Джерела конфліктної реакції можна поділити на зовнішні (зовнішній вигляд, манера говорити, окремі слова і вирази, ідейні погляди, неухвага з боку іншої людини) та внутрішні (загострене самолюбство, завищена самооцінка, недостатня самореалізація суб'єкта). Конфліктне ставлення існує у двох формах: відкритий конфлікт (негативні емоції виявляються у глузуванні, грубих некоректних репліках, безглузких запитаннях); завуальований конфлікт (суб'єкт відкрито не демонструє своїх емоцій, але усім виглядом (очі, міміка, жести) показує неприйняття іншої точки зору);

— конструктивна (реакція, що характеризується створенням у суб'єкта (суб'єктів) настанови на розуміння другого (інших), і, як наслідок — між людьми встановлюється атмосфера інтелектуального й емоційного співпереживання, співтворчості.

Рівень розуміння предмета мовлення визначається рівнем підготовки суб'єкта (загальна культура, кругозір, розвинуті інтелектуальні здібності, професійна підготовка та ін.). Доречно нагадати про існуючу в соціальній психології шкалу рівнів розуміння предмета мовлення. Ця шкала включає такі рівні:

1. «Про що» (суб'єкт, що перебуває на цьому рівні, має досить поверхове уявлення про предмет, бачить його тільки у загальних рисах).

2. «Про що + що» (суб'єкт уже проникає у зміст предмета, тобто отримує інформацію з літератури та інших джерел, але власної позиції ще не має, залишаючись поки що на етапі запам'ятовування чужих думок).

3. «Про що + що + як» (суб'єкт виходить на рівень осмислення змісту предмета, сприйняття чужих думок, тобто пропускає їх через себе, що забезпечує формування власної позиції стосовно предмета обговорення, та дозволяє перейти на наступний етап — роздумів).

4. «Про що + що + як + навіщо» на даному етапі суб'єкт виходить на рівень використання здобутих знань про предмет та проєктує їх на свою діяльність, досвід.

З огляду на викладене слід наголосити, що два перші рівні розуміння предмета достатньо поверхові за своїми характеристиками. Ці рівні найчастіше свідчать про викривлене розуміння предмета. Третій рівень закладає перший ступінь розуміння у власному тлумаченні цього поняття. Важливо усвідомити, що, досягаючи

глибинного рівня розуміння предмета, суб'єкт не відкидає чужі ідеї і погляди, а намагається їх використовувати у своїй діяльності.

Вивчення індивідуально-особистісних ознак є третім ступенем у пізнанні внутрішнього світу людини. На цьому етапі розкриваються особливості кожного суб'єкта (тип нервової системи, тип і спосіб мислення, особливості характеру, тип темпераменту та ін.).

Соціально-демографічні й соціально-психологічні ознаки аудиторії необхідно вивчати ще до безпосереднього спілкування з нею, тобто прогнозувати їх, якщо відомий конкретний адресат. Індивідуально-особистісні ознаки вивчаються у процесі безпосереднього спілкування з більшим чи меншим ступенем глибини залежно від тривалості спілкування.

Значущість закону моделювання аудиторії полягає не тільки в тому, що на його основі можна створити цілісний психологічний портрет аудиторії (достатньо повно вивчити аудиторію), а й у тому, що цей закон відкриває можливості подальшої роботи з даним портретом, яка полягає у можливості впливу на аудиторію з метою її розвитку (зняти морально-дисциплінарний мотив і викликати емоційно-естетичний та інтелектуально-пізнавальний мотиви; перевести байдуже, конфліктне ставлення у царину конструктивного ставлення; допомогти аудиторії оволодіти глибоким рівнем розуміння проблеми; створити умови для активізації у людини її позитивних якостей і т. п.).

Стратегічний закон передбачає системну побудову програми дій на конкретну аудиторію.

Стратегія (програма дій) є варіантом реалізації концепції й характеризується такими ознаками: динамічність, гнучкість, варіативність. Іншими словами, одна й та сама концепція може мати кілька стратегій залежно від аудиторії (на кожну аудиторію вибудовується своя програма дій) та етапів реалізації концепції (скільки етапів, стільки й стратегій) (рис. 1.3).

Із яких компонентів складається стратегія?

Перш за все слід визначити *цільову настанову*, яка визначає сутність концепції. Ця настанова складається із двох компонентів: завдання, спрямованого на роз'яснення, пояснення тих чи інших фактів, аргументів, позицій і завдання — на переконування аудиторії у чомусь, та надзавдання, яку має емотивно-збуджуючий характер. Термін «надзавдання» був уведений у теорію театрального мистецтва К. С. Станіславським. Цей термін означає ту невидиму пружину дій, яка за задумом режисера повинна протягом усієї вистави утримувати емоції глядачів у руслі режи-

серського задуму. Надзавдання у переконувальному мовленні — це елемент мистецтва, бо без цього стратегія виступу буде спрямована тільки на свідомість у сприйманні слухачами позиції того, хто говорить. Але без людських емоцій, як писав В. І. Ленін, ніколи не було, немає і не може бути людського пошуку істини.

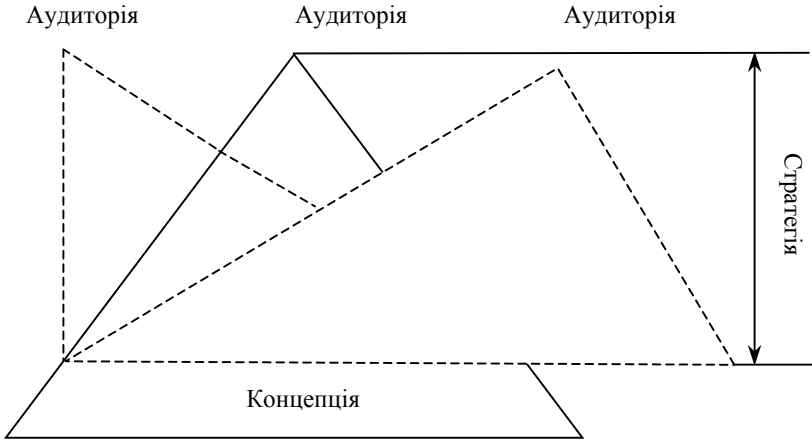


Рис. 1.3

Зрозуміло, що на емоції слухачів впливає загальна вибудованість переконливих доказів і висновки. Водночас, щоб переконати людей переглянути не тільки свої погляди, а й поведінку, змінити спосіб дій, потрібне цілеспрямоване, наскрізне, але добре приховане від прямого сприймання надзавдання, спеціально розраховане на емоції слухачів, яке впливає не тільки на свідомість, а й на підсвідомість.

Інакше кажучи, завдання — це запланований результат впливу на аудиторію (що пояснити? як аргументувати? у чому переконувати?), надзавдання — це спонукання аудиторії до певної дії, включення її до діяльнісного режиму з реалізації завдання. Таким чином, між переконанням і потягом до дії не існує знака рівності: людина може сприйняти ідею другого, але практично нічого не робити для її реалізації.

Після того як визначена цільова настанова (що я хочу отримати? чого добитись від тієї чи іншої аудиторії?), необхідно вирізнити із концепції коло питань, які орієнтовані на аудиторію, проаналізувати їх і сформулювати власний підхід до вирішення цих питань. Свої думки на заключному етапі роботи з формування стратегії суб'єкт повинен вибудовувати у вигляді тези.

Тезою (грец. *thesis* — положення, твердження) називається думка, чи положення, істинність якої потрібно довести. До тези ставляться певні вимоги.

Перша і головна із цих вимог полягає у тому, що теза повинна бути істинною. Що означає істинність тези? Образ зовнішнього світу проектується на свідомість людини через аналізатори й аналітичну діяльність мозку і значно спотворюється, тому свідомість фіксує тільки умовний, дуже неточний образ світу. Можна з упевненістю стверджувати, що абсолютна істина не дана в безпосередньому спостереженні й знанні. Якщо істину не дано в безпосередньому спостереженні й знанні, а логіка оперує строгими поняттями «істинність» і «брехливість», треба намагатися розв'язати цю суперечність.

Дійсно, об'єктивну істину не дано людині у знаннях. Це діалектичне протиріччя вирішується категорією віри. Під істинністю тези розуміється віра того, хто говорить, у істинність, причому віра дійсна, внутрішня, а не показна. Інколи віра приводить до істинного вгадування, і відбувається збіг з об'єктивною реальністю. Але це відбувається не завжди, тому що якби збіг з об'єктивною реальністю був постійним, у людей взагалі не змінювалася би точка зору, а, як відомо, вона мінлива.

Друга вимога — теза повинна бути чітко і точно сформульована. Точність формулювання тези — операція, що включає три процедури. Процедура перша: теза повинна бути чітко сформульованою для того, хто говорить. Процедура друга: теза повинна бути чітко сформульованою для слухачів. Далі здійснюється третя процедура: суміщення першого з другим у єдиному тексті.

Що означає «теза чітко сформульована для мовця»? Це значить, що мовець настільки добре вдумався в тему, у саму тезу, що у нього не залишилося внутрішніх інтелектуальних сумнівів щодо цієї тези. Часто людина береться щось довести, сама до кінця не розуміючи того, що доводить. У категорії переконування це недопустимо. Якщо ви починаєте про щось говорити з метою поділитися своєю точкою зору зі співрозмовником, потім вислухати його, щоби досягти єдиної думки, ви не ставите завдання мовленнєвого доказу, і він у вас не вийде. Переконати іншу людину вдасться лише за наявності внутрішньої впевненості того, хто говорить, у істинності своєї ідеї.

Чіткість формулювання передбачає добір кожного слова у тезі (а теза — це, як правило, короткий текст), а також постановку кожного слова на визначене місце у тексті.

Третя вимога, що ставиться до тези, пов'язана з її однаковістю протягом усього мовленнєвого викладу. Існує навіть такий термін «тримати тезу». Тримати тезу достатньо складно. Навіть викладач, якщо він недостатньо освічений, не може протягом години строго доводити лише те, що він узявся доводити. Назва лекції — це й є теза, яка потім розкривається.

Протягом короткого виступу тримати тезу значно легше, але це також вимагає певних зусиль.

Ми розглядаємо тезу як головну думку, або сплав думок, які розкриваються суб'єктом у ході спілкування з аудиторією. Наявність тези дозволяє уникнути, так би мовити, клаптикового викладу концепції.

Таким чином, стратегією дій буде така послідовність кроків:

- визначення цільової настанови;
- вирішення із концепції питань, що розраховані на певну аудиторію, їх аналіз;
- формулювання тези (система коротких відповідей суб'єкта на поставлені запитання).

Стратегію хоч і можна вважати певною конкретизацією концепції, утім — це достатньо загальне явище, яке потребує подальшої конкретизації (розгортання тези й її обґрунтування, пошук в аудиторії односторонніх, нейтралізація супротивників; привернення на свій бік тих, хто має сумніви). Для вирішення поставленого завдання потрібен так званий крок запуску концепції, роль якого відводиться тактичному закону риторики.

Тактичний закон риторики передбачає систему дій із підготовки реалізації стратегії. Перш за все звернемо увагу на такі поняття, як «аргументація» та «активізація мисленнєвої і почуттєво-емоційної діяльності аудиторії».

Аргументація розглядається як спосіб впливу одного суб'єкта на погляди і поведінку іншого суб'єкта. В основі цього впливу лежить логічне обґрунтування суб'єктом тези через доказ, переконання і перепереконання.

Переконати — схилити співрозмовника до прийняття тези через підтвердження її доводами (аргументами) і способом емоційного волевиявлення.

Перепереконати — радикально змінити думку, погляди співрозмовника на те чи інше положення за допомогою доводів та емоційного підкріплення.

Довести — встановити істинність тези. Доказ інтерпретується нами як особливий випадок аргументації.

Аргументація — комунікативне явище, що включає два аспекти: гносеологічний (пізнання предмета, поглиблене його розуміння, пошук істини, поширення істинних думок та їх захист); естетичний (аргументатор визнає себе і реципієнта людьми, з рівними правами вільного пізнання істини).

До аргументів ставляться певні вимоги, перша з яких — достатність для доказу тези. Аргументація повинна бути достатньою для людей, на яких вона спрямована. Важливо розуміти, що міра достатності неоднакова для різних людей. Слід пам'ятати, що достатність є функцією, яка змінюється залежно від аргументу. Є люди, які швидко сприймають аргументацію. Є такі, які внутрішньо погоджуються з тезою того, хто говорить, але до кінця не усвідомлюють своєї згоди. А є й такі, що мають вагомий контраргументи. Водночас є люди, яким той, хто говорить, несимпатичний, і через таку неприязнь до нього все, що говориться, викликає зустрічне несприйняття. Рівень достатності аргументації завжди індивідуальний. Достатність — змінна і її значення залежить від багатьох фактів, пов'язаних з конкретною особистістю слухача.

Невиконання вимоги стосовно достатності основи веде до логіко-мовленнєвої помилки «не слідує» (лат. *non sequitur*), сутність якої полягає в тому, що положення не впливає, «не слідує» із наведених аргументів, тобто запропоновані доводи є правильними, утім не виступають достатньою основою для висунутої тези, і тому не обґрунтовують її.

Друга логіко-мовленнєва помилка, пов'язана з порушенням вимоги достатності аргументації, називається «від сказаного у відносному сенсі до сказаного в безвідносному» (лат. *a dikto secundum ruid ad dictum simpliciter*).

Сутність цієї помилки полягає у такому: положення, яке є правильним за певних умов, видається за аргумент можливого за усіх умов і усіх обставин. Наприклад, правильним є твердження, що бром — цілющий засіб у лікуванні низки захворювань. Але це судження не можна використовувати без урахування певних умов. Відомо, що вживання броду у великій дозі викличе важкі негативні наслідки. Це значить, що судження «бром — цілющий засіб у лікуванні низки захворювань» є істинним, але за певних умов.

Іноколи з тієї самої причини виникає інша логічна неправильність: з істинної тези намагаються вивести наслідки, які не впливають з неї. Наприклад, із соціальної та юридичної рівності чоловіків та жінок у сучасному цивілізованому суспільстві не

означає, що жінка не потребує тактовного ставлення з боку чоловіка, тобто потребує поблажливості.

Друга вимога до аргументу: має бути думкою, істинність якої доведено самостійно, незалежно від положення, яке обґрунтовується. Не можна на захист тези наводити аргумент, який впливає з цієї тези. Інакше, виникає логіко-мовленнєва помилка, що дістала назву «порочне коло» (лат. *cilus ratiolsus*), яка полягає у тому, що теза виводиться з аргументів, які своєю чергою виводяться з тієї самої тези.

«Порочне коло» засноване на тавтології (*tauto* — те саме, *logos* — слово) — виразі, який повторює в іншій словесній формі раніше сказане, а інколи повторює навіть у близькій словесній формі.

Третя вимога до аргументу — індивідуальний підхід до аргументації, яка має фундаментальне значення.

Людська свідомість індивідуально реагує на переконування. І тому способів переконування має бути стільки, скільки людей, на яких спрямовано доказ. Процедура переконування має такий вигляд: спочатку людина доводить тезу собі. Доки цю тезу не доведено, людина не має права намагатись доводити її кому-небудь іншому. Можна вести роздуми з приводу певної теми, розпитувати інших людей, але доводити тезу рано, бо той, хто говорить, до цього не готовий.

Для того щоб щось довести собі, вибирають ті аргументи, які будуть переконувальними для вас як для людини. Причому один із цих аргументів називається головним. Груба помилка аргументації полягає у тому, що людина собі дещо довела і починає доводити те саме іншому, використовуючи ті самі аргументи, і, як правило, у тому ж порядку їх значущості починаючи з головного. Така аргументація, зазвичай, не спрацьовує, оскільки вибирались аргументи, пріоритетні для свідомості того, хто говорить, а не об'єктивно пріоритетні. Якщо людина береться переконувати іншого, необхідно вибирати ті аргументи, які пріоритетні для свідомості цього іншого. Це називається *психологічним перенесенням аргументації*. Для якнайкращого здійснення такого перенесення необхідно кожного разу, перед тим як розпочинати публічний доказ, розібратись у ментальності співрозмовника.

Як бачимо, під час порушення будь-якої з трьох вимог до аргументації неможливо довести тезу. З огляду на реальну життєву практику можна провести елементарну класифікацію аргументів. До основних критеріїв добору аргументів слід віднести такі: орієнтація на певну аудиторію; раціональність, зв'язок з тезою, тоб-

то всі аргументи повинні працювати на головну думку; зважуваність (використання як аргументів «за», так і аргументів «проти», тобто урівноваження позитивного і негативного рядів аргументів); образність, яскравість як психологічна умова результативного засвоєння матеріалу. Для того щоб аудиторія без особливих ускладнень сприймала якусь інформацію, необхідно до процесу мислення активно залучати не тільки ліву, а й праву півкулю головного мозку.

Доцільно запропонувати певну класифікацію аргументів (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

| Сильні | Слабкі | Брехливі |
|---|---|--|
| — «Доказ від факту» (доказ, побудований на аналізі факту, тобто на вивченні причинно-наслідкових зв'язків, які випливають із факту) | — «Доказ від сумніву» (доказ, обумовлений особистими сумнівами того, хто переконує); — доказ від «авторитету» (доказ, що визначається загальним переконанням того, хто переконує, і того, кого переконують, у авторитеті «третьої сторони»); — «доказ від упевненості» (доказ, що виходить із особистісної впевненості того, хто переконує) | — «Доказ від погрози» (доказ, заснований на погрозі аудиторії); — «доказ від обіцянки» (доказ, заснований на обіцянці аудиторії з боку того, хто переконує); — «доказ від засудження» (доказ, заснований на засудженні того, хто говорить, і аудиторії «третьою стороною») |

На основі викладеного доцільно зробити висновок, що ефективність аргументації залежить від таких умов:

— компетентності аргументатора у питаннях, які обговорюються;

— наявності в аргументатора філософсько-логічної бази (теоретична підготовка та вміння логічно мислити);

— управління власними емоціями та почуттями, які мають підкріплювати та посилювати логічну діяльність;

— знання аргументатором особливостей аудиторії, зокрема її ставлення до сприйняття аргументації (потреби, нахили, інтелектуальні можливості, ступінь відкритості мислення та ін.).

Аргументація як частина тактичного закону спрямована головним чином на реалізацію завдання (переконування, перепереконування), тобто досягнення теоретичної мети (вплив на свідо-

мість). У результаті цього аргументація передбачає активну діяльність, перш за все з боку суб'єкта, аудиторія ж перебуває у більш чи менш пасивному стані (вбирає інформацію, що надходить). Для достатньо повного досягнення цільової настанови необхідно, щоб аудиторія не тільки вбирала інформацію, а й активно її переробляла, тобто проектувала на себе власну діяльність, власний досвід. Іншими словами, щоб аудиторія виходила на рівень використання отриманих знань.

Для досягнення вказаного необхідно звернутись до другої частини тактичного закону — активізації мисленнєвої та почуттєво-емоційної діяльності аудиторії, яка спрямована на реалізацію надзавдання, тобто досягнення практичної мети — спонукання до дії. Активізація передбачає таку послідовність дій:

- зацікавити аудиторію;
- викликати аудиторію на роздуми;
- вивести аудиторію на рівень обговорення.

Активізація мисленнєвої та почуттєво-емоційної діяльності аудиторії — система дій, завдяки яким суб'єкт забезпечує аудиторії найбільш глибокий рівень пізнання того чи іншого питання. У такий спосіб аудиторія піднімається на кілька порядків вище у пізнанні тієї чи іншої проблеми. У результаті вказаної активізації проходить повноцінний, двосторонній процес спілкування та створюються умови для суб'єкт-суб'єктних відносин.

Отже, тактичний закон дозволяє суб'єктові знайти ефективні засоби впливу на аудиторію, завдяки чому здійснюється реалізація цільової настанови (завдання та надзавдання) та розгортання тези.

Мовленнєвий закон передбачає вираження думки у дієвій словесній формі (ДСФ). Ця форма являє собою реалізацію у процесі мовлення його комунікативних якостей. Специфіка вказаного закону полягає у тому, що він фокусує цінний досвід лінгвістичних дисциплін (стилістика, прагматика, основи культури мовлення, лінгвістика тексту та ін.) зі створення повноцінної комунікації. Мовленнєвий закон завершує стадію мисленне-мовленнєвої діяльності (підготовчий етап) та відкриває наступний етап — управління мислемовленнєвим процесом.

Закон ефективної комунікації передбачає систему дій суб'єкта зі встановлення контакту на всіх етапах комунікації, що є необхідним законом реалізації продукту мисленне-мовленнєвої діяльності.

Якщо попередні закони (К + Ма + С + Т + Р) спрямовані на підготовку запуску концепції, то даний закон вміщує його меха-

нізми. Контакт у спілкуванні є його найвищим рівнем. Це взаємодія суб'єкта та аудиторії. Сам процес взаємодії доцільно розглядати як інтелектуальне й емоційне співпереживання учасників спілкування (рис. 1.4).

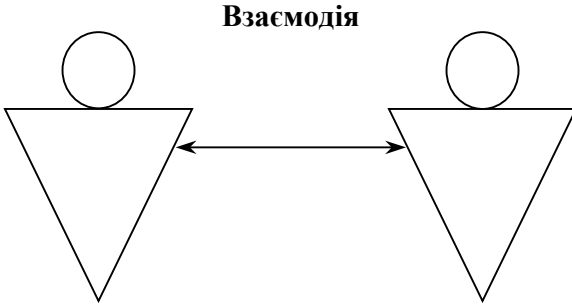


Рис. 1.4. Процес взаємодії суб'єкта та аудиторії

Типові порушення комунікативного процесу показано на рис. 1.4а й 1.4б.

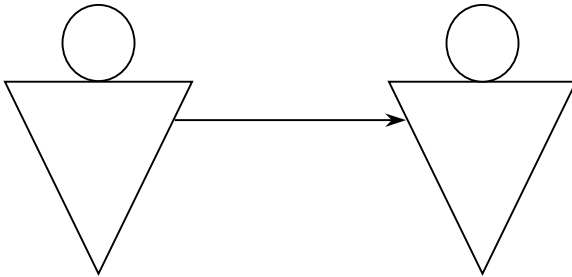


Рис. 1.4а. Односпрямована дія

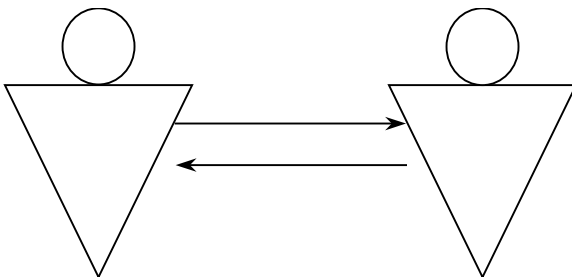


Рис. 1.4б. Різнострамовані дії

Для встановлення та збереження контакту необхідна така система дій:

- коригування результату підготовчого етапу в ході спілкування;
- управління поведінкою аудиторії;
- управління власною поведінкою.

Перші дії (коригування) залежать від складу аудиторії (прогнозований портрет аудиторії може повністю або частково не збігатися з реальним образом аудиторії) та її поведінки під час спілкування (загальний психологічний настрій, певні реакції — це те, що заздалегідь практично не піддається прогнозуванню). У ході спілкування суб'єкт може вносити зміни до стратегії (уточнити цільову настанову, коло питань для обговорення, тезу), тактику (змінити, доповнити засоби аргументації й активізації мисленнєвої і почуттєво-емоційної діяльності аудиторії), мовленнєву сферу (здійснити добір найбільш ефективних мовленнєвих засобів впливу на аудиторію).

Друга дія (управління поведінкою аудиторії) передбачає вміння зчитувати інформацію, що йде від аудиторії через різні стимули (обличчя, очі, жести, пози; питання, репліки і т. д.) і реагувати на неї. Указана дія дає можливість суб'єктові підтримувати зворотний зв'язок протягом усього процесу комунікації, а також дозволяє у певний момент внести необхідні зміни до логіки викладу предмета мовлення.

Третя дія (управління власною поведінкою) передбачає вміння суб'єкта узгоджувати свої жести, міміку та інші рухи тіла із задумом. Іншими словами, суб'єктові треба вміти контролювати свої рухи, щоб вони не заважали, а, навпаки, працювали на головну думку, сприяли більш чіткому її вираженню. Крім того, суб'єкт повинен володіти своїм емоційним станом (управляти негативними емоціями). Ця дія спрямована на оптимізацію спілкування.

У ході спілкування можна спостерігати таке психологічне явище, як шок (неприродна поведінка з боку того, хто говорить), що характеризується такими проявами, як нервозність, високе напруження, скованість думки, мовлення та поведінки; загальмованість реакцій. Причини вказаного явища слід вбачати у такому:

- у тому, хто говорить (недостатня підготовленість до спілкування, не володіє або слабо володіє прийомами установлення та збереження контакту);

— у поведінці аудиторії (нетактовність і некоректність — грубість під час постановки питань та у репліках);

— у зовнішньому середовищі (перешкоди: шум предметів, що падають; часте ходіння; присутність людей, які критично оцінюють дії того, хто говорить, або тих, хто викликає у нього почуття антипатії).

Знання вказаних причин дозволить мовцю позбутися їх ще до початку комунікації (наприклад, якнайкраще підготуватись до виступу), а також змодельовати найбільш складні ситуації спілкування й передбачити різні варіанти їх вирішення. У виборі цих варіантів мовець виходить з власного досвіду та індивідуальних можливостей.

Системно-аналітичний закон передбачає аналіз якості та ефективності продукту мисленнево-мовленнєвої діяльності. Аналіз якості здійснюється на всіх етапах указаної діяльності: підготовчому, виконання, підсумковому. У той же час аналіз ефективності (результативності, рівня реалізації цільової настанови, співвідношення задуманого результату [мети] та отриманого результату) здійснюється на підсумковому етапі діяльності.

Системно-аналітичний закон ґрунтується на двох етапах критичної діяльності, а саме:

1. Самоаналіз (суб'єкт аналізує свій продукт, свої дії);

2. Аналіз інших (суб'єкт аналізує чужий продукт і дії іншого суб'єкта).

Указаний закон передбачає саме таку послідовність етапів (від першого до другого), оскільки погляд суб'єкта на себе дозволяє йому більш об'єктивно оцінити іншого.

Самоаналіз є двокроковою системою, а саме: спочатку здійснюється рефлексія, що сприяє зняттю у мовця стану хвилювання та підсиленню у цей час стану внутрішнього урівноваження, а потім — коригування продукту мисленнево-мовленнєвої діяльності (уточнення, заміна одних положень іншими і т. д.).

Необхідно підкреслити, що після рефлексії процес коригування набирає достатньо об'єктивного характеру та будується на строго логічній основі.

Логіка коригування є тріступеневим процесом, що виражається системою трьох питань, які суб'єкт ставить перед собою: що хотів? що робив? що отримав? Далі останнє питання поділяється ще на кілька підпитань: що вийшло (у чому секрет успіху)? що не вийшло? чому і як зробити краще?

Таким чином, самоаналіз, як доводить практика, є надзвичайно потужним джерелом розвитку особистості, оскільки дає можливість суб'єкту пізнати себе певною мірою, тобто виявити свої не тільки сильні, а й слабкі сторони. Як бачимо, у ході самоаналізу суб'єкт виходить на рівень самовизначення (що в мені є цінного? що потрібно розвивати далі? які якості мені заважають? що необхідно зробити? які зусилля докласти, щоб цих якостей було якомога менше?). Етап самоаналізу сприяє виробленню гарної звички — шукати причину невдач передусім у собі, а не в інших.

Після того як суб'єкт оволодів механізмом самоаналізу, він здатний повноцінно, не односторонньо здійснювати аналіз інших. Цей аналіз (оцінювання якості й ефективності чужого продукта мисленне-мовленнєвої діяльності та дій іншого суб'єкта) є наступним етапом критичної діяльності, що заснований на системі принципів, а саме:

- визначити мету критики (узагальнення чужого досвіду для збагачення власного, допомога іншому в тому, як зробити його справу ще краще), тобто критика не повинна бути заради критики, інакше вона перетворюється на критиканство;

- оцінити виходячи зі свого рівня підготовленості:

- а) критик-спеціаліст (орієнтується у сутності питання);

- б) критик-ритор (оцінює технологію викладу змісту, відповідність побудови змісту законам мисленне-мовленнєвої діяльності);

- в) критик — спеціаліст-ритор (уміє слухати та чути іншого, оцінювати те, як він виконує, а не як йому бачиться, тобто не судить з власних позицій);

- досягти діалектичності критики (уміння відійти від односторонності оцінок — лише хвалити або лише лаяти);

- забезпечити конструктивність критики (уміння перш за все бачити раціональне у чужому продукті, яке розгледіти буває не просто, на відміну від негативного, яке, як правило, лежить на поверхні);

- нести доброзичливість у слові (уміння дати оцінку, щоб не принизити іншого, не торкатися почуття його власної гідності).

Таким чином, системно-аналітичний закон є інструментом розвитку у людини таких якостей, як самокритичність та відкритість мислення, мовленнєве чуття (уміння відбирати найбільш вдалі слова та звороти), ввічливість, тактовність, коректність у ставленні до інших людей. Указаний закон завершує риторичну формулу.



Завдання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте об'єкт та предмет дослідження педагогічної риторики.

2. Поясніть особливості зв'язків риторики з філософією, логікою, психологією, етикою, лінгвістикою, сценічною майстерністю, поетикою.

3. Підготуйте коротку розповідь про роль Києво-Могилянської академії в розвитку риторики у Російській імперії.

4. Підготуйте виступ перед студентською аудиторією на тему «Закони риторики», використовуючи запропоновані матеріали (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

| Композиційна побудова виступу | |
|---|--|
| Частини виступу | Прийоми привертання уваги |
| I. Вступ Завдання: збуджувати інтерес до теми розмови, яка відбувається; встановити контакт; підготувати слухачів до сприйняття виступу. | — Звертання; — виклад мети виступу; — використання прийомів співпереживання; |
| II. Головна частина Завдання: послідовно пояснити висунуті положення; підвести слухачів до непохідних висновків. | — апеляція до інтересів аудиторії; — апеляція до авторитетів чи відомих джерел; — гумористичні зауваження; — питання до аудиторії |
| III. Заключна Завдання: підсумувати сказане, підвищити інтерес до предмета мовлення; підкреслити значення сказаного; поставити завдання | |

5. Прочитайте спеціально адаптований фрагмент із дисертаційного дослідження А. В. Первушиної [30, С. 24—25] та виконайте такі завдання:

— запропонуйте перелік комунікативних умінь, які необхідні педагогу для реалізації мисленнєвого, мовленнєвого та комунікативного компонентів цих умінь;

— використовуючи запропоновану схему, підготуйте короткий виступ на тему «Риторичні вміння педагога».

«...Проаналізувавши сучасні теоретичні підходи до питання про організацію й структуру риторичної діяльності, можна простежити у ній такі складові, що виділяються більшістю авторів:

- мисленнева діяльність — винахід думки, створення стратегії й тактики мовлення, добір аргументів, моделювання аудиторії тощо (інтенція, диспозиція) — докомунікативна фаза;

- мисленнево-мовленнева діяльність — добір словесних засобів для оформлення думки в дієву словесну форму, підготовка до публічного мовлення (елокуція, меморія) — докомунікативна фаза;

- мисленнево-мовленнева комунікативна діяльність — організація взаємодії з аудиторією, налагодження контакту, зворотного зв'язку, спілкування (акція) — комунікативна фаза.

На основі зазначеного вище доцільно представити структуру риторичних умінь як синтез трьох взаємопов'язаних компонентів — мисленневого, мовленневого і комунікативного. Така структура, на нашу думку, дозволяє поєднати у риторичних уміннях як класичні підходи до риторичної діяльності (класична тріада «думка — слово — дія»), так і сучасні вимоги до організації та здійснення, що найбільш повно відображає їх сутність.

Ці компоненти нерозривно пов'язані між собою. Подамо модель риторичних умінь (рис. 1.5).

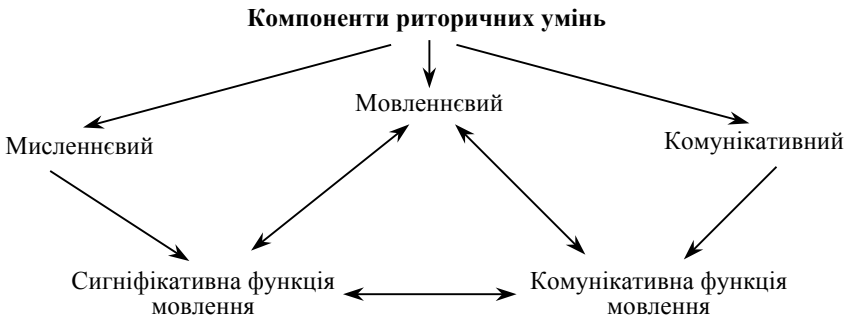


Рис. 1.5

Мовленневий компонент указаних умінь аналізується як проміжний між мисленневим і комунікативним, що здійснює їх зв'язок та органічне поєднання у риторичній діяльності через дві провідні функції мовлення, а саме: сигніфікативну та комунікативну.



1. Основы общей риторики: Учебное пособие / Под общ. ред. А. А. Чувакина. — Барнаул: Изд-во Барнаул. ун-та, 2000. — 110 с.

2. *Стовпец В. Г.* Риторика: Учебное пособие для студентов вузов. — Одесса: ОНМУ, 2004. — 254 с.

3. *Мацько Л. І., Мацько О. М.* Риторика: Навч. посібник. — К.: Вища школа, 2003. — 311 с.

4. *Михальская А. К.* Педагогическая риторика: история и теория: Учеб. пособие для студ. пед. университетов и институтов. — М.: Академия, 1998. — 432 с.



2.1. Структура мовленнєвої діяльності

Мовленнєва діяльність — специфічна форма людської діяльності, її самостійний вид. Це процес активного, цілеспрямованого, опосередкованого мовою й зумовленого ситуацією спілкування прийому або передачі мовленнєвого повідомлення у взаємодії людей між собою [12, С. 56].

Відомий учений О. М. Леонтьєв узагальнив основні результати вивчення цієї діяльності і дійшов таких висновків:

— мовлення як своєрідна діяльність не стоїть у ряду з іншими видами діяльності, але посідає центральне місце у процесі психологічного розвитку; розвиток мовлення внутрішньо пов'язаний із розвитком мислення (у реальній єдності з яким воно виступає) і з розвитком свідомості у цілому;

— мовлення має поліфункціональний характер, тобто виступає у різних діяльностях; йому притаманні комунікативна функція (слово — засіб спілкування), індикативна (слово — засіб указування на предмет) й інтелектуальна, сигніфікативна функції (слово — носій узагальнення, поняття); усі ці функції внутрішньо пов'язані одна з одною [23, С. 65—75].

Як і всяка інша діяльність людини її мовленнєва діяльність визначається рядом характеристик, і перш за все структурною (зовнішньою і внутрішньою) організацією, предметним (психологічним) змістом. Щодо внутрішньої структурної організації мовленнєвої діяльності, то за теорією О. М. Леонтьєва, вона визначається трьома фазами. До цієї структури входять збуджувально-мотиваційна, орієнтувально-дослідницька (аналітико-синтетична) та виконавча фази.

Перша фаза реалізується у результаті складної взаємодії потреб, мотивів і цілі діяльності як майбутнього її результату. Загальновідомо, що основним енергетичним джерелом діяльності є потреба. Вона одержує свою визначеність у предметі діяльності: вона повинна певним чином визначити себе у ньому [12, С. 57]. Оскільки потреба знаходить у предметі свою визначеність, даний предмет стає мотивом діяльності, тим, що збуджує її.

У зв'язку з викладеним потрібно наголосити, що поняття діяльності, як підкреслює О. М. Леонт'єв, пов'язано з поняттям мотиву. Діяльності без мотиву не існує [22].

Джерелом мовленнєвої діяльності у всіх її виявах є комунікативно-пізнавальна потреба. Ця потреба, знаходячи себе у предметі мовленнєвої діяльності, стає внутрішнім комунікативно-пізнавальним мотивом цієї діяльності. Мотив визначає динаміку і характер усіх видів мовленнєвої діяльності.

Другу фразу діяльності становить її орієнтувально-дослідницька частина. На цій фазі мовленнєвої діяльності здійснюється добір засобів і способів формування й формулювання власної або чужої думки у процесі мовленнєвого спілкування. Це фаза планування, програмування та внутрішньої організації мовленнєвої діяльності за допомогою її засобів і способів.

Третя фаза будь-якої діяльності — виконавча, реалізуюча. У мовленнєвій діяльності ця фаза може бути зовнішньовираженою і зовнішньоневираженою.

Поряд зі структурною організацією будь-яка діяльність, у тому числі і мовленнєва, характеризується предметним (психологічним) змістом. До цього змісту, як наголошує О. М. Леонт'єв [23], включаються умови діяльності, які визначаються такими елементами її змісту, як предмет, засоби, знаряддя, результат і т. д.

Предметом мовленнєвої діяльності виступає думка як форма віддзеркалення предметів та явищ реальної дійсності в їхніх зв'язках та відносинах.

Учені наголошують, що мовленнєву діяльність можна розглядати і як трирівневе утворення, в якому середній рівень — мотиваційно-потребово-цільовий, нижній рівень — предметний план діяльності, верхній — операціональний. Відповідно до теорії діяльності О. М. Леонт'єва, мовленнєву діяльність І. О. Зимня вивчає як таке утворення (рис. 2.1).

Значущим елементом предметного змісту діяльності є її продукт. Щодо мовленнєвої діяльності, то її продукт може бути ідеальним, нематеріалізованим. Поряд із предметом та продуктом діяльності важливим елементом її предметного змісту буде результат.

Третя характеристика мовленнєвої діяльності — її механізми, які є складним утворенням, кожна ланка якого тісно пов'язана з іншими.

Четверта характеристика мовленнєвої діяльності — це єдність її внутрішнього й зовнішнього планів. Як і будь-яка діяльність,

вона визначається єдністю двох сторін — зовнішньої виконавчої, що реалізує саму діяльність, і внутрішньої, що ззовні не спостерігається. Вважаємо за доцільне подати те визначення поняття «мовленнева діяльність», яке пропонує І. О. Зимня [12, С. 65]. Цю діяльність вона розглядає як цілеспрямований, мотивований, активний процес прийому та (або) видачі повідомлення, організованого соціально відпрацьованими засобами (мова) і способом (мовлення), формування і формулювання думки у спілкуванні людей один з одним.

Кожна діяльність вміщує в себе систему дій. Відповідно до того, як поняття діяльності співвідноситься з поняттям мотиву, поняття дії співвідноситься з поняттям мети. Мовленнева дія має власну проміжну мету, яка підпорядкована мотиву тієї комунікативної діяльності, у рамках якої мовлення розглядається.

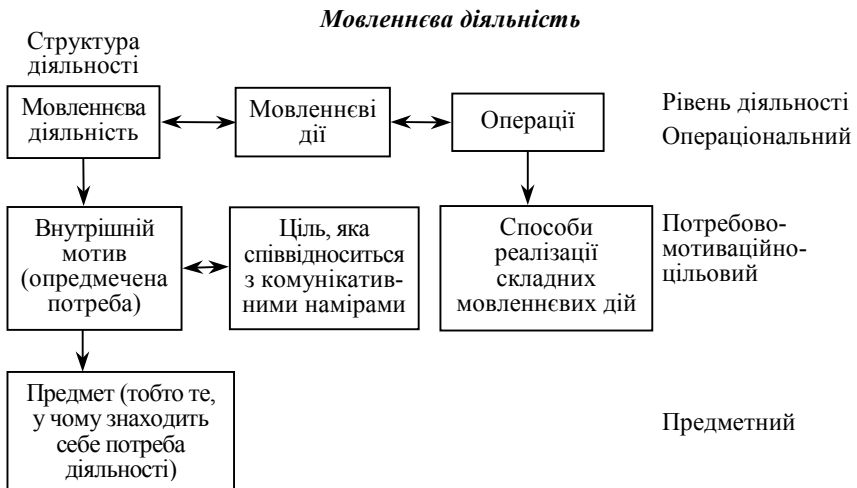


Рис. 2.1. Мовленнева діяльність

Вихідним моментом цієї дії є *мовленнева ситуація*, тобто такий збіг обставин, який спонукає людину до дії. Кожна дія залежить від своєї мети, яка впливає із трудової, пізнавальної або іншої діяльності. У мовленнєвій ситуації можна виділити такі стадії:

- ситуація, що спонукає до висловлювання;
- мотив висловлювання;
- імовірне прогнозування висловлювання;
- внутрішній план висловлювання (визначає зміст, структуру);

— мовленнєве структурування висловлювання (вибір, порядок слів, зв'язки між ними);

— перехід до зовнішнього мовлення (тобто матеріалізація висловлювання).

Результат мовленнєвої дії оцінюють за її сприйманням і реакцією на неї (зворотний зв'язок).

У сприйманні мовленнєвої дії виділяють певні етапи. Перший з них — прийом сигналу, другий — аналіз акустичного потоку з позицій фонетики того мовлення, на якому передається висловлювання, третій — дізнавання значення кожного фонетичного слова, четвертий — розшифрування граматичних зв'язків між словами. Наступні етапи передбачають включення фрази до контексту, зв'язування її з попередніми репліками; розуміння другого, додаткового, переносного значення висловлювання; оцінка слухачами мовленнєвої, риторичної майстерності того, хто говорить.

Повний цикл мовленнєвої дії завершується новою дією, яка свідчить про результативність мовлення.

Способи здійснення дії О. М. Леонтьєв називає операціями [21, С. 15]. Кожна дія, крім мети, має операційний склад. Якщо поняття дії співвідноситься з метою, то поняття операції співвідноситься з умовами дії.

Мовленнєва діяльність вміщує чотири основні аспекти, які називають її видами (говоріння, слухання, письмо, читання).

Говоріння — відправлення мовленнєвих акустичних сигналів, які несуть інформацію. **Слухання** — сприймання мовленнєвих акустичних сигналів та їх розуміння. **Письмо** — вираження мовленнєвих сигналів за допомогою графічних символів. **Читання** — розшифровка графічних знаків і розуміння їх значень.

Указані чотири види мовленнєвої діяльності лежать в основі мовленнєвої комунікації.

З позиції теорії діяльності говоріння — це внутрішньомотивований, строго організований активний процес. Одиницею діяльності говоріння є мовленнєва дія, що входить до його структури. Якщо продуктом діяльності говоріння є ціле висловлювання (текст), то мовленнєвими діями, які створюють цей продукт, є фрази (відносно закінчені комунікативні смислові утворення). Результатом говоріння є відповідна дія учасника мовленнєвого спілкування (незалежно від того, чи має ця дія зовнішнє вираження, чи ні, чи здійснюється вона одразу, чи через певний проміжок часу).

Говоріння також визначається як процес формування думки у момент висловлювання. У мовленнєвому акті говоріння одночас-

но присутні три аспекти: вимова висловлювання; референція і предикація; реалізація комунікативного наміру.

Вимова — зовнішня форма висловлювання, що здійснюється за допомогою таких фонаційних механізмів, як голосоутворення, звукоутворення, сегментування та інтонування.

Головним інструментом говоріння є голос, тобто сукупність різних за висотою, силою, тембром звуків, що їх випускає людина за допомогою голосового апарату.

Активний словник у людей неоднорідний. Слова, що мало використовуються, будуть менш активними, і вони можуть перейти до пасивного словника. Із цього випливає суттєвий висновок для розвитку усного мовлення. У цьому мовленні немає часу для добору слів. Використовуються слова, які є наготові. Тоді у разі нерозробленості активного словника і певної складності мовленнєвого завдання у мовлення того, хто говорить, будуть проникати неадекватні темі слова, з'являться огріхи, заміни слів, невиправдані паузи і т. п. Так може трапитися із кожним мовцем, якщо він не підготовлений до усного мовлення.

Підготовка до усного мовлення полягає у сформованості механізму добору адекватних слів і конструкцій. У цьому механізмі виділяють три моменти, пов'язані із зонами довгочасної пам'яті. У першій зоні перебувають слова, які найлегше відтворити, у другій — слова, які добрати складніше, у третій — забуті слова.

Під час підготовки незалежно від часу пошуку слова, необхідні для розкриття теми, все ж знаходяться. Для цього людина може використовувати книжки, словники, замітки та інші допоміжні засоби. Крім теми, добір слів підпорядковується загальній логіці викладу. Наприклад, під час складання розповіді добирають слова, які точніше передають послідовність дій, а під час роздумів — слова, що передають послідовність думок.

Добір слів, формування речень, об'єднання їх в єдине ціле певного типу — це лише початок. Зміст усного висловлювання втілюється в інтонації. Адекватна інтонація — це інтонація, що відповідає суті висловлювання. Можна оволодіти способами пошуку потрібної інтонації, а саме: логічному способу (уміння ділити голосом своє висловлювання на смислові частини); емоційному способу (уміння передавати інтонацію різних за характером речень: питання, повідомлення і т. д.).

За способом здійснення говоріння можна розглядати з позицій гучності, швидкості, чіткості вимови. Існують так звані нормальні для даної національності гучність і швидкість мовлення. Доцільний добір гучності, темпу і чіткості вимови залежно від того, де,

з ким і для чого говоримо, має пряму залежність від рівня культури спілкування. Приміром, у певній ситуації недоцільно кричати, а десь — шепотіти.

Таким чином, для формування механізму говоріння слід працювати над умінням планувати й оформлювати зміст висловлювання, а також над інтонаційно правильним вимовлянням його.

Також розрізняють два види мовлення: зовнішнє і внутрішнє. *Внутрішнім мовленням* називають мовне оформлення думки без її висловлювання — усного чи письмового. Навіть із назви зрозуміло, що цей процес закритий від безпосереднього спостереження і тому недостатньо вивчений. Уважається, що процес внутрішнього мовлення протікає з великою швидкістю і саме це мовлення відрізняється рівнем мовного оформлення залежно від умов.

Якщо людина має намір висловитись, вона попередньо обмірковує своє мовлення. Обмірковування майбутнього висловлювання у внутрішньому мовленні починається з орієнтування у ситуації спілкування, під час якого важливо розібратись у різних мотиваціях. Уміння орієнтуватись у ситуації спілкування — це вміння усвідомлювати загальний комунікативний намір, або мотив спілкування (спитати, сказати, збудити), завдання мовлення (нащо кажу чи пишу: щоб поділитися думками, почуттями; щоб повідомити точні відомості, щоб вплинути на думки, почуття та поведінку співрозмовника); особливості адресата (до кого звертаюсь); предмет мовлення (про що збираюсь говорити чи писати); загальний задум, основну думку (що хочу донести).

Основною особливістю внутрішнього мовлення є його предикативність. Так, людина, яка використовує внутрішнє мовлення у процесі вирішення завдань, знає, яке завдання стоїть перед нею. Це дозволяє нехтувати тим, що заважає визначити завдання. Залишається тільки те, що необхідно зробити, тобто вказівка, якими повинні бути наступні дії. Цю особливість внутрішнього мовлення і називають *предикативністю*. Другою особливістю є його стислість, скороченість і граматична аморфність. Після того як думка в предикативному і згорнутому вигляді оформилась у внутрішньому мовленні, настає етап її кодування, тобто мовленнєвого оформлення. На цьому етапі використовуються правила, які регулюють породження синтаксичних одиниць висловлювання. Ці правила водночас виконують функцію фільтрів, які добирають необхідні синтаксичні форми, і не допускають неприйнятних конструкцій.

Фрагментарність, стислість, предикативність внутрішнього мовлення приводять до появи відомих кожному педагогу ситуацій. Наприклад, учень упевнений, що знає матеріал (предмет мовлення), тому що на рівні внутрішнього мовлення він себе розуміє, оскільки дійсно вловив певні зв'язки й відношення у темі, що пропонується, і визначив її предикати. Але викласти матеріал зв'язно, послідовно, як цього вимагають умови мовлення (уроку, твору) учень не може через розрив між внутрішньою і зовнішньою (усною чи письмовою) формою. Для учня ясною є логіка думки, але він погано її оформляє у зовнішньому мовленні, і його висловлювання стає неповним, непослідовним. Тому мовне оформлення думки на етапах підготовки до мовленнєвого висловлювання сприяє більшій чіткості, ясності, послідовності самої думки.

Проблема внутрішнього мовлення належить до найбільш складних і недостатньо вивчених. Спочатку вважали, що це мовлення за своєю структурою схоже до зовнішнього, різниця полягала лише у відсутності звукової реалізації, оскільки це мовлення «про себе». Утім дослідження довели, що у процесі внутрішнього мовлення у дорослих і дітей присутні рухи язика і гортані. Вивчення невидимих рухів мовленнєвого апарату довело, що ускладнення завдання підвищує активність мовленнєвої моторики.

Відповідно, внутрішнє мовлення не можна розглядати як беззвучний аналог зовнішнього мовлення.

Внутрішнє мовлення — ситуативне, тобто завжди пов'язане з певною ситуацією, певними умовами, що його викликають.

Цим і пояснюється його фрагментарність, стислість, усунення низки елементів. Поряд зі словами у внутрішньому мовленні можуть бути використані образи й схеми, тобто предмет мовлення може бути не названий, а поданий у вигляді образу, часто образу-схеми.

Задум висловлювання двочленний. Він містить вказівку на предмет висловлювання і на те нове, що про цей предмет необхідно сказати.

Зовнішнє мовлення — процес мовленнєвої діяльності, який включає різні механізми кодування і декодування інформації. Зовнішнє мовлення — це те, що ми вимовляємо, чуємо, пишемо, читаємо.

Зовнішнє мовлення існує у двох формах: усній та письмовій. Усне мовлення також може бути поділене на діалогічне і монологічне. Передусім з'ясуємо, чому існують різні форми мовлення.

Мовленнєве спілкування відбувається у часі та просторі. Усна форма мовлення визначається часом, письмова — простором. Простір статичний — отже, письмове мовлення статичне. Звуки мовлення, реалізуючись у часі, динамічні, відповідно усне мовлення динамічне.

Таблиця 2.1

УСНА І ПИСЬМОВА ФОРМИ МОВЛЕННЯ

| Усне мовлення | Письмове мовлення |
|---|---|
| 1. Той, хто говорить, і той, хто слухає, не тількичують, але й часто бачать одне одного | Той, хто пише, не бачить і не чує того, кому призначено його виступ. Він може лише подумки уявити більш або менш конкретно майбутнього читача |
| 2. Переважно залежить від реакції слухачів, може змінюватися залежно від неї | Не залежить від реакції адресата |
| 3. Розраховано на слухове сприйняття. Усне висловлювання може бути буквально відтворено тільки за наявності спеціальних технічних засобів | Розраховано на зорове сприйняття. Читач може повторно перечитати текст стільки разів, скільки йому потрібно |
| 4. Мовець говорить набіло, виправляючи по ходу викладу лише те, що зуміє помітити у процесі мовлення | Той, хто пише, може неодноразово повертатись до написаного, удосконалювати його багато разів |

Якщо мовлення призначено іншій людині, яку бачиш та чуєш, використовується його усна форма. Усне мовлення (якщо це не читання вголос або напам'ять) — це обов'язково імпровізація, яка створюється у процесі акту комунікації. Тому основною ознакою усного мовлення є його непідготовленість. Це мовлення виникає одночасно з вимовою. Як і підготовлене мовлення, воно побудоване за законами тієї мови, якою користується мовець, але використовує їх специфічно. У публічних виступах, у розмовах зі знайомими та незнайомими людьми широко вживаються готові кліше, що вставляються у мовлення, і це буде носити назву імпровізація.

Оскільки для усного мовлення характерна (більше чи менше) словесна імпровізація і часто непідготовленість, то залежно від обставин і мовленнєвого досвіду мовця усне мовлення може бути гладким, плавним, більше або менше переривчастим.

Переривчастість виражається у наявності невимушених довших (порівняно з останніми) зупинок, пауз (між словами, сполученнями слів, сполученнями, частинами висловлювання), у повторенні окремих слів, складів, навіть звуків, у розтягуванні деяких звуків і у виразах на кшталт «Як це сказати?». Ці вияви переривчастості мовлення розкривають процес створення усного непідготовленого висловлювання.

Якщо випадків переривчастості небагато і вони відображають пошуки мовцем необхідного оптимального для даної мовленнєвої ситуації засобу вираження думки, то їх наявність не ускладнює сприймання висловлювання, а часом і активізує слухачів, включає їх до процесу роздумів мовця, про що, зокрема, свідчать підказки слухачами тих виразів, які шукає мовець. Але переривчастість усного мовлення — явище неоднозначне. Паузи, зриви початку конструкцій можуть указувати на стан мовця, його хвилювання, незібраність, також свідчитимуть про певні ускладнення того, хто творить усне слово (про те, що він не знає про що говорити, як сказати, і що йому важко виразити думку).

Для усного мовлення як такого, що створюється у момент говоріння, характерні дві особливості — надмірність і лаконізм висловлювання, які на перший погляд можуть здаватися взаємовиключаючими один одного.

Надмірність — це прями повтори слів, словосполучень, речень; найчастіше повтори думок, коли використовуються близькі за значенням слова, що пояснюється бажанням донести до слухачів певну інформацію.

Лаконізм — це стислість мовлення та використання з метою передачі інформації, міміки, жестів, виразних рухів тіла, інтонації.

Зазвичай використання різних форм і конструкцій, як і добір найбільш точних слів в усному мовленні, залежить від низки обставин: змісту висловлювання і змісту призначення, від того, де й коли відбувається спілкування, чи присутній співрозмовник, наскільки він підготовлений до сприйняття; від того, хто говорить, наскільки він знає предмет розмови, від спільної мовленнєвої культури і т. п. Крім того, велике значення має вид мовлення (монолог чи діалог), його належність до функціональних стилів. В одних висловлюваннях частіше будуть використовуватись прості, в інших — ускладнені конструкції.

Однією з найважливіших ознак, яка впливає на появу різновидів усного мовлення, є характер комунікації: офіційна/неофіційна. Офіційна комунікація може бути особистою та публічною. Неофіційна — тільки особистою. Публічну комунікацію поділя-

ють на два підвиди: масова (радіо, телебачення і т. п.) та колективна (лекція, доповідь, публічний виступ і т. п.). Основна різниця між ними полягає у тому, що під час масової комунікації відсутній зворотний зв'язок між тим, хто говорить, і тим, хто слухає. Це не дає ораторові можливості дізнатись (почути, побачити, відчути) реакцію слухачів та вчасно відреагувати на неї.

Інша важлива особливість масової комунікації — використання технічних засобів (радіо, телебачення і т. п.). Технічні засоби, а також телефон, мікрофон і т. п., використовують в інших видах комунікації. Ці засоби не позбавляють адресата можливості брати участь у спілкуванні.

Невимушене неофіційне спілкування — основна частина життя людини. Воно, як правило, здійснюється за допомогою розмовного мовлення. Цей різновид мовленнєвого спілкування характеризується непередготовленістю і безпосередністю спілкування.

Письмове мовлення — це мовлення за відсутності безпосереднього співрозмовника. Мотив і задум такого виду мовлення повністю визначається тим, хто пише. І тому весь процес контролю над письмовим висловлюванням залишається у межах діяльності того, хто пише, без корекції з боку читача.

Уся інформація, що виражається у письмовому мовленні, повинна спиратись лише на достатньо повне використання розгорнутих граматичних засобів мовлення, оскільки воно не має майже жодних позамовленнєвих додаткових засобів вираження. Таке мовлення не передбачає ні знання адресатом ситуації спілкування, ні мовленнєвого контакту, не використовує засобів міміки, жестів, інтонації. Ось чому письмове мовлення включає до свого складу низку рівнів: пошук окремих звуків, їх протиставлення, кодування окремих звуків у букви і т. п.; добір слів із протиставленням їх іншим лексичним альтернативам; усвідомлені операції синтаксичного рівня, які у письмовому мовленні становлять один із суттєвих ланцюгів; вибір структури висловлювання.

Таким чином, якщо мовлення призначено для іншого, якого не бачиш і не чуєш, використовується письмова форма, яка перш за все характеризується підготовленістю, усвідомленим добром засобів вираження думки. Письмове мовлення є знаряддям мислення, яке часто має значно більші можливості, аніж усне мовлення.

Підготовленість указанного мовлення передусім пов'язана з поняттям композиції тексту. Композиція тексту — це єдність внутрішньої структури змісту, зовнішнього поділу на частини і сукупності композиційно-мовленнєвих форм. Композиція пов'я-

зана з поняттям жанру письмового тексту. Жанрові відмінності письмового мовлення спостерігаються як у побудові, так і у стильових прийомах розвитку теми і основної думки. Найменшою і водночас основною одиницею композиції є абзац. Будь-який письмовий текст є більше або менше складним висловлюванням стосовно дійсності. В основі письмового мовлення лежить судження про предмети і явища дійсності, про ті чи інші факти та ситуації. Це означає, що всі слова і речення тексту повинні бути співвіднесені з дійсністю.

Виділяють три основні типи внутрішнього мовлення. Перший — внутрішнє проговорювання, тобто «мовлення про себе», яке зберігає структуру зовнішнього мовлення, але без звукового або графічного оформлення. Таке мовлення типове для вирішення мислительних завдань в ускладнених умовах.

Другий тип — власне внутрішнє мовлення, коли воно виступає як засіб мислення. Під час цього типу мовлення людина користується специфічними одиницями (предметними кодами, кодами образів і т. п.). Таке мовлення має специфічну структуру, яка відрізняється від структури зовнішнього мовлення. Третій тип — це внутрішнє програмування і закріплення у специфічних одиницях програми мовленнєвого висловлювання, тексту загалом або його частин.

2.2. Комунікативні якості мовлення

Основною соціальною функцією мовлення виступає комунікативна. Реалізація цієї функції вимагає того, щоб мовленню були притаманні певні комунікативні якості. До цих якостей учені відносять такі: правильність, точність, логічність, чистота, багатство і різноманітність, виразність та образність, доречність і достатність (поняття кількості мовлення). Науковці також наголошують, що ці ознаки підпорядковуються одній глобальній — правильності мовлення. За тлумаченням сучасних словників, правильним вважається такий, який відповідає дійсності, установленним правилам, нормам; безпомилковий.

Отже, критерієм правильності є мовна дійсність конкретної епохи, а її еталоном — суворя відповідність правилам, за допомогою яких сформульовано сучасні норми. Мовні норми — прийняті у суспільно-мовленнєвій практиці освічених людей правила вимови, наголошування, словозміни, слововживання, орфогра-

фічні, правила писемного мовлення. Норми тісно пов'язані з системою конкретної мови, історично й соціально зумовлені. Діючи у конкретний час як стабільні, вони залишаються водночас динамічними і можуть зазнавати змін.

Як наголошує М. М. Пилипський, норма мовлення — це вияв у мовленні «норм мови» [31].

Якщо в орфоєпії, граматиці норми орієнтуються на зразок, модель, еталон, то в лексиці вияв, реалізація норми підпорядковується ще й змістові, залежить у кожному конкретному випадку від контексту.

Норми, властиві літературній мові, обслуговують певне людське суспільство з усіма сферами його суспільної (виробничої, законодавчої, освітньої, духовної та ін.) діяльності. У межах норм літературної мови (літературна мова — це сукупність норм) можуть виділятися такі з них, як хронологічні, регіональні, стилістичні.

Звичайно, літературна норма — це певна штучність (на відміну від норм розмовно-просторічних, діалектичних, яким притаманна невимушеність входження до мовної свідомості людини).

Як бачимо, норма — це зразок, яким слід користуватися. Щодо мовної системи, то мовна норма характеризується сталістю, певною консервативністю, а стосовно стилістики, вона є категорією змінною. Основні тенденції змін норми такі:

— норми переходять з одного функціонального стилю до іншого у зв'язку з суспільними причинами (незважаючи на їх розподіленість за основними стилями) — розширюється спільний фонд норм через розширення суспільних функцій літературної мови;

— відбувається зближення норм усної і писемної мови (і мовлення), зокрема у слововживанні, вимові, словозміні й т. п.;

— норми сучасної літературної мови дедалі більше орієнтуються на книжні стилі: науковий, публіцистичний, офіційно-діловий, а не лише на художній, як це спостерігалось за часів формування нової української літературної мови на народній основі;

— триває вузька стилістична спеціалізація варіантів норм, особливо варіантів регіонального або діалектного походження.

Отже, нормативне мовлення характеризується таким:

- відповідає системі мови, не суперечить її законам;
- варіант норми володіє новими семантико-стилістичними можливостями; увиразнює, уточнює контекст, дає додаткову і вичерпну інформацію;
- не допускається стилістичного (і стильового) дисонансу;
- доречно обґрунтовується застосування норм з іншого стилю;

- не допускається змішування норм різних мов під впливом білінгвальної мовленнєвої практики.

Мовна норма — явище суспільне, тому на неї можуть впливати як зміни у суспільному розвитку, так і пов'язані з цим зміни у психології народу — носія мови, а також суб'єктивні чинники (якість критеріїв норми літературної мови, тобто мова яких письменників є авторитетним зразком, які саме їх твори беруться за визнаний зразок, що з мовної традиції визначається як норма, переконливість [безпомилковість, об'єктивність] статистичного критерію, відсутність суб'єктивного у доборі критеріїв тощо).

Таким чином, щоб говорити правильно, треба в першу чергу добре знати структуру мови, бо саме нею визначаються чинні норми.

Норма — це загальноприйнятий звичай вимовляти, змінювати, записувати слово. **Мовна майстерність** — уміння вибрати з можливих варіантів літературної норми найбільш точний, стилістично доречний, найбільш виразний, естетичний варіант для даної ситуації мовлення. Основою мовної майстерності є, звичайно, літературна мова, адже в ній синтезуються культурні надбання народу, здобутки майстрів художнього слова, традиції та нові явища різних функціональних стилів.

Проте, як наголошують учені, не варто ігнорувати діалектне мовлення, в якому може виникнути підстава для перегляду чинних правил, норм та їх функціонально-стильових варіантів.

Учені пропонують розрізняти такі структурно-мовні типи норм:

- *вимови* — регулюють вибір акустичних варіантів фонем, або фонем, які чергуються (наприклад, можна [час], не можна [час]);

- *наголошування* — регулюють вибір варіантів розташування, переміщення наголошеного складу серед ненаголошених (наприклад, можна адже і адже і адже; завжди і завжди; не можна довільно атлас або атлас, бо перше означає зібрання карт, а друге — назва тканини);

- *словотворення* — регулюють вибір морфем, їх розташування і сполучення у складі нового слова (наприклад, можна материн, материнський, але не можна матеряний, можна спостерігач — не можна спостерігальник);

- *морфологічні* — регулюють вибір варіантів морфологічної форми слова і варіантів її поєднання з іншими словами (наприклад, можна по-українськи, не можна по-нашинськи (по-нашому));

- *синтаксичні* — регулюють вибір варіантів побудови речень (наприклад, не можна «Іхтіандр урятував дівчину від акули, з

якою потім познайомився», треба «Іхтіандр урятував від акули дівчину, з якою потім познайомився»);

- лексичні — регулюють вибір слова відповідно до змісту і мети висловлювання (наприклад, можна мета і ціль, якщо слово в контексті вживається в однині, але тільки ціль, якщо контекст вимагає форми множини [цілі]);

- стилістичні — регулюють вибір слова або синтаксичної конструкції відповідно до умов спілкування і стилю викладу (наприклад, розрізняти, а не диференціювати — у розмовному стилі; море дуже глибоке, а не глибоченне море — у науковому стилі).

Кожен із названих структурно-мовних типів норм певною мірою знайшов своє відображення у правилах слововживання, орфоєпії (вимові), наголошування (зафіксовані у словниках), орфографії та пунктуації (зафіксовані у правописних кодексах літературної мови, орфографічних словниках). Однією з головних ознак культури мовлення є її точність.

Поняття «точність мовлення» має два значення. З одного боку, це знання і використання у мовленні точних значень слів і словосполучень, тих значень, які зафіксовані у спеціальній довідниковій літературі та у звичному використанні людей, які володіють нормами літературного мовлення. З другого боку, під указаним поняттям слід розуміти вміння оформляти і виражати думки адекватно предмету чи явищу дійсності.

Спілкування можливе не лише завдяки тому, що співрозмовники говорять однією мовою, а й тому, що за кожним словом обидві сторони бачать один і той самий предмет реальної дійсності, однакові об'єктивні зв'язки, тобто однаково називають предмети, явища, процеси тощо.

Точність — одна з головних ознак культури мовлення. Оскільки свідомість людини не лише відтворює об'єктивний світ, а й творить його, то можливість появи неточностей у мовленні зберігається на всіх етапах розвитку мови. Розвиваючись, мова за своєю суспільно-функціональною суттю постійно прагне до цілковитої відповідності слова певному поняттю. Предмет і назва предмета у різних мовах можуть мати різну співвіднесеність (залежно від того, яка диференційна ознака покладена в основу назви), але в межах однієї мови для кожного її носія вони повинні зберігати точну співвіднесеність.

Точним можна назвати таке мовлення, у якому вжиті слова повністю відповідають їх мовним значенням — значенням, що усталились у мові в даний період її розвитку. Точність зумовлю-

ється, по-перше, знанням об'єктивної дійсності, спостережливостю мовця і, по-друге, його вмінням співвіднести свої знання мови з цією об'єктивною дійсністю. Це співвідношення буде тим точнішим, чим глибше і всебічніше пізнаватиметься дійсність і чим повніше засвоюватимуться ресурси мови, надбані попередніми поколіннями людей для називання й оцінки реального світу.

Точність потрібна не тільки для іменування реалій, а й для відтворення настроїв, переживань, тобто необхідна в реальному світі як предметів, так і почуттів. Тому мовець повинен постійно прагнути до пізнання як реального світу, так і законів, норм мови, що не можливо без варіативності (або змінюваності) як одного, так і другого. Чим усебічніше охоплює наша думка реальний світ у його взаємозв'язках, тим точніше вона реалізується за допомогою мови.

Доречно зауважити, що точність мовлення залежить від наступного позамовного фактора: чим гармонійніші інтелектуальні рівні мовця і слухача, тим вище гарантія точного сприйняття (і правильного реагування на сприйняття) інформації; чим вищий цей інтелектуальний рівень, тим простіші засоби мови потрібні мовцеві, щоб висловитися точно, а слухачеві, щоб сприйняти точну інформацію.

Учені наголошують, що точність мовлення досягається у контексті. Тому для точного мовлення буде замало багатого словникового запасу та вміння відображати з нього ті елементи, які в даній ситуації найточніше називають предмет.

Точність у науці виражається, у першу чергу, через терміни (а звідси вимога однозначності термінів, міжнародності їхнього змісту) і за допомогою формул. Точність у науці легко може бути перевірена або практикою (адже практика — критерій істини), або логічною несуперечністю якогось твердження.

В усному розмовному мовленні неточність слововживання (чи фразоутворення) може бути компенсована ситуацією спілкування, мімікою або жестом, але це не виправить неприємного враження від такого мовлення: незнання предмета мовлення або незнання мовних засобів для називання його і його взаємозв'язків свідчить про низьку культуру і мислення, і мовлення. Вимога точності зростає, якщо зі співрозмовником немає безпосереднього контакту, або якщо співрозмовник — широка аудиторія, яку (її загальноосвітній та фаховий рівень) ми знаємо погано.

Отже, точність мовлення (і предметна, і понятійна) визначається як рівнем знань навколишнього світу і мови як засобу спілкування людей у ньому, так і етикою мовця, яка не дозволить ви-

словлюватися неточно. Точність — це чемність, ввічливість і в побуті, і в науці, і в художньому слові.

Найперше точність реалізується лексичними ресурсами мови, тобто виявляється на рівні слововживання. Найбільше можливостей для точного співвіднесення предмета і його назви мають синоніми, омоніми, пароніми, полісемантичні слова.

Значні труднощі викликають іншомовні, професійні, архаїчні слова та слова фразеологізми.

Синоніми виникають у мові як одиниці, що підкреслюють (називають) новий відтінок у значенні слова, тобто як точніша для нової ситуації спілкування назва відомого предмета (за винятком так званих абсолютних синонімів, які різняться між собою тільки звуковим комплексом і джерелом походження (наприклад, кавалерія — кіннота). Відмінність синонімів може бути власне семантична (наприклад, земля — ґрунт), або стилістична, семантико-стилістична (наприклад, розм. лице — нейтр. обличчя, розм. пес — нейтр. собака).

Добираючи одне слово із синонімічного ряду з метою досягнення точності висловлювання, потрібно враховувати таке:

— стильову належність слова (нейтральне чи стилістично маркероване: розмовне, офіційне, наукове і т. ін.);

— його емоційно-експресивне значення (піднесене — знижене, інтимне — ласкаве — офіційне, «сухе», урочисте — жартівливе);

— належність слова до певної групи лексики позалітературної мови (діалектне, просторічне, жаргонне);

— місце слова у словниковому запасі мови (активний — пасивний словниковий склад).

У розмовному мовленні синоніми різняться не лише ступенем метафоричності, а й різноманітнішою експресивністю (порівняйте: йти — сунути — дибати — лізти — ледве ногами перебирати — нога за ногою).

Неточність виникає у тих випадках, коли слово вжите у приблизному значенні (порівняйте: футбольна команда не боялася цього противника — зам. суперника та ін.).

Прагнення до точності й новизни в синонімії зумовлює появу перифраз (бавовна — біле золото, радіація — невидима смерть, ліси — легені планети).

Омоніми (слова однакового звукового складу, але різного значення) становлять неабияку складність у практиці слововживання, по-перше, тому, що точність їх застосування залежить від знання мовцем лексичного складу мови, і від того, наскільки цим

знанням відповідають знання слухача). Часто трапляється, що нам відоме одне слово відповідного звукового комплексу, а почувши цей звуковий комплекс в іншому значенні, ми його просто не сприймаємо. Тому основною вимогою до тексту з омонімом є його чіткість, виразність, повнота інформації.

Омоніми можуть застосовуватись як у діловому і науковому, так і в розмовному, художньому, публіцистичному стилях.

Особливо уважним треба бути тоді, коли українська мова запозичила з іншої мови слово такого звучання, яке має питоме українське слово: щоб уникнути неточності (з часом і ляпсусу), необхідно підготувати слухача до сприйняття цього слова. Наприклад, лава — вид меблів, лава — ряд, шеренга людей; лава — великий забій у шахті; лава — (лат.) магма, продукт виверження вулкану.

Гарні знання лексичної й граматичної систем сприятимуть точності вживання омонімів: замо́к — за́мок, лупа́ — лу́па, ко́лос — колос, ви́года — вигóда.

Уміле користування паронімами теж сприяє точності мовлення.

Багатозначні слова вимагають точного контексту, який не допускає двозначного чи спотвореного сприйняття змісту. Оскільки багатозначними можуть бути не лише так звані повнозначні слова, а й службові, то для точного використання таких слів недостатньо знати лише лексику. Граматика також ставить вимоги до точності побудови словосполучень, речень та ін.

Вживати терміни, професіоналізми, іншомовні слова потрібно за необхідністю, а не з метою похизуватися «рівнем свого мовлення».

Слова ж діалектні, просторічні, вульгаризми, вжиті зі стилістичною метою (для створення зниженого або жартівливого колориту, як засіб індивідуалізації мови персонажа тощо), ефективні лише у випадках, коли вони не руйнують загальної етики тексту, коли справді привносять у нього нові, точніші, семантичні чи експресивні відтінки.

Точність як ознака культури мовлення застерігає й від стильового дисонансу: багатозначні слова, синоніми, омоніми різняться не лише відтінками, а й функціональними параметрами. Наприклад: око — орган зору; око — одиниця ваги (1,2 кг, заст.), міра об'єму (1—1,5 л, заст.).

Неабияка роль у досягненні точності мовлення належить порядку слів. Адже він регулює функції слів, розставляє, так би мовити, логічні акценти у фразі. Порядком слів досягається смисло-

ва та інтонаційна відокремлюваність (а отже, актуалізація) членів речення.

Таким чином, точність мовлення однозначна, одноваріантна, у ній співвідноситься мова з реальною (і художньою) дійсністю.

Логічним є мовлення, для якого характерно таке: сполучення одного слова з іншим несуперечливе; слова розташовуються в логічній послідовності, яка відповідає ходу думки і за якої не виникає смислових непорозумінь; не порушено смислові, структурні, інтонаційні та експресивні зв'язки у межах цілого тексту, яким передається зв'язок несуперечливих суджень.

Логічність як комунікативна якість мовлення формується на рівні «мислення — мова — мовлення», залежить від міри володіння прийомами мисленнєвої діяльності, знання законів логіки і ґрунтується на знаннях об'єктивно-реальної дійсності, тобто перебуває у тісному зв'язку із точністю.

Отже, щоб навчитися добре висловлювати свої думки, треба навчитися добре мислити. Коли мовлення точне, то воно логічне. Але якщо точність вимагає строгої відповідності вживання слова його значенню, то для логічності цього замало: вона потребує ще й точного зв'язку між словами у мовленнєвому потоці.

Як точність має свою специфіку у різних функціональних стилях, так і логічність по-різному виявляється у різних типах мовлення. Логічність (так само, як і точність) буває предметна і понятійна.

Б. М. Головін у такий спосіб визначає ці поняття:

— предметна логічність полягає у відповідності смислових зв'язків і відношень одиниць мови у мовленні зв'язкам і відношенням предметів і явищ у реальній дійсності;

— понятійна логічність є відображенням структури логічної думки і логічного її розвитку в семантичних зв'язках елементів мови у мовленні [10].

Логічне мовлення формується на таких основах: навички логічного мислення, що спрямоване на нагромадження нових знань (логіка пізнання) і на формування цих знань у співрозмовника; знання мовних засобів і навіть позамовних (міміки, жестів), якими можна оформити думку; володіння технікою смислової зв'язності, тобто логікою викладу, не виникає суперечностей у межах цілого тексту.

Кожен із цих факторів удосконалюється упродовж життя людини. І якщо логіку викладу може контролювати оточення, то логіку пізнання контролює сам мовець.

Логічним є мовлення, за якого сполучення одного слова з іншим несуперечливе (одне судження правильне, друге — хибне, третього не дано); слова розташовуються в логічній послідовності, яка відповідає ходові думки і за якою не виникає смислових непорозумінь; не порушено смислові, структурні, інтонаційні та експресивні зв'язки у межах цілого тексту, яким передається зв'язок несуперечливих суджень.

Причинами помилок у логіці викладу можуть бути:

1. Поєднання логічно несумісних слів, наприклад, жахливо добрий, страшенно гарний та ін.

2. Введення у фразу зайвих слів (плеоназмів), які структурно обтяжують фразу, залишаючись семантично порожніми, наприклад, на долонях рук, відступити назад, моя власна думка та ін.

3. Підміна особової форми дієслова зворотною або навпаки: правильно вибачте мені — неправильно вибачаюсь; перестань цим знервуватись — перестань цим нервувати та ін.

4. Неправильна побудова рядів однорідних членів речення, коли в нього входять родові й видові поняття, наприклад: письменники і поети, студенти і молодь; розумний брат і з сивиною чоловік.

5. Неправильне (архаїчне) утворення аналітичних граматичних форм:

— майбутнього часу, наприклад: буду писав, будеш знала, будете жили; повинно бути: будеш писати, буде хотіти, будеш знати, будете бачити, будете жити;

— ступенів порівняння прикметників: самий найяскравіший, саме найдорожче, сама найдоросліша; треба: найкращий, найдорожче, найглибший;

— конструкцій на позначення неповноти ознаки: дещо грубуватий, ледь теплуватий, трохи синюватий; треба: грубуватий, ледь теплий, синюватий.

6. Неправильна координація між складним підметом і дієслівним присудком: дехто (кожен) з нас знали (зам. знав), дехто з дітей принесли книги (зам. приніс), батько з сином пішов (зам. пішли).

7. Порушення порядку слів у простому реченні або порядку розташування компонентів складного речення (наприклад: гнів викликав біль (чи біль викликав гнів?).

8. Недоречне вживання дієприслівникових зворотів замість підрядних речень часу (наприклад: принісши цю книжку, йому дозволити взяти іншу книжку, коли він приніс цю).

9. Неправильне використання сполучних засобів у складних реченнях (наприклад: ці листи не лише поповнили матеріали шкільного літопису, а (треба а й) назавжди запали в юні серця).

10. Порушення смислового зв'язку (який досягається лексичним повтором, вживанням анафоричних займенників, нанизанням речень) між окремими висловлюваннями у тексті (наприклад: наші сусіди давно захоплюються виробами з макраме. Вони (хто — сусіди чи макраме?) дуже гарні й усім, хто їх знає, подобаються).

11. Невміння поділити текст на логічні частини (на письмі — невміння виділити абзаци, які засвідчують етапи мислення; паузи у мовленні).

12. Поява стилістичного дисонансу, який створюється недоречним вибором синтаксичних конструкцій (Це так званий телеграфний стиль у розмовному і публіцистичному стилях або невмотивоване стягування в одне складне речення групи закінчених речень). Порівняйте: Якби я знала, що це буде так важко, то почала б працювати над темою раніше, бо я зволікала, а час не чекає, тепер треба поспішати, а роботи й без цього багато, і ніхто її за тебе не зробить або зробить не так.

13. Відсутність у тексті чіткої тричленної структурної побудови (вступ, основна частина, висновки), або інформативна недостатність якоїсь частини.

Логічність — ознака кожного функціонального стилю літературної мови. Проте в кожному різновиді мовлення вона має не лише загальні, а й специфічні ознаки.

Досить близькими між собою, але нетотожними є поняття «багатство мовлення» та його «різноманітність». Указані слова фіксуються термінологічними словниками, а тлумачні подають такі значення, які б могли стосуватися якісної оцінки мовлення. Багатство — велика кількість, багатоманітність [36]. Різноманітність — властивість за значенням різноманітний. Різноманітний — сповнений багатства, неоднорідний за змістом, формою і т. ін.; багатогранний [36].

Різноманітність і багатство пов'язані як зі словесно-понятійними, так і зі структурно-організаційними ресурсами мови. Та все ж багатство мовлення досягається семантично і стилістично відмінними або однозначними одиницями, які різняться словотворчими або граматичними ознаками, тобто не повторюються. Різноманітність — це вираження однієї й тієї самої думки, одного і того ж граматичного значення різними способами та засобами. З огляду на викладене можна сформулювати такі оцінні критерії:

мовлення — багате — бідне, мовлення різноманітне — одноманітне. В основі першого критерію — поняття кількості, в основі другого — якості, але ці поняття взаємозалежні. Учені вирізняють умови, за яких можна досягти багатства й різноманітності мовлення, а саме:

- засвоїти як активний запас якомога більшу частину загальнонародного словника літературної мови;
- виробити навички вмілого, творчого, стилістично обґрунтованого використання різноманітних структур словосполучень і речень;
- оволодіти запасом типових інтонацій, за допомогою яких можна видозмінювати мовлення;
- постійно прагнути до активної самостійної роботи власного мислення, тобто не допускати лінощів думки;
- упродовж життя за характером своєї практичної діяльності потребувати активізації нових засобів мови;
- вважати одноманітне мовлення неестетичним, а бідне — неестетичним щодо співрозмовника.

Джерелами багатства й різноманітності мовлення є: лексичні, фразеологічні, словотворчі, граматичні, стилістичні ресурси мови, які склалися мовною практикою попередніх поколінь носіїв цієї мови і які збагачуються з розвитком суспільства. І чим рідше в певному тексті (мовленнєвому просторі) повторюються одні й ті самі знаки, комбінації знаків, тим мовлення багатше. Але не можна багатство ототожнювати з кількістю застосованих для передачі певної інформації знаків, тому що головне — інформативна, а не кількіснословна виповненість тексту.

Лексичне і фразеологічне багатство мовлення утворюється синонімічними рядами: чим повніший синонімічний ряд, тим більша можливість відбору відповідно до змісту і мети висловлювання. Важливо, щоб мовець володів синонімічними ресурсами мови в усіх її стильових різновидах (синоніміка побутової, термінологічної, ділової та ін. лексики) і лексико-граматичних класах слів (іменникова, прикметникова, займенникова, дієслівна, прислівникова синоніміка, синоніміка фразеологізмів).

Семантичне багатство мовлення полягає в застосуванні семантично вагомих, повноінформативних одиниць, які не допускають двозначного тлумачення тексту або його нерозуміння. Багатство лексики становлять усі її семантичні групи (розмовно-побутова, етнографічна, соціально-побутова, суспільно-політична, офіційно-ділова, професійно-виробнича, термінологічна, художньо-експре-

сивна та ін.). Великі семантичні ресурси мають іншомовні слова, архаїзми (історизми), старослов'янізми, неологізми, які урізноманітнюють мовлення, видозмінюють його колорит.

Штампи, як і словесна перенасиченість (тріскотнеча), — вади, що виникають як через бідність індивідуального словника, так і через невміння регулювати кількість одиниць, потрібних для забезпечення інформативної достатності.

Семантичне багатство примножується багатством інтонаційним, яке залежить і від лексичного наповнення тексту, і від його синтаксичної побудови. Це не лише питальна, спонукальна та розповідна інтонація. Це й інтонація запитання, і відповідно інтонація відповіді; інтонація підтвердження, згоди й інтонація сумніву, заперечення, інтонація роздуму й інтонація інтимності, ласкавості, фамільярності й інтонація офіційності; інтонація оскарження — й інтонація осуду, звинувачення.

Звичайно, багатство (і різноманітність) мовлення має особливості залежно від належності: загальнонародне або певних верств населення; народу або однієї особи; розмовно-побутове або художнього твору; просторічне або таке, що репрезентує певний стиль літературної мови; мовленням дитини або дорослої людини.

Наступна комунікативна якість мовлення — його чистота, яку слід розуміти як суворе дотримання мовних і стилістичних норм літературного мовлення, головним чином у вимові і слововикористанні. Чистота мовлення тісно пов'язана з його правильністю і нормативністю (якщо у мовленні немає порушень лексичних, стилістичних, орфоепічних та інших норм, то воно вважається чистим).

Учені вважають, що чистота мовлення виявляється в трьох аспектах: в орфоєпії — правильна літературно-нормативна вимова, відсутність інтерферентних явищ, так званого акценту; у слововживанні — відсутність позалітературних елементів — діалектизмів, вульгаризмів, канцеляризмів, плеоназмів, макаронізмів, слів-паразитів; в інтонаційному аспекті — відповідність інтонації змістові та експресії висловлювання, відсутність брутальних, лайливих, лицемірних відтінків.

Засвоєння літературної вимови викликає певні труднощі у людини, яка говорить нерідною мовою. Особливо близькоспоріднені мови мають чимало орфоепічних явищ, які засвоюються значно важче, аніж лексика. Засмічує мову й діалектна вимова звуків та наголошування слів. Ці помилки, як правило, мають індивідуальний вияв, тому що літературні норми загалом нівелюють діалектну вимову. Чистота мовлення залежить і від дикції.

Як зазначають науковці, засмічення мови ненормативними наголосами і вимовою має часові рамки (від таких вад можна позбутися, засвоївши відповідні норми).

Щодо нелітературного слововживання, то така небезпека для культури мовлення наявна постійно. Наприклад, у мовленні молоді часом спостерігається замилювання жаргонізмами; людина, яка багато років обіймає посаду адміністратора, може неправомірно використовувати канцеляризми і поза діловим стилем, невиправдане прагнення бути «не таким, як усі» наштовхує деяких письменників на використання глибинних діалектизмів, псевдо-неологізмів та ін.

Просторічні слова мають знижений (згрубілий, іронічний) колорит, тому вони властиві розмовно-оповідним різновидам мовлення та визначаються невимушеністю, вільністю у вживанні. Порівняйте розмовні: біганина, бідолаха, буча, брехун; і просторічні, експресивно насичені: скиглити, бузувати, рачкувати, насобачитись. Якщо у розмовному (зниженому) мовленні такі слова, за своєю експресією, закладеною у змісті, словотворі, наголосі, можуть вживатися, у стилі публіцистичному — зрідка, з певною стилістичною метою, то в діловому і науковому стилях вони не допустимі.

Жаргонізми функціонально близькі до просторічних слів, проте тісніше пов'язані з певною соціальною групою людей, із соціальним середовищем. Вживання їх у літературній мові може бути виправдане лише особливим стилістичним завданням: стилізацією чи індивідуалізацією мови дійових осіб. Наприклад: збачати (станцювати), охмурити (викликати почуття симпатії), стибрити (вкрасити), на атасі (на чатах), бакс (долар). Хоч жаргон є переважно явищем скороминущим, але він все ж може залишити (і часто залишає) слід у мовному розвитку людини — звикнувши до вульгарно невимушеного, стилістично неохайного мовлення, людина не виробить навичок стежити за своїм мовленням.

Діалектні лексеми (етнографічні, територіальні, соціальні діалектизми) сферою свого застосування мають розмовний і художній стилі, хоча функції їх у цих стилях різні.

Канцеляризми і професіоналізми поза властивими для них стилями (офіційно-діловим і професійно-виробничим) сприймаються не лише як стильовий дисонанс, а й як ознака неестетичності, бідності мовлення. Канцеляризми як штампи позбавляють мову простоти, образності, емоційності, знижують дієвість усного і писемного слова. Наприклад, плеоназми: у розрізі теми, у питанні поліпшення харчування; канцеляризми: при цьому додаю,

пункт перший...; готовий підписатися під кожним словом та ін.; професіоналізми: вікно (перерва), пауза (вільний час), аргументувати (доводити); експеримент (спроба), від'ємне (негативне) враження. Засмічення мовлення такими елементами свідчить про лінощі думки.

Лайливі і вульгарні слова недопустимі ні мовними, ні загальноетичними нормами. Щоправда, деякі з них втратили частково вульгарний зміст й у вигуківих афективних фразах є виявом вищої міри експресії (Чорт забори! Хамство. Паскудний). Проте вживання їх усе ж вульгаризує мову, погано характеризує мовця, створює конфліктні ситуації. Ніхто не заперечує можливості афективного мовлення, але проти вульгаризації заперечує сама мова.

Засмічують мову й недоречно вжиті іншомовні слова. Похизуватися знаннями іншої мови можна, лише добре розмовляючи цією мовою, а не вихоплюючи із неї несвідомо і без потреби окремі слова. Звичайно, турбота про чистоту мовлення не має нічого спільного з пуризмом — надмірним «очищенням мови», науковим нігілізмом, який не сприймає жодних нових слів або змін у мові.

Втрата контролю над власним мовленням може призвести до появи слів-паразитів: так сказати, так би мовити; значить; ну, як це. Ці слова не тільки нічого не виражають, а й можуть своєю беззмістовністю спотворити значення фрази.

Наступна комунікативна якість мовлення — його доречність. Доречний — це такий, що відповідає ситуації спілкування, організовує мовлення відповідно до мети висловлювання. Отже, доречність — ознака культури мовлення, яка організовує його точність, логічність, виразність, чистоту і т. ін. та вимагає добору мовних засобів, які відповідають змісту та характеру експресії повідомлення. Проте для доречності у мовленні недостатньо лише мовних засобів. Необхідно також урахувувати ситуацію спілкування, склад слухачів, естетичні завдання, які ставляться. Висловлювання доречне, якщо внаслідок його використання досягається мета, яка ставилась мовцем та реалізовані його потреби (у широкому розумінні слова). Уміння вибрати найбільш вдалу форму спілкування, інтонаційну тональність, лексичні засоби формуються і практикою мовлення, і психологією людських стосунків. Не може наше мовлення бути безбарвним. Не може воно бути й словесно порожнім: бідність лексики, «словесна тріскотня» не прикрашають мовлення — повнота думки досягається не кількістю слів, а їх смисловою наповненістю, вагомістю.

Мовлення повинно бути гнучким, динамічним, функціонально мобільним.

Штампи, канцеляризми в офіційному стилі — доречні, у художньому — допустимі як стилістичний засіб характеристики мовлення персонажа, в інших випадках — недоречні, засмічують мовлення.

Кожен стиль має свої закономірності у доборі мовних засобів, певний реєстр цих засобів, яким він різниться від інших стилів. Сильова доречність твориться співмірністю, узгодженістю засобів, їх несуперечливістю. У науковому, публіцистичному, офіційно-діловому стилях, які мають здебільшого системну форму вияву, доречні складні, розгорнуті синтаксичні конструкції, в усному ж мовленні доречніше розчленувати, розбивати висловлювання на частини — так краще виконується комунікативна функція.

У науковому тексті недопустимі емоційно-експресивні мовні одиниці (вони закріплені за розмовним і художнім стилями), та цілком доречна термінологічна лексика, мова символів, графіків, схем, які не бажані в інших стильових різновидах мовлення.

Окрім стильової доречності треба домагатися доречності контекстуальної. За законом єдності змісту і форми (плану змісту і плану вираження), однорідність експресивно-стильової тональності зобов'язує контролювати і словесно-виражальні, і структурно-інтонаційні мовні та екстралінгвальні засоби виразності.

Контекстуальна доречність рекомендує різні типи неповних речень:

- контекстуальні — коли пропуск членів речення можливий і доречний, тому що вони наявні у попередній фразі, змістовий зв'язок з ними не втрачено, а з метою економії мовлення, його лаконізму, динамічності в даній фразі вони допустимі;

- ситуативні — коли пропускаються з метою максимальної швидкості повідомлення ті члени речення, які слухач легко зіставляє відповідно до ситуації (наприклад, на тролейбусній зупинці: П'ятий! (який це тролейбус — п'ятого маршруту?) — Ні, другий); еліптичні — коли структура речення, зумовлена специфікою його змісту, метою висловлювання, особливо афективною інтонацією, підпорядковується граматичним і стилістико-експресивним нормам.

Контекстуальна доречність об'єднує писемне мовлення в надфразній єдності (словесні масиви, пов'язані єдністю змісту, структурою, ритмікою, повторенням слів-скріпів, образів), які в усному мовленні позначені меншими паузами на межі речень, тіснішим інтонаційним зв'язком фраз, інтонаційним підсиленням смислових скріпів (повторюваних займенників, сполучників, прислівників та ін.). У контексті можуть бути лише уточнені значення полісемантичних слів; без цього неможлива реалізація від-

тінків значень і стилістичних можливостей синонімів; контекст коригує експресивний заряд слова (порівняйте: Такий коротенький зміст нової книги. — Такий, коротко, зміст нової книги). Контекстуальною доречністю визначається і порядок слів у реченні.

Ситуаційна доречність організовує мовлення відповідно до ситуації спілкування. Така доречність пропонує форму спілкування (монолог, діалог, полілог, внутрішній монолог), форму звертання (добродію, пане, пані, панове, товаришу, колего, діти, Маріє Іванівно, Маріє, Машенько) та ін. Ситуація коригує і висоту тональності мовлення (голосно — тихо — пошепки), і темп мовлення (швидкий — середній — повільний), і видозміну (рухливість) цих ознак виразності мовлення. Від ситуації, особливостей співрозмовника (аудиторії) залежить і лексичне наповнення тексту (міра його складності, характер логіко-семантичних зв'язків, дедукція чи індукція у ході розмірковувань та їх мовне вираження, обсяг лексики з конкретним і абстрактним значенням), і застосування в ньому немовних візуальних засобів (схем, графіків, формул, таблиць).

Доречність мовлення має важливе суспільне значення, бо вона регулює нашу мовленнєву поведінку у суспільстві. З огляду на викладене доречність ще й особистісно-психологічна (мовленнєвий контакт співрозмовників буде результативним, якщо знайдені потрібні саме для цієї ситуації спілкування слова та інтонації). Адже мовець не повинен нав'язувати слухачеві свою думку, свій підхід до справи, перспективи (хоч інформацією не тільки повідомляється, а й мимохідь передається ставлення до повідомлюваного) — Він повинен дбати, щоб не травмувати слухача, не принижувати гідності, не чинити насильства над його волею.

Зрозуміло, що доречність мовлення, майстерність змінювати його характер залежно від ситуації і завдань спілкування досягається мовленнєвою практикою. Уміння доречного мовлення можна виробити, якщо:

- усвідомити необхідність коригувати мовлення задля його доречності;
- володіти культурою мовлення і культурою спілкування за допомогою мови;
- мати високу загальну культуру (норми етики є переконанням людини, а ввічливість, доброзичливість, терплячість і терпимість до чужих вад, повага до людей — її органічними почуттями, а не лише правилами поведінки);
- засвоїти не лише як шкільний предмет, а й як «живу схованку людського духу», берегти її як народний скарб.

Підкреслимо, що висловлювання є доречним, якщо внаслідок його використання досягається мета, яка ставилася мовцем та реалізовані його потреби (у широкому розумінні слова).

Виразністю мовлення називаються такі особливості його структури, які підтримують увагу та інтерес у слухача. Учені довели, що виразним вважається таке мовлення, яке за допомогою відповідних засобів, прийомів викликає особливий інтерес, посилену увагу співрозмовника до змісту і форми мовлення, формує відповідну інтелектуальну, психологічну чи емоційну реакцію на почуте (прочитане).

Виразність мовлення формується упродовж усього життя (мовленням середовища, авторитетів, художньою літературою). На думку і почуття людини впливає мистецтво живого слова. Про думку пам'ятають усі, але багато хто забуває, що засвоєння слухачами знань повинно у той чи інший спосіб зумовлювати їхні вчинки, суспільну діяльність, а це відбувається лише тоді, коли діяти не тільки на розум, а й на серце слухача.

Мову саму по собі не визначають як гарну чи негарну. Такі характеристики дають лише мовленню.

Учені наголошують, що виразність мовлення включає в себе його образність. Нагадаємо, що «виразність мовлення» характеризується як складне, неоднозначне явище, що поєднує в собі дві взаємопов'язані сторони — естетичну (художність, образність) та емоційну (експресивність).

Водночас учені розглядають образність як одну із субкатегорій експресивності. Мовленнєва експресія — складна лінгвостилістична категорія, що спирається на комплекс психічних, соціальних та внутрішньомовних факторів і виявляється як інтенсифікація виразності повідомлюваного, як збільшення вражаючої сили висловлювання.

Поняття «експресія» іноді ототожнюють із поняттям «експресивність». Але це не одне й те саме. Якщо експресія — це інтенсифікація (збільшення, підсилення) виразності, то експресивність — це вже сама інтенсифікована (збільшена, підсилена) виразність, така психологічно й соціально мотивована властивість мовного знака, що деавтоматизує його сприйняття, підтримує загострену увагу, активізує мислення людини, викликає напруження почуттів у слухача (цитата). Якщо експресія виявляється лише на мовленнєвому рівні, то експресивність буває як мовленнєвою, так і мовною. Мовленнєва експресивність панує над мовною і є постійним джерелом збагачення останньої.

Учені наголошують, що експресивність становить семантичну категорію, природа якої інтерпретується як результат взаємодії трьох субкатегорій (образність, інтенсивність, емоційна оцінка), які перебувають у ієрархічних відносинах. У спрощеному варіанті ієрархічна структура експресивності набирає такого вигляду: інтенсивність — образність — емоційна оцінка.

Слід знати, що образність як якість мовлення досягається за певних умов, а саме:

- виникає лише у мовленні, під час організації того чи іншого повідомлення;
- включення процесів творчої уяви (відбір матеріалів, самостійне створення нових образів, власний задум мовця);
- наявності образного (асоціативного) мислення, що сприяє глибокому усвідомленню семантичної структури слова;
- зацікавленості автора мовлення у тому, про що і як він говорить або пише, з урахуванням потреб особи, яка слухає або читає його письмове повідомлення;
- усвідомлення необхідності та доречності використання словесних образів у процесі мовленнєвого спілкування під час емоційного сприйняття навколишньої дійсності;
- наявності чуття мови, що спрямовує мовця до правильного добору мовних засобів різних рівнів мовної структури (лексико-семантичний, словотворчий, морфологічний, синтаксичний, фразеологічний, інтонаційний, фонемно-акцентологічний);
- знання нормативного слововживання, добра обізнаність у сфері функціонування мовних стилів, їх специфіці, особливо художнього стилю;
- постійне (систематичне) усвідомлене (психологічно цілеспрямоване) тренування мовленнєвих навичок.

У нашому мовленні, як наголошують учені, усе залежить від знань. Сьогодні надзвичайно високим став рівень поінформованості кожної людини. Зменшується розрив між рівнем знань учителя й учнів, лектора й аудиторії, ініціатора обговорення теми й співрозмовника.

Будь-який виступ активно сприймається тоді, коли його виклад постає перед слухачем як жива робота думки, тобто коли ця думка оформляється безпосередньо у слухача. Треба домогтися того, щоб промовляння чужого тексту сприймалося не як процес говоріння, а як акт формування і формулювання власної думки.

Принципова вимога до виразного читання — контакт з аудиторією (слухачем) з метою активізації сприймання почутого нею. Установлення контакту, зрозуміло, починається з подолання пси-

хологічного бар'єра між читачем і слухачем. Висота й щільність цього бар'єра залежить від такого:

1. Внутрішньої невпевненості мовця у тому, яким буде читання. Ця невпевненість легко долається старанною психологічною підготовкою до читання тексту вголос, натренованістю мовця взагалі й на даному тексті зокрема.

2. Природної настороженості слухачів (аудиторії) з приводу того, чи скаже мовець щось нове, що саме буде цікаво, чи знадобиться повідомлюване.

3. Особливостей аудиторії, що залежить від віку слухачів, характеру їх мисленневої діяльності, рівня знань, етичного виховання.

4. Вікового бар'єра (якщо такий є) між мовцем і аудиторією.

5. Рівня знайомства мовця і слухача. Звичайно, психологічний бар'єр триваліший, коли мовець і слухач не знайомі чи мало знайомі.

6. Кількості слухачів — у разі малої чисельності психологічний бар'єр слабшає.

2.3. Загальнонародна мова та її різновиди

Мова даного народу, взята у сукупності притаманних їй рис, що відрізняють її від інших мов, називається загальнонародною, або національною, мовою.

Будь-яка національна мова не є єдиною за своїм складом, оскільки нею користуються люди, які різняться за своїм соціальним походженням, родом занять, рівнем культури і т. д. і, крім того, користуються у різних ситуаціях (ділова бесіда, лекція і тощо). Ця різниця знаходить відображення у різновидах загальнонародної мови. У кожній національній мові виділяються такі основні різновиди: літературна мова, територіальні діалектики, просторіччя, жаргони.

Літературна мова — основний засіб комунікації між людьми однієї національності. Вона характеризується такими особливостями: обробленістю й нормуванням.

Обробленість літературної мови виникає у результаті цілеспрямованого відбору всього кращого, що є в мові. Цей вибір здійснюється у процесі використання мови, у результаті спеціальних досліджень учених-філософів, письменників, суспільних діячів.

Нормування виражається в тому, що використання мовних засобів регулюється єдиною загальнообов'язковою нормою. Норма

як сукупність правил слововикористання необхідна для збереження цілісності й зрозумілості національної мови, для передачі інформації від одного покоління іншому.

Основні вимоги, яким повинна відповідати літературна мова, — це її єдність і загальнозрозумілість. Інші різновиди загальнонародної мови не відповідають указаним вимогам.

Сучасна українська літературна мова багатофункціональна. Використання тих чи інших мовних засобів залежить від типу комунікації. Тому літературна мова поділяється на два функціональні різновиди: розмовний і книжний. Відповідно до цього виділяють розмовне мовлення і книжну мову.

Розмовне мовлення — різновид літературної мови, використовується, як правило, у ситуаціях невимушеності спілкування. Основні риси притаманні розмовному мовленню: усна форма вираження, реалізація найчастіше у формі діалогу; невідготовленість, незапланованість, самодовільність, безпосередній контакт між комунікантами.

Залежно від того, наскільки чітко вимовляються слова, в усному розмовному мовленні виділяють три стилі вимови: повний, нейтральний, розмовний.

Повний стиль характеризується чіткою артикуляцією, вимовою всіх звуків, неквапливим темпом. Зразки цього стилю можна почути, головним чином, у публічних виступах досвідчених ораторів, у мовленні дикторів радіо та телебачення.

Нейтральний стиль характеризується достатньо чіткою артикуляцією, проте водночас і деякою редукацією звуків (тобто проковтуванням, скороченням). Темп мовлення — більш швидкий, середній. Ділові бесіди, переговори й подібні ситуації ділового спілкування, як правило, ведуться у нейтральному стилі.

Розмовний стиль — це спосіб вимови, притаманний ситуаціям спілкування у побуті. Нечітка артикуляція, проковтування звуків і складів, швидкий темп — риси, що притаманні цьому стилю.

Книжна мова — другий функціональний різновид літературної мови. Її основні риси — письмова форма вираження й реалізація найбільше у вигляді монологу. Через письмову форму вираження цей функціональний різновид і дістав назву книжна мова, тобто мова, що використовується у книжках.

Головна якість книжної мови — це збереження тексту і тим самим слугувати засобом зв'язку між поколіннями. Усі види непрямої комунікації здійснюються за допомогою книжної мови. У ній є всі засоби, необхідні для вираження абстрактних понять і

відносин. Функції книжної мови багаточисельні і з розвитком суспільства дедалі ускладнюються.

Оскільки книжна мова обслуговує різні сфери життя суспільства, вона поділяється на функціональні стилі.

Функціональний стиль — такий різновид книжної мови, який притаманний певній сфері людської діяльності й характеризується своєрідністю у використанні мовних засобів.

Кожний функціональний стиль реалізується у мовленнєвих жанрах. **Жанр** — це конкретний вид текстів, яким притаманні специфічні риси, що відрізняють жанри один від одного, а також спільністю, яка обумовлена тим, що певні групи жанрів належать до одного функціонального стилю. У книжній мові є три основні функціональні стилі: науковий, офіційно-діловий, публіцистичний.

Діалектом називають різновид загальнонародної мови, котрий використовується як засіб спілкування між людьми, що пов'язаний тісною територіальною спільністю.

У наші дні діалекти руйнуються під натиском літературної мови, яка за допомогою засобів масової комунікації проникає у найвіддаленіші райони. Водночас окремі діалектні особливості (перш за все фонетичні) у людини, яка є носієм того чи іншого діалекту, зберігаються протягом усього життя, і позбутися їх можна лише за допомогою цілеспрямованих тривалих занять.

Просторіччя — ще один різновид загальнонародної мови. На відміну від місцевих діалектів, які територіально обмежені, просте мовлення не має прикріплення до якогось певного місця (це мовлення міського малоосвіченого населення, яке не володіє нормами літературної мови). Основна риса простого мовлення — аномативність, тобто відсутність у мовленні норм літературної мови.

Жаргоном (або арго) називають мовлення людей, що складають відокремлені групи, або людей, яких об'єднує спільна професія. Жаргони не виступають цілісною системою. Специфіка жаргонів полягає у їх лексиці. Багато слів у них мають особливе значення й інколи за формою відрізняються від загальноживаних слів.

Професійні жаргони притаманні людям однієї професії, головним чином під час спілкування на виробничі теми.

Соціальний жаргон — це мовлення певної соціально узагальненої групи людей. Часто виникнення цього жаргону диктується потребами функціонування і життєзабезпечення якоїсь соціальної групи людей.

Нині поширені такі групові жаргони, які відображають специфічні об'єднання людей за інтересами (уболівальники, колекціонери та ін.). У багатьох мовах існують молодіжні жаргони — шкільні та студентські, для яких характерне переінакшування форми та значення слова з метою створення виразних емоційно забарвлених засобів.

2.4. Провідні дефініції з проблеми мовленнєвої діяльності педагога

Перебуваючи у діалектичному зв'язку, мова і мовлення є відносно незалежними. Власне, це дві форми існування одного суспільного явища, що співвідносяться між собою як загальне (мова) і конкретне (мовлення).

Мова — об'єктивно існуюча, історично усталена система звуків, лексики, правил словотворення та словозміни, побудови речень і тексту, якими користуються її носії для висловлення думок, передачі почуттів.

Універсальними мовними одиницями (тобто одиницями, що існують у будь-якій мові) є звуки, морфеми (корні, суфікси і т. п.), слова, словосполучення, речення. Ці рівні взаємопов'язані та впорядковані: звуковий рівень — морфологічний — синтаксичний — семантичний (чи смисловий). У кожній мові існують правила, норми використання тих чи інших одиниць.

Слово «мовлення» в українському мовознавстві, як зауважує О. Біляєв, тривалий час практично не вживалося [7]. Здобутки мовознавства (І. Білодід, В. Костомаров, В. Русанівський та ін.), соціо- та психолінгвістики (О. Леонтьєв), психології навчання (Г. Костюк) сприяли появі терміна «мовлення». Деякі дослідники вважають указаний термін штучним утворенням, хоча його й розкрито в 11-томному тлумачному словнику української мови. Широке вживання терміна «мовлення» пов'язано з колективними працями Інституту мовознавства ім. О. Потебні (60-ті роки ХХ ст.).

Мовознавці для розмежування мови і мовлення в основному використовують наступне: мова — психічне, соціальне, системне явище, а мовлення — психофізичне, індивідуальне, системне.

За визначенням учених-психологів, мовлення — процес використання людиною мови для спілкування з іншими людьми. Зрозуміло, мовлення не існує відірвано від мови і здійснюється певною мовою.

Важко провести грань між поняттями «мова» та «мовлення», коли розглядаються їхні функції.

Основними функціями мовлення є:

- інформаційна — передача інформації, повідомлення про думки, наміри людей;
- агітаційна — заклик, прохання, збудження;
- емотивна — безпосередній вияв почуттів, емоцій.

Крім того, ще вирізняють метамовну функцію (використання мови для описання предмета) та профактичну (встановлення контакту між учасниками спілкування). Наприклад, у наукових працях, довідниках мова використовується у метамовній функції для визначення понять, характеристики об'єкта вивчення й т. ін.

Реально у мовленнєвій діяльності людини функції мови проявляються в різних співвідношеннях з домінуванням однієї з них. Наприклад, у газетній статті домінує інформаційна функція, але можуть також виражатись агітаційна та емотивна функції мови.

Успіх педагогічного спілкування значною мірою зумовлюється тим, як учитель розуміє особливості усного мовлення. У процесі цього спілкування він повинен дотримуватись загальноприйнятих орфоепічних, лексичних, граматичних і стилістичних норм літературної мови, хоч інколи можна використовувати побутову лексику, окремі діалектні форми.

Поняття «культура мови» і «культура мовлення» співвідносяться між собою так само, як мова і мовлення, тобто як загальне і конкретне.

Водночас потрібно сказати і про такий напрям лінгвістичних досліджень, представники якого вважають за доцільне оперувати поняттям «культура мови», у тому випадку, коли йдеться про окрему лінгвістичну дисципліну. Так, наприклад, у наукових роботах з огляду на положення, розроблені відомими вченими І. Білодідом, С. Єрмоленко, В. Русанівським, одним із можливих визначень культури мови є сукупність комунікативних якостей літературної мови, що виявляються за різних умов спілкування відповідно до мети і змісту висловлювання.

Культура мови є показником її унормованості, що визначається загальноприйнятими нормами — орфоепічними, лексичними, словотворчими, граматичними, правописними та стилістичними. Спираючись на здобутки мовної культури, культура мовлення включає в себе, по-перше, безумовне дотримання (усно і на письмі) норм літературної мови, по-друге, мовленнєву майстерність того, хто говорить або пише.

Учені наголошують, що в термінологічному поєднанні «культура мовлення» доцільно відокремити три основних значення, а саме:

- володіння літературними нормами на всіх мовленнєвих рівнях, в усній та писемній формах мовлення, уміння користуватися мовностилістичними засобами і прийомами з урахуванням умов і цілей комунікації;
- упорядкована сукупність нормативних мовленнєвих засобів, вироблених практикою людського спілкування, котрі оптимально виражають зміст мовлення і задовольняють умови та мету спілкування;
- самостійна лінгвістична дисципліна.

Отже, поняття «культура мовлення» має теоретичний і практичний аспекти (що не може бути вичерпаний ніколи, бо виявляє себе щоразу для кожного мовця неповторно, не може передбачити всі можливі ситуації функціонування індивідуального мовлення).

Водночас зауважується, що поняття «культура мовлення» має два семантичних аспекти, а саме:

- ✓ сукупність і система комунікативних якостей мовлення;
- ✓ учення про сукупність та систему комунікативних якостей мовлення.

Учені стверджують, що з практичного погляду культура мовлення — це бездоганно правильне використання лексичних, граматичних, орфоепічних, стилістичних, фразеологічних норм літературної мови, вживання нормативних наголосів у словах, уміння активно застосувати в мовленнєвій практиці мовні закономірності, «мовні ідеали», притаманні тільки цій мові.

У довіднику з культури української мови читаємо, що культура мовлення — «загальноприйнятний мовний етикет: типові формули вітання, прощання, побажання, що змінюються залежно від ситуації спілкування, соціального стану, освітнього вікового рівня тих, хто спілкується».

Учені також підкреслюють зв'язок культури мовлення з риторикою і зазначають, що культура мовлення вивчає такі комунікативні якості мовлення, як правильність, чіткість, точність, образність, стислість, експресивність, доцільність, які в системі створюють такий феномен, як «благородство» мовлення.

Видатний український мовознавець М. І. Жовтобрюх під культурою мовлення розуміє, насамперед, дотримання правильної літературної вимови, правопису, лексичних і граматичних норм,

прийнятого в літературній мові наголошування слів. Водночас узане поняття, як зауважує вчений, охоплює вміння найточніше і найповніше висловлювати будь-яку думку, логічно її розгортати, добирати слова, фразеологічні звороти та граматичні форми, які найбільш відповідні стилю мовлення; творчо використовувати мовні скарби для вираження понять з різних галузей життя народу [11].

У «Лінгвістичному енциклопедичному словнику» поняття «культура мовлення» визначається як володіння нормами усної і писемної літературної мови (правила вимови, наголошування, слововживання, граматики, стилістики), а також уміння використовувати виражальні засоби в різних умовах.

Деякі вчені пропонують розглядати поняття «культура мовлення» не лише з погляду правильності його, а й витонченості, вишуканості, переконливості. Ознакою майстерного мовлення вони вважають здійснення активного впливу на співрозмовника та творчий характер цього мовлення. Його стилістична варіативність найчастіше пояснюється ситуацією. Учені стверджують, що проблему індивідуальної культури мовлення буде розв'язано тоді, коли кожному мовцю стане зрозуміла різниця між лінгвістичними засобами, що застосовуються у різних жанрах, як це буває відомо письменнику щодо літературного жанру, та повсякденним їх використанням. Також вважають, що для формування мовленнєвої культури необхідні, по-перше, мовознавчі (лінгвістичні) знання, а по-друге, виховання відповідно зацікавленого ставлення до мови як свідомо розваженого, любовного ставлення до постановки й розв'язання практичних лінгвістичних завдань.

Результати аналізу наукових досліджень дозволяють виокремувати певні етапи процесу формування культури мовлення. Так, деякі вчені виділяють такі з них: дотримання граматичної правильності мови, оволодіння її стилістичною виразністю; реалізація комунікативної оптимальності та досягнення мовної майстерності.

Розрізняють такі ступені оволодіння культурою мовлення:

Перший (елементарний) *ступінь* літературно-мовної правильності передбачає засвоєння мовцями теоретичних знань з мовної нормативності, тобто засвоєння сукупності орфоепічних, орфографічних, граматичних та інших правил мови, набуття навичок дотримуватися норми, котра сприймається тими, хто пише, і тими, хто говорить, за «ідеал» або загальноприйнятий звичай, зразок, що традиційно охороняється. *Другий ступінь* (ступінь мов-

ної варіативності) — це оволодіння на основі знань та навичок з мовної нормативності вміннями й навичками варіативного висловлювання думки залежно від стилю мовлення та ситуації спілкування, добір таких мовних засобів, які допомагають найбільш точно, чітко, доступно та доцільно з погляду стилістики висловити думку. *Третій ступінь* — ступінь мовно-мовленнєвої майстерності. Це професійний рівень, бездоганне володіння мовцем усіма засобами літературної мови, розвинене «чуття мови», оволодіння ораторським мистецтвом, майстерне поєднання мовних та позамовних засобів комунікації.

Результати аналізу наукових досліджень свідчать, що поняття «культура мовлення» та «мовленнєва культура» часто не розділяються, а розглядаються як синоніми. Водночас обґрунтовується й така думка, що поняття «мовленнєва культура» ширше, ніж поняття «культура мовлення», оскільки відображає не тільки нормативний мовленнєвий аспект, а й особистісні, індивідуальні особливості людини.

Подамо певні узагальнення щодо розуміння суттєвих особливостей та ролі мовленнєвої культури в житті людини, а саме:

- ця культура — складова загальної культури людини, що включає мовленнєвий інтелект, культурно-мовленнєвий тезаурус, мовленнєву поведінку;
- культурно-мовленнєвий простір кожної людини поліфонічний, багатомірний і принципово незавершений;
- творчий розвиток особистості обумовлюється вмінням чітко, логічно й правильно мислити та виражати свої думки;
- оволодіння мовленнєвою культурою забезпечує, значною мірою, професійну та особистісну самореалізацію людини.

З огляду на визначення «культури професійного мовлення вчителя», що пропонує у своїй науковій праці О. І. Кретьова [17], указана культура — якість володіння нормами літературної мови, а також уміння використовувати її багатство та виражальні засоби в умовах професійно-педагогічного спілкування відповідно до мети та змісту мовлення, що визначаються сучасним освітньо-виховним ідеалом.

Під час визначення рівнів сформованості культури мовлення вчителя доцільно використовувати як суто лінгвістичні критерії мовлення (його правильність, логічність, ясність, точність, доступність, виразність, різноманітність, доречність, емоційність, естетичність, достатність), так і сформованість техніки мовлення та психолого-педагогічні й лінгво-дидактичні вимоги до вказаної культури.

Розглянемо рівні сформованості культури професійного мовлення викладача (для обґрунтування цих рівнів використовувалися матеріали наукового дослідження О. І. Кретової).

Високий рівень — кожний мовленнєвий акт є чітко спланованим і підготовленим, мовлення характеризується змістовністю, чіткістю, доступністю, дотримується його правильність та чистота. Сформована техніка мовлення. Також воно досить різноманітне, доречне, зважене. Викладач прагне зробити своє професійне мовлення виразним, використовуючи відповідні засоби. Рівень володіння культурою професійного мовлення також характеризується сформованими вміннями організовувати та вести діалог, розумно та доречно будувати монологічне мовлення; дієвістю (виявляється у високій результативності використання методів, форм, засобів навчання та виховання) у досягненні поставлених завдань.

Достатній рівень — характеризується чітким виявом таких мовленнєвих критеріїв, як логічність, точність, чистота, ясність та доступність. Це мовлення цілеспрямоване, але інколи простежується порушення вимог дотримання критерію його правильності. Недостатньо сформована також техніка мовлення. Викладач, який має вказаний рівень сформованості культури мовлення, відзначається багатством словникового запасу, знанням основних засобів створення виразності мовлення, але обмеженим використанням їх у власній професійній діяльності, а іноді не зовсім доречним. Спостерігається використання діалогічної та монологічної форм організації мовлення, проте перелік застосовуваних методів, прийомів та засобів є дещо обмеженим. Інколи простежується зловживання емоційністю мовлення.

Середній рівень сформованості культури професійного мовлення викладача характеризується дотриманням вимог логічності, точності, ясності мовлення, але спостерігається порушення вимог до його правильності (що зумовлюється незнанням норм літературної мови) та чистоти (вживання слів-паразитів, «суржик»), а також доступності (переважне вживання складних речень тощо). Словниковий запас викладача досить обмежений, різноманітність засобів виразності мовлення невелика, вживання їх не завжди виправдано метою діяльності.

У діяльності викладача переважає монологічний тип мовлення, спостерігаються утруднення у веденні та організації діалогу. Можна говорити про слабкість прояву критерію естетичності мовлення, бо воно не завжди продумане й виважене. У зв'язку з цим дієвість такого мовлення не може бути достатньою.

Низький рівень сформованості культури професійного мовлення викладача характеризується серйозними порушеннями вимог до його критеріїв (правильність, чистота, точність, логічність, зрозумілість та доступність). Не завжди усвідомлюється мета та завдання мовлення. Словниковий запас викладача бідний, виразність мовлення практично не виявляється. У викладача виникають значні утруднення під час організації діалогу, а його монологічне мовлення характеризується невпевненістю. Відповідно до сказаного, дієвість такого мовлення є низькою. Практично з таким рівнем мовлення викладач не готовий до виконання своїх професійних обов'язків належною мірою. Результати психолого-педагогічних досліджень упевнюють, що найчастіше викладачі з низьким рівнем культури професійного мовлення характеризуються низьким рівнем сформованості товариськості (общительности — на рус. яз.), що недопустимо для педагогічної діяльності.

Доцільно наголосити, що мовленнєва етика педагога передбачає використання лагідних звертань, слів привітання та прощання; вираження пробачення, згоди, схвалення, вдячності, цитування слів студентів, власних пояснень (з уточненнями й доповненнями) теми, цілей, змістового аспекту лекції (практичних та семінарських занять).

Мовленнєва майстерність, як наголошує О. Беляєв, пов'язана з природженим даром слова, яким володіє далеко не кожний; це набуте з часом уміння до ладу, чітко й образно говорити й писати, добираючи з багатьох варіантів висловлювання думки для передачі почуття найбільш точний і стилістично доречний [14, С. 39]. Учений також наголошує, що майстерне усне мовлення передбачає, крім, звичайно, відповідної інтонації, міміки і жестів, добре поставлений голос, чітку дикцію, а також паузи.

Нагадаємо, що мовленнєве спілкування — мотивований живий процес взаємодії між учасниками комунікації, спрямований на реалізацію конкретної, життєвої цільової настанови, відбувається на основі зворотного зв'язку в конкретних видах мовленнєвої діяльності. Ця взаємодія органічно включається в усі інші види діяльності людини (трудова, пізнавальна, суспільна та ін.).

Мовленнєве спілкування здійснюється між багатьма, кількома чи двома людьми, кожний із яких є носієм активності й передбачає її у своїх співрозмовників. Як і всяка соціальна активність, мовленнєве спілкування усвідомлене й цілеспрямоване.

Формою прояву мовленнєвого спілкування є мовленнєва поведінка співрозмовників, а змістом — мовленнєва діяльність.

Мовленнєва діяльність та мовленнєва поведінка відрізняються своїми результатами. Результатом мовленнєвої діяльності є думка і текст, а результатом мовленнєвої поведінки виступають стосунки між людьми (добррозичливі, недобррозичливі та ін.) та емоції, що породжуються тією чи іншою мовленнєвою поведінкою співрозмовників.

Формування соціально активної особистості передбачає розвиток мовленнєвого спілкування в поєднанні двох його сторін: мовленнєвої діяльності та мовленнєвої поведінки. Іншими словами, завдання зводиться до формування «комунікативної компетентності», що охоплює не тільки знання мовленнєвої системи та володіння мовним матеріалом (мовленням), а й дотримання соціальних норм мовленнєвого спілкування, правил мовленнєвої поведінки.

Комунікативна компетентність — це знання, уміння й навички, необхідні для розуміння чужих і породження власних програм мовленнєвої поведінки, адекватних цілям, сферам, ситуаціям спілкування. Її структура містить:

- ◆ знання основних понять лінгвістики мовлення: стилі, типи, способи зв'язку речень у тексті й т. ін.;
- ◆ уміння й навички аналізу тексту;
- ◆ власне комунікативні вміння: уміння й навички мовленнєвого спілкування щодо різних сфер та ситуацій спілкування.

Вивчення комунікативної особистості ґрунтується на понятті «особистість» як філософська, соціологічна, психологічна та лінгвістична категорії. Мовленнєва особистість розглядається як така, що володіє сукупністю здібностей і характеристик, які обумовлюють створення та сприймання нею мовленнєвих висловлювань. Ці висловлювання розрізняють за: ступенем структурно-мовленнєвої складності, глибиною й точністю відбиття дійсності, певною цільовою спрямованістю.

Мовленнєва особистість — це не кожна людина, яка говорить, а лише та, котра відповідально ставиться до свого мовлення й характеризується сукупністю мовленнєвих умінь.

Наука риторика спрямована на формування мовленнєвої особистості. Для цієї науки притаманно те, що у процесі оволодіння її законами і правилами людина, яка говорить і пише, — мовленнєва особистість — постійно вдосконалює розум, відшліфовує душевні якості, возвеличується духовно, розвивається морально, позбавляючись від марнослів'я та пустої балаканини.

Людина діє у рамках мовленнєвих норм своїх співвітчизників, але користується цими нормами по-різному; залежно від власно-

го культурного рівня, того мовленнєвого завдання, що його диктує ситуація спілкування і власна воля, від міри відповідальності за сказане слово, яке обумовлене її внутрішньою моральною позицією — етосом. Оволодіння риторикою як технологією створення усного чи письмового мовлення, де автор може проявити свою індивідуальність, дозволяє кожному стати розвинутою мовленнєвою особистістю, котра здатна:

- ◆ володіти етикою мовленнєвого спілкування і поведінки;
- ◆ вільно обговорювати різні теми;
- ◆ здійснити публічний виступ і бути прийнятим і зрозумілим аудиторією;
- ◆ написати текст у різних жанрах для різних ситуацій і адресатів, орієнтуючись на певного слухача чи читача;
- ◆ зрозуміло і грамотно скласти документ, діловий текст;
- ◆ послідовно й організовано обстоювати свою думку, позицію;
- ◆ розуміти й сприймати твори художників різних жанрів, насолоджуватися красою поетичного слова.

Культура мовленнєвого спілкування передбачає знання правил мовленнєвої міжособистісної взаємодії та вміння користуватись ними у своїй мовленнєвій поведінці. Згадаємо такі терміни, як «етикет», «мовленнєвий етикет». Під етикетом розуміють установлений порядок поведінки, норм поведіння.

Мовленнєвий етикет — це порядок мовленнєвої поведінки, встановлений у даному суспільстві.

Отже, етикет є, по суті, конкретизованим вираженням положень етики спілкування. Мовленнєвий етикет розглядають також як сукупність правил поведінки, які стосуються відносин з людьми (форми звертання, поведінка у громадських місцях, поведіння з оточуючими, манери, одяг).

У будь-яких ситуаціях, коли знаходимося в оточенні людей, наша мовленнєва поведінка має регулюватись двома основними правилами:

- увага до оточуючих, зокрема до співрозмовника;
- економія часу.

Ці правила описуються за допомогою низки правил нижчого рангу (як знайомитись, як прощатись, вітатись та ін.). Так, складником першого правила є правило авторитету співрозмовника. Воно регулює наші стосунки й коріниться у нормах моралі та етики, які вимагають поважати людину.

Категорії моралі, безумовно, мають вплив (і часом суттєвий) на характер мовленнєвої комунікації. Водночас більшість філо-

софів нині не підтримують ідею існування якоїсь однієї, єдино правильної теорії моралі. Загальне розуміння моралі не може бути зведено ні до волі верховної істоти, ні до спадкової здібності до самопожертви, ні до обслуговування економічних і політичних інтересів окремих соціальних груп.

У сучасній риторичній літературі спеціально наголошується, що недостатньо розуміти мораль як форму суспільної свідомості чи особливий механізм регулювання поведінки людей, що вона є особливим духовно-практичним ставленням людини до світу.

Уміння не порушувати етичні норми завжди високо цінилось у суспільстві. Знання норм етики, уміння слідувати їм у поведінці та мовленні свідчать про гарні манери людини. У мовленнєвій комунікації володіння нормами етики виявляється в уміннях контролювати свої почуття, емоції, управляти своєю волею тощо.

До виконання норм етикету належить прояв таких властивостей, як уважність, ввічливість, тактовність, доброзичливість, витримка. Виражаються ці властивості через конкретні мовленнєві дії.

Мовна природа одиниць мовленнєвого етикету визначається їх структурними й функціональними властивостями. Одиниця мовленнєвого етикету — це сигнал, що посилається співрозмовнику для встановлення з ним контакту, відповідно вона є комунікативною. Крім комунікативної мовленнєвий етикет виконує такі функції: а) контакто-встановлюючу; б) заклику, привернення уваги (апелятивну); в) функцію «ввічливості» (конативну) та ін.

Набір стійких комунікативних формул є відкритим та змінюється у певних межах залежно від умов спілкування, таких як: а) хто говорить; б) місце дії; в) що собою являє дія (привітання, прощання, поздоровлення та ін.); г) кількість та характер співрозмовників; д) цілі тих, хто спілкується; е) етап розмови (початок, розвиток теми, її завершення); ж) стосунки між співрозмовниками (ділові чи дружні, офіційні та ін.).

2.5. Функції педагогічного мовлення

У наукових дослідженнях розрізняють різні підходи до визначення вказаних функцій.

З огляду на ієрархію професійно детермінованих цілей (стратегічні, тактичні, оперативні) професійне мовлення педагога, як вважають учені, поряд з основними виконує низку специфічних функцій. До основних із них відносять комунікативну (спілку-

вання) та сигніфікативну (пізнавальну), тобто функцію забезпечення можливості специфічно людського — абстрактного, узагальненого мислення, пізнання та закріплення результатів попередніх етапів пізнання дійсності.

Розкриємо сутність функцій педагогічного мовлення.

Функція передавання інформації є найбільш помітною і органічною для мовлення. Ця функція недосвідченими педагогами часто сприймається гіпертрофовано. І хоча передавання учням відповідної інформації — основна складова навчально-виховного процесу, проте ця функція не може повноцінно реалізовуватись у відриві від інших функцій.

Функція спонукання до дії у поєднанні з функцією передачі інформації забезпечує активне засвоєння учнями знань, готовність інтерпретувати інформацію на поведінковому рівні.

Функція створення емоційного фону спілкування. Педагогічна діяльність належить до тих видів діяльності, успіх яких залежить від стосунків між її учасниками. Педагогічне мовлення має значний емоційний потенціал для формування вказаних стосунків.

Функція зразка. Вона є проявом об'єктивної закономірності виховного процесу (педагог виховує всією своєю особистістю). Як зазначають спеціалісти, основною помилкою щодо реалізації цієї функції є недооцінка викладачами її об'єктивності.

Функція самопрезентації педагога свідчить про можливість охарактеризувати людину на основі її мовлення. Ця функція пов'язана з розкриттям особистісного потенціалу педагога. Слід пам'ятати, що мовлення є елементом зовнішнього обличчя людини. Основні помилки щодо розуміння функції самопрезентації пов'язані з недооцінкою або переоцінкою значення професійного мовлення для формування авторитету педагога.

З огляду на широке коло завдань, які виконує педагог, розрізняють ще й такі функції його мовленнєвої діяльності:

Інтегративна функція. Окрема індивідуальність, з одного боку, безліччю ланцюгів з'єднана зі світом інших людей, живих і неживих предметів, процесів, подій. З другого боку, особистість студента абсолютно унікальна та ні на кого не схожа й неповторна.

Існує думка, що кожна людина випромінює біо-, магніто-, електрохвилі, духовні та емоційні імпульси, які на своєму шляху вступають у контакт з безліччю інших, інтегруються з ними. Найактивнішим елементом взаємозв'язку з довкіллям є слово, мовленнєва діяльність.

Викладач повинен бути добре обізнаним з питань, що забезпечують реальний вплив і корекцію успіху морально-психологічних процесів у навчанні та вихованні.

Він також повинен використовувати свої професійні та, перш за все, мовленнєві можливості, щоб за допомогою навчального матеріалу впливати на своїх вихованців.

Комунікативна функція. Реалізація методики викладання будь-якої навчальної теми суттєво залежить від того, як викладач володіє мовленнєвою діяльністю.

Формувальна функція. Забезпечує належні рівні знань, умінь, поведінки, стосунків, настрою тих, хто навчається, за допомогою слова, мовленнєвої діяльності.

Диференціація вказаної функції дає можливість відносити до неї такі, як корекція знань та виправлення помилок у поведінці студентів, формування їхнього світогляду, естетичного смаку, оздоровлюючий вплив на них.

Формувальна функція мовлення спрямована на саморозвиток, самовдосконалення, саморегуляцію студентів. Водночас указана функція забезпечує вираження емоцій (емотивна функція мовлення), реалізує процес творення художніх образів (естетична функція).

Навчальна функція (дидактична). Тільки володіння мовленням на достатньому рівні дозволяє викладачеві досягти педагогічних успіхів. Рівень мовленнєвої підготовки викладача є не лише показником професійної майстерності, а й виразником його особистої культури.

Культурологічна функція мовлення викладача полягає в його постійному впливі на поведінку, способи волевиявлення, техніку, культуру мовлення студентів. Культура як феномен соціально-гуманітарного походження є обов'язковою характеристикою викладача-професіонала.

Розвивальна функція. Мовленнєва підготовка фахівців, з огляду на функцію мови як універсального засобу навчання і виховання людини, реалізує розвивальну функцію і тим самим формує мовленнєву культуру людини.

Соціальна функція. Сучасні дослідження в галузі гуманітарних наук поставили на порядок денний питання про взаємозв'язок, взаємозалежність, взаємовплив соціальних і природних процесів та механізмів, що сприяють гармонізації та розв'язанню реальних протиріч. Важливим, наголошує В. Г. Пасинок, є відкриття того, що в сучасній екологічній ситуації існує реальна взаємодія механізмів соціального та природного характеру, пов'язаних

між собою як загалом, так і на рівні окремої індивідуальності. Перед психологами й педагогами стоїть завдання, скориставшись уже відкритими законами, виробити придатні для реалізації й доступні кожній людині правила, що допоможуть зберегти гармонійність у процесах соціальних, економічних та ін. Певні можливості культурологічного характеру у вирішенні зазначених проблем впливають із суті мовленнєвої діяльності.

Інформативна функція. Передавання студентам відповідної інформації та засвоєння її є основною складовою не лише навчання, а й виховання. Повною мірою реалізація цієї функції здійснюється у взаємозв'язку з іншими функціями.

Спонукальна функція. У поєднанні з названими функціями мовлення спонукальна функція забезпечує активне ставлення до засвоєння знань. Слід наголосити також на тому, що реалізація даної функції буде шкідлива сама по собі, коли водночас не вміло та недостатньо реалізуються інші функції педагогічного мовлення.

Створення позитивного емоційного фону спілкування та спільної діяльності. Педагогічна діяльність належить до тих видів діяльності, у яких успіх залежить від стосунків між її учасниками. Мовлення — не єдиний засіб, здатний формувати такі стосунки. Проте воно має значний емоційно-естетичний та моральний потенціал, що впливає на ці стосунки.

Еталонно-показова функція педагогічного мовлення. Сутність цієї функції обумовлюється специфікою навчально-виховного процесу, що вимагає дотримання системи принципів не лише дидактики та теорії виховання, а й норм літературної мови.

Викладач виховує студентів своєю особистістю і своєю діяльністю, а не лише за допомогою «запропонованих» їм змісту й методів навчання. Викладач — носій культури народу в цілому, культури рідної мови зокрема та загальної мовленнєвої культури.

Функція самоподачі та створення спеціального особистого іміджу. Вказана функція пов'язана з розкриттям не загальнокультурного, а суто особистісного, власного потенціалу педагога. Слід згадати думку А. С. Макаренка про те, що дитина не може бачити, що робиться в душі вихователя, але висновок про його внутрішній світ вона робить на основі сприйняття його зовнішніх проявів. У цьому розумінні мовлення сприймається як одна з найважливіших характеристик людини. Тому для викладача недопустимим є занижений контроль за висловлюваннями, чи його відсутність.

Інтегративно-об'єднувальна функція педагогічного мовлення полягає у згуртовуючій, організовуючій, спрямовуючій дії викладача. Як жест, міміка, пантоміміка, правильна постава педагога, наголошує В. Г. Пасинок, так і тон (тональність), тембр, динаміка, темп його мовлення може спинити, загальмувати чи нейтралізувати негативний настрій та запропонувати позитивно виважений хід розвитку подій, розв'язання проблем. Названі вияви думок, настрою можуть проявлятися у різних мовленнєвих ситуаціях у мовленні викладача з різною силою, інтенсивністю, що може набувати позитивного, негативного чи нейтрального значення.

Пристосувальна (до ситуації) **функція** мовленнєвої діяльності полягає у виборі форми та лексико-звукових особливостей мовлення. Як наголошував, наприклад, А. С. Макаренко, вчителю як майстру педагогічної справи слід володіти двадцятьма відтінками у постановці голосу. Кожний викладач повинен вибудувати для себе складну систему засобів і прийомів для реалізації функції пристосування до професійної ситуації.

Доречно подати і функції мовлення вчителя у взаємодії з учнями, які виділено у підручнику з «Педагогічної майстерності». До цих функцій належать: а) комунікативна — встановлення і регуляція взаємовідносин між учителем і учнями, забезпечення гуманістичної спрямованості розвитку учнів; б) психологічна — створення умов для забезпечення психологічної свободи учня, прояву індивідуальної своєрідності його особистості; зняття соціальних утисків, які цьому заважають; в) пізнавальна — забезпечення повноцінного сприймання навчальної інформації учнями, формування в них особистісного, емоційно-ціннісного ставлення до знань; г) організаційна — забезпечення раціональної організації навчально-практичної діяльності учнів.

Розкриємо суттєві особливості вказаних функцій відповідно до того, як їх розглядають автори вказаного підручника. Так, мета першої функції (встановлення і регуляція стосунків між учителем і учнями, забезпечення гуманістичної спрямованості розвитку учнів), як уже зазначалося, полягає у налагодженні взаємодії між учителем і його вихованцями. Мовлення вчителя виконує роль регулятора стосунків між учителем і вихованцями, виступає засобом досягнення найвищого результату розвитку цих стосунків — взаєморозуміння між педагогом та вихованцями. Правильний вибір мовленнєвих засобів дозволяє вирішувати педагогічні завдання, що визначаються як найважливіші для розвитку гуманістичних відносин між учителем і учнями, а саме: а) встановлення особистісного контакту з учнями, орієнтація їх на особи-

стісне включення в комунікацію; б) створення ситуацій діалогу у спілкуванні вчителя з учнями; в) забезпечення активної позиції учнів у взаємодії з педагогом; г) створення атмосфери взаємоповаги, довіри.

Психологічна функція мовлення вчителя, як зазначають автори підручника «Педагогічна майстерність», тісно пов'язана з комунікативною, але має дещо інші завдання. До цих завдань відносять: створення умов для забезпечення психологічної свободи, вияву індивідуальної своєрідності, зняття соціальних утисків, які цьому заважають [26]. Йдеться, перш за все, про ситуації, коли виникає потреба психологічно захистити учня (підкреслити повагу до нього як особистості, піднести його авторитет, зняти страх перед можливою невдачею, заохотити зусилля для досягнення успіху). Мовлення вчителя в цих ситуаціях може бути тим інструментом, за допомогою якого зникає невпевненість учня в собі, ініціюються його активність, творчість, вселяється віра в можливість самореалізації, досягнення позитивних результатів у діяльності.

Мовленнева діяльність педагога повинна забезпечувати повноцінне сприймання навчальної інформації учнями. Доречно зауважити, що така діяльність педагога не тільки забезпечує передачу інформації, а й має формувати емоційно-ціннісне ставлення учнів до неї, викликати потребу керуватися сформованими знаннями у своєму житті, зробити їх основою власних переконань.

Із функцією ефективного викладу знань автори підручника з «Педагогічної майстерності» пов'язують й іншу функцію мовлення вчителя — забезпечення раціональної організації навчально-практичної діяльності учнів. Ця функція розкриває роль мовлення вчителя в організації ефективного навчального слухання учнів, забезпечення оптимального темпу пізнавальної діяльності, творчого робочого почуття учнів на уроці.

Указані функції мовлення різноманітні й важливі. Зневажливе ставлення до реалізації їх може призвести до негативних наслідків у спілкуванні педагога з учнями.

2.6. Інтонаційна виразність мовлення педагога

Інтонаційна виразність — професійно значуща характеристика мовлення викладача. Розвиток її має бути невід'ємною частиною процесу професійної підготовки до реалізації мовленневої діяльності.

Під інтонаційною виразністю мовлення розуміють вираження почуттів та емоцій за допомогою голосу. Водночас підкреслимо, що інтонація мовлення є його важливою складовою (структурним компонентом), носієм семантичних значень і засобом вияву та передачі емоційно-експресивного характеру висловлювання. У більшості психологічних досліджень, які присвячені емоційній виразності мовлення, інтонація розглядається як засіб мовленнєвого спілкування, основною функцією якого є вираження емоційного стану того, хто говорить, його ставлення до співрозмовника та до змісту мовлення. Інтонація — складне структурне утворення, елементами якого є: мелодика мовлення, фразовий та логічний наголоси, темп та інтенсивність мовлення, тембр голосу.

Спеціалісти виділяють також основні функції інтонації у мовленнєвому спілкуванні та відносять до них: конструктивну, рекогнітивну та дистинктивну. Перша з указаних функцій є фразоутворювальна. *Рекогнітивна* (ідентифікуюча) функція полягає у передачі слухачеві комунікативної спрямованості емоційності висловлювання. Ця функція передбачає наявність у слухача арсеналу інтонаційних зразків («шаблонів»), які дозволяють йому ідентифікувати почуте висловлювання. *Дистинктивна* функція інтонації є зворотним боком рекогнітивної функції. Вказана дистинктивна функція тісно пов'язана з конструктивною функцією і дозволяє визначати семантико-синтаксичні зв'язки висловлювання, виділяти логічний та фразеологічний наголоси, вирізняти тональні ходи інтонаційних контурів.

Слід зазначити, що інтонація — це комплексний засіб мовлення, який включає кілька компонентів (мелодика, логічний наголос, гучність і темп мовлення та паузи). Розглянемо складники інтонації.

Так, **мелодика** — це зміна висоти тону голосу протягом висловлювання. Вона виступає головним компонентом інтонації.

Логічний наголос — виділення за допомогою інтонаційних засобів якого-небудь слова у висловлюванні, котре той, хто говорить, розглядає як найбільш важливе. У зв'язку зі сказаним треба вести мову про інтонаційний центр висловлювання, тобто такий склад чи слово, на якому проходить комунікативно значуща зміна висоти тону голосу. Залежно від того, на яке слово фрази падає логічний наголос, висловлювання змінює свою сутність і вимагає певної мовленнєвої реакції співрозмовника.

Гучність мовлення — інтенсивність висловлювання, що сприймається слухачем. Більш важливі у смисловому відношенні частини речення, звичайно, характеризуються більш високим рів-

нем сумарної інтенсивності, тобто більш гучніші, ніж малозначущі частини речення. У спілкуванні не можна вказаним комунікативним засобом користуватись неусвідомлено й нерозумно. Нерідкі випадки, коли педагогічне спілкування проходить на підвищених тонах за звичкою, без особливої потреби. Така крикливість не дає ефективно сприймати педагогічне мовлення.

Зворотне явище — тихе звучання, що змушує співрозмовника напружувати слух, і призводить до послаблення уваги, швидкої втоми та втрати інтересу до змісту мовлення того, хто говорить.

Темп мовлення — швидкість вимови елементів мовлення (звуків, складів, слів). Для характеристики вказаного темпу на практиці використовують такий показник, як кількість звуків (складів, слів), що вимовляються за одиницю часу (секунду чи хвилину). Темп мовлення залежить від індивідуальних звичок людини, її характеру, настрою, темпераменту тощо. Проте вказаний темп не повинен бути вище певних меж, бо інакше буде порушуватися взаєморозуміння. За даними досліджень, мінімальний темп мовлення людини становить 120 складів за хвилину, максимальний — 405, а середній — 250 складів.

На темп педагогічного мовлення впливають форма мовленнєвої комунікації; зміст та мета мовлення; вікові й індивідуальні особливості тих, хто навчається; особливості аудиторії, характер навчального предмета та ступінь складності його змісту.

Водночас темп педагогічного мовлення впливає на процес слухання, ефективність сприймання та засвоєння навчальної інформації. Слід пам'ятати, що швидкий темп мовлення викладача ускладнює процес глибокого засвоєння навчального матеріалу, оскільки його сприймання та розуміння ускладнюється швидкою зміною думок, що викладаються. У результаті такого мовлення у свідомості тих, хто навчається, порушується логічний зв'язок між фактами, положеннями й висновками, а сприймання матеріалу стає частковим та поверховим. Занадто уповільнений темп педагогічного мовлення стає «гальмом» розумової активності тих, хто навчається, не дозволяє поєднувати окремі частини змісту навчального матеріалу в єдине ціле. Доречно наголосити, що до основних закономірностей зміни темпу мовлення протягом висловлювання слід віднести наступне: у кінці цей темп повільніше, ніж на початку; найважливіші слова і частини висловлювання характеризуються уповільненням темпу мовлення.

З темпом педагогічного мовлення пов'язане раціональне використання пауз. Паузи у мовленні визначаються як тимчасові зупинки у його звучанні. Вони поділяють мовленнєвий потік на

складові частини та відіграють значну роль в організації сприймання та засвоєння мовлення.

За ступенем можливості появи пауз у потоці мовлення виокремлюють: а) обов'язкові паузи, поява яких у тексті закономірна і найбільш вірогідна; б) вірогідні паузи, наявність яких у мовленні також простежується досить закономірно, але їх поява значною мірою залежить від його стилю, темпу, виразності та ін.; в) варіативні паузи, які мають досить визначені семантичні підстави, але поява яких у даному тексті не є закономірною [6, С. 47]. Для української мови властива виразно епізодична реалізація пауз: речення довжиною 15—20 складів не мають паузального членування.

Якщо викладач уміло використовує логічні, психологічні паузи під час викладу матеріалу, його мовлення стає логічним, зрозумілим, чітким, виразним. Водночас активізується розумова діяльність студентів. Частота організаційних пауз зумовлюється видами робіт під час лекції, практичного заняття і т. д. Логічні паузи дають можливість педагогу обдумати наступну думку, а студентам — осмислити почуте, мобілізувати увагу для сприймання нового матеріалу. Організаційні паузи допомагають підготуватись до переходу від одного виду діяльності до іншого.

Інтонаційна виразність мовлення педагога розглядається як один з ефективних засобів впливу на учнів. Так, у дослідженнях відомих педагогів інтонація розглядається як засіб вираження педагогічно доцільних переживань.

Результати аналізу наукових робіт свідчать, що інтонаційна виразність мовлення є самостійним параметром мовленнєвої діяльності педагога. Вираження педагогічно доцільних переживань передбачає наявність у викладача відповідних умінь та навичок. Ґрунтуючись на діяльнісному підході до мовлення, необхідно розглядати спеціально організоване вираження емоцій шляхом застосування інтонації як самостійну мовленнєву дію. Відповідно, рівень виконання цієї дії визначається вміннями того, хто говорить до них, та до матеріалу, який викладається.

Досвід майстрів педагогічної справи, акторів, співаків свідчить про те, що вміння відповідно до задуму використовувати інтонацію для вираження почуттів може досягати досить високого рівня досконалості, тобто інтонація має свою «технологію», якій потрібно й необхідно вчитись.

У результаті дослідження сприймання інтонаційної виразності мовлення виявлено, що у звуковому та інтонаційному його оформленні слухач відображає змістову сторону та емоційно-оцінні

елементи. Тон і тембр мовлення несуть у собі широку інформацію про емоційний компонент мовлення.

Порівняльні дослідження ефективності інтонації, міміки й змісту мовлення в передачі емоційного ставлення тих, хто спілкується, виявили значний вплив інтонаційних засобів експресії (виразності) на розуміння слухачами емоційного ставлення того, хто говорить.

Оскільки інтонаційні особливості відображаються слухачами як самостійний параметр мовлення, сприймання емоційно-вольових моментів, які виражаються інтонаційно, слід розглядати як специфічний компонент мовленнєвої комунікації.

Результати наукових досліджень упевнюють, що передаючи найтонкіші нюанси психічного й фізичного стану того, хто говорить, інтонація робить звучаче слово дієвим засобом впливу на аудиторію. Вплив на слухачів здійснюється через «емоційне зараження», тобто тон мовлення того, хто говорить, впливає на партнера (партнерів) зі спілкування, викликаючи у нього (у них) відповідні почуття. Учені виділяють кілька рівнів впливу інтонаційної виразності мовлення на слухачів, а саме: 1) рівень психічних процесів (сприймання, пам'ять, мислення, емоційні стани); 2) поведінковий; 3) особистісний; 4) соціально-психологічний.

Подамо результати психолінгвістичного аналізу частоти використання інтонаційно-виразних висловлювань, який здійснювався з опорою на таку систему категорій мовленнєвого впливу педагога: 1) конвенціональні висловлювання: звернення, привітання, вдячність та ін.; 2) волевиявлення: наказ, повеління, прохання тощо; 3) питання; 4) оцінювання мовленнєвої дії: похвала, схвалення, осуд та ін.; 5) власне емоційні мовленнєві впливи: погроза, залякування, підбадьорювання тощо; 6) роз'яснення або інформування: розповідь, опис, пояснення та ін.; 7) підказування.

Результати дослідження довели, що серед 6—12 емоційно-зabarвлених висловлювань частка конвенціональних становить 4,6 %, волевиявлення — 22,4, питання — 11,9, оцінювання — 18,1, емоційного впливу — 22,1, інформування та роз'яснення — 17,3, підказування — 3,6 %.

Також у наукових дослідженнях виділено п'ять параметрів мовленнєвої експресії, що відбиваються й оцінюються слухачами під час сприймання мовлення, а саме: його емоційна насиченість (емоційне, неемоційне, виразне, невиразне і т. п.); ступінь емоційного збудження того, хто говорить (спокійний, лінивий, енергійний і т. п.); емоційний стан того, хто говорить (переляканий, здивований, сердитий і т. п.); ставлення того, хто говорить, до

співрозмовника: а) домінантність (настановчий, вимогливий і т. п.); б) довірливість (дружелюбний, привітний, сердечний і т. п.); в) статус (значний, впливовий і т. п.); ставлення того, хто говорить, до змісту мовлення і процесу спілкування (зацікавлене, захоплююче та ін.).

Установлено, що під час сприймання мовлення педагога відображаються й оцінюються всі параметри мовленнєвої експресії, але різною мірою. Найчастіше оцінюється ступінь емоційного збудження педагога (32,8 % усіх оцінок) і його ставлення до співрозмовника (27 %). Трохи рідше оцінювались емоційна насиченість мовлення (21,9 %) та емоційний стан педагога (16,1 %). Найменше оцінювалося ставлення педагога до змісту мовлення (2,2 %).

Успішність виконання емоційних інтонацій обумовлена особистісними особливостями педагога (образно-емоційний тип мислення; добросовісність; емоційна стабільність, високий контроль поведінки; упевненість у своїх силах, життєрадісність, активність; незалежність і самостійність; конформізм).

Найбільш загальними ознаками емоційного забарвлення мовлення педагога, що оцінюються слухачами, є: рішучість, мажорність, строгість, вимогливість, фальшивість, холодність, офіційність, тривожність, мінорність тону цього мовлення.

Найбільш стійкий і самостійний характер має вплив інтонації педагогічного мовлення на такий складник емоційного відгуку слухачів, як задоволення — незадоволення.



Завдання для самоконтролю

1. Дайте визначення поняттям «мова», «мовлення», «культура мовлення», «культура професійного мовлення педагога».
2. Охарактеризуйте ваше професійне мовлення з погляду реалізації його комунікативних якостей.
3. Опишіть (усно) професійне мовлення когось із педагогів, якому, на вашу думку, притаманна мовленнєва майстерність.
4. Підготуйте текст виступу (невеликий за обсягом) перед студентською аудиторією. Проведіть інтонаційне розмежування цього тексту, що передбачає наступне:

— визначте у тексті виступу місце пауз і їх протяжність (пауза позначається вертикальною рисою (коротка пауза — однією рисою, довга — двома). Зазвичай довгі паузи позначаються розділовими знаками у тексті);

— підкресліть слова, на які має падати логічний наголос;

— відмітьте рухи тону (тобто мелодику) у тих словах, які передують паузі. Мелодика закінченості позначається стрілкою вниз, а незакінченості й питання — стрілкою вгору;

— підкресліть двома рисочками найбільш важливі відрізки тексту, які мають бути прочитані повільно й чітко. Менш важливі відрізки, котрі потрібно читати швидко й «на одному подиху», доцільно взяти в дужки.

Виступіть перед указаною аудиторією та перевірте доцільність зроблених розміток.

5. Прочитайте запропонований опис комунікативної «атаки». Назвіть складники цього комунікативного прийому та опишіть (усно) суттєві особливості кожного з них. Проведіть комунікативну «атаку» під час вашого виступу з лекцією.

«...З метою встановлення контакту в професійному мовленнєвому спілкуванні педагог повинен володіти спеціальними комунікативними прийомами. Спільними характерними рисами цих прийомів мають бути: спрямованість на завоювання ініціативи у спілкуванні, що потребує використання комунікативних засобів; відсутність недоліків у мовленні, позі, рухах, жестикуляції викладача; наявність педагогічної імпровізації, що зумовлюється характерними особливостями аудиторії студентів та здібністю педагога оперативно й правильно оцінювати ситуацію спілкування.

Опишемо «комунікативну атаку» як комунікативний прийом установаження професійного контакту та управління ним у спілкуванні. Доречно нагадати, що поняття «комунікативна атака» у теорії та практиці педагогічного спілкування запропонував використовувати В. А. Кан-Калик. Як відомо, у розробленій ученим концепції спілкування виокремлюються етапи, які реалізують під час проведення уроку (читання лекції). Другий із цих етапів В. А. Кан-Калик називає етапом організації безпосереднього спілкування з класом (аудиторією), або, інакше, етапом проведення комунікативної «атаки». Водночас у роботах В. А. Кан-Калика не описуються засоби спілкування, потрібні для проведення вказаної «атаки».

Вважаємо, що опис «комунікативної атаки» слід побудувати так: проаналізувати особливості конструювання змісту, вирізни-

ти необхідні характеристики мовлення та невербального спілкування педагога; охарактеризувати особливості самопочуття педагога на етапі її проведення.

Важливе значення також має проведення педагогічної імпровізації, яка є обов'язковою для комунікативної «атаки». Слід пам'ятати, що вибір засобів спілкування для побудови комунікативної «атаки» й порядок їх використання в кожному конкретному випадку залежать від рівня підготовленості педагога до професійного спілкування, а саме: розвинутість професійного мислення, мовлення та багатство професійно-лексичного запасу; вміння визначати комунікативну структуру лекції (практичного заняття), володіння технікою педагогічно доцільних переживань.

Результати аналізу наукових робіт з психології, педагогіки, ораторського мистецтва та театральної педагогіки дозволяють побудувати зміст комунікативної «атаки». Так, доцільно прийняти положення про те, що педагог із самого початку спілкування з аудиторією повинен привернути увагу до себе, або, інакше кажучи, заволодіти увагою. Для розв'язання цього питання необхідно знайти відповідні шляхи. Такими шляхами, що використовуються на початковому етапі комунікативної «атаки», можуть бути: завдання й запитання, котрі мобілізують аудиторію; постановка яскравих і привабливих цілей діяльності й показ шляхів їх досягнення. Можна також використовувати короткий виклад якогось цікавого факту, історії, порівняння різних поглядів на одне й те саме питання, що рекомендується у працях з ораторського мистецтва.

Як відомо, у деяких дослідженнях пропонується використання на початковому етапі спілкування з аудиторією так званої початкової паузи. В. А. Кан-Калик наголошує на тому, що ця пауза, з одного боку, дозволяє аудиторії певним чином звикнути до викладача, оцінити його зовнішній вигляд, виявити його бажання співпрацювати з нею в даний час, а з іншого — правильне її використання дає можливість привернути увагу аудиторії до педагога. Проте результати апробації комунікативної «атаки» під час читання лекцій у закладах вищої освіти показали цілковиту неможливість згорання «початкової паузи».

Комунікативна «атака», як відомо, передбачає проведення своєрідного комунікативного «натиску» викладача на аудиторію з моменту його появи, що зумовлюється необхідністю налагодження контакту в спілкуванні. Цей натиск виражається у спрямованості погляду педагога, мускульній змобілізованості, інтонаційній виразності мовлення. А з цього видно, що «почат-

кову паузу» ніяк не можна використовувати в комунікативній «атаці».

Проведення цієї «атаки» ґрунтується на певних вимогах до мовлення педагога і передусім до його інтонаційної виразності. Із засобів інтонаційної виразності мовлення в комунікативній «атаці» використовуються темп мовлення, паузи, логічні наголоси. Нагадаємо, що темп мовлення —це швидкість вимови складів, слів, фраз, що залежить від індивідуальних звичок людини, її характеру, настрою, темпераменту. Відомий учений О. О. Леонт'єв наголошує, що темп мовлення педагога залежить від мети, вікових та індивідуальних особливостей аудиторії, характеру навчального матеріалу, міри складності його змісту.

Паузи у мовленні поділяють мовленнєвий потік на складові й відіграють значну роль в організації сприймання та засвоєння матеріалу. Мовлення викладача без пауз сприймається аудиторією приблизно так, як мовлення у швидкому темпі. Таке мовлення є монотонним. У той же час велика кількість пауз у педагогічному мовленні уповільнює його темп, негативно впливає на ефективність сприймання матеріалу.

Результати підготовки майбутніх викладачів до педагогічного спілкування свідчать, що в комунікативній «атаці» доцільно використовувати логічні та організаційні паузи.

В організації смислової структури мовлення значна роль відводиться й логічним наголосам. Слід нагадати, що вони визначаються як довільне виділення одного з елементів висловлювання із семантичного значення. За допомогою логічних наголосів виділяються слова, які несуть найбільше смислове навантаження. Нагадаємо, що правильне використання логічних наголосів робить мовлення більш зрозумілим, точним. Водночас велика кількість логічних наголосів призводить до перекручування думки.

Комунікативна «атака» буде невдалою або взагалі неможливою, якщо мовлення педагога характеризується такими недоліками: неправильна дикція; невміння інтонувати матеріал, що викладається; неправильні наголоси, надмірна чи недостатньо голосна вимова, невиправдане уповільнення темпу мовлення.

У вказаній «атаці» обов'язково використовується укрупнення мовлення. Цей метод збільшує значущість змісту, що виражається словами. Укрупнення мовлення доцільно здійснювати таким чином:

— потрібну фразу (що укрупнюється) треба «розгорнути», тобто промовляти повільно (в «розрядку»), подовжуючи голосні звуки і зберігаючи логічну структурність фрази;

— різні слова, що входять до певної фрази, укрупнюються не однаковою мірою, посилюється завжди і обов'язково головне (ударне) слово;

— укрупнення односкладового чи багатоскладового слова пов'язане з тим, що його вимовляють по складах.

Необхідним елементом, що потребує яскравого вираження в комунікативній «атаці», виступає мускульна мобілізованість. Сутність та зміст цієї мобілізованості доцільно описати, враховуючи результати наукових досліджень. З огляду на ці результати виділяємо такі елементи: загальна підтягнутість мускулатури тіла (зокрема, мускулатури спини); помірна рухомість тіла, що забезпечує строго відпрацьовану осанку; повна узгодженість рухів кінцівок і корпусу; поставлена міміка, виразність, відсутність некеруваної імпульсивної рухливості м'язів обличчя; яскрава зовнішня виразність, високі динамічні якості, велика кількість орієнтованих реакцій під час загальної спрямованості погляду на аудиторію, що характеризують увагу викладача. Доцільно нагадати, що на формування мускульної змобілізованості негативно впливають скутість і обмеженість рухів, відсутність виразних жестів та наявність відволікаючих, беззмістовних жестів; нерозвинутість міміки; невиразність погляду; метушливість.

Вважаємо, що обов'язковим елементом підготовки до комунікативної «атаки» є педагогічна імпровізація. У дослідженнях В. А. Кан-Калика вона визначається як інтуїтивно-логічний процес миттєвого створення і виконання педагогічно значущих елементів творчої діяльності [45]. Педагогічна імпровізація стає необхідною насамперед тоді, коли потрібно якнайшвидше знайти вихід із непередбаченої педагогічної ситуації, привернути увагу аудиторії до себе. Водночас варто підкреслити, що досвідчені викладачі спеціально планують проведення педагогічної імпровізації у період комунікативної «атаки».

Результати аналізу наукових робіт В. А. Кан-Калика дозволяють стверджувати, що вказана імпровізація базується на здібності педагога оперативно і правильно оцінювати ситуацію спілкування та вимагає наявності певних умов, а саме: загальнокультурна й професійна підготовка педагога; ґрунтовна психолого-педагогічна й методична підготовка; розвинуте педагогічне мислення, що дає можливість прогнозувати особливості педагогічної діяльності; розвинуті увага, уява, інтуїція; схильність до організації спілкування з людьми; управління своїм психічним станом і вміння вільно тримати себе на людях; володіння комунікативними вміннями; знання теорії й методики педагогічної імпровізації.

Зазначимо також, що однією з найважливіших умов імпровізації є якісна мовленнєва підготовка педагога, його вміння діяти словом. Імпровізація, як зауважує В. А. Кан-Калик, проявляється у словесних, фізичних або словесно-фізичних діях. Словесна дія виявляється у педагогічній імпровізації монологу, діалогу, репліки або фрази. Досить рідко в педагогічній імпровізації у чистому вигляді зустрічається фізична дія. Найчастіше вона проявляється у формі погляду чи жестів. Найбільш широкого використання в педагогічній імпровізації набули словесно-фізичні дії. Педагогічна імпровізація здійснюється у три етапи.

Перший етап — швидкий оперативний аналіз ситуації, вибір засобів впливу; другий — безпосередній вплив (власне імпровізація); третій — осмислення й переживання результатів імпровізації [45]. Центральним етапом (четвертим) буде здійснення повного гальмування дій педагога; п'ятий — зрив (педагог діє безконтрольно, безсистемно, посилюючи конфлікт і ускладнюючи педагогічну ситуацію)...».

2.7. Слухання як вид мовленнєвої діяльності

Слухання є не менш складним видом мовленнєвої діяльності, ніж говоріння. Як і говоріння, воно характеризується трьохфазністю. Провідним та визначальним у діяльності слухання є інтелектуально-пізнавальний мотив. Мета слухання реалізується у предметі цієї діяльності. Вона полягає в розкритті смислових зв'язків, осмисленні мовленнєвого повідомлення, котре здійснив мовець. Отже, якщо предметом говоріння є власна думка мовця, то предмет слухання — чужа думка. Відтворення, розуміння цієї думки і є метою слухання.

Друга — аналітико-синтетична фаза діяльності розкривається в слуханні достатньо повно й розгорнуто.

Учені (С. Л. Рубінштейн, Н. І. Жинкін, О. В. Біляєв та ін.) стверджують, що сприймання та розуміння мовлення — єдиний процес.

Продукт слухання — умовивід, або низка умовиводів, яких дійшла людина у результаті слухання. Продукт може усвідомлюватись, а може й не усвідомлюватись людиною.

Аналітико-синтетична частина слухання ніби включає в себе й виконавчу частину цієї діяльності, що виражається у прийнятті рішення на основі аналізу та синтезу.

Доречно у зв'язку зі сказаним зупинитися на суттєвих особливостях уміння слухати.

Указане вміння — необхідна умова правильного розуміння викладачем позиції студента, один із факторів успішного педагогічного спілкування. Часто вказане вміння ототожнюють з умінням чути та вважають, що це навички, які людина отримує від народження, і їх немає сенсу розвивати.

Необхідно знати, що вміння слухати включає:

— сприймання інформації від тих, хто говорить, або від самого себе, під час якого людина утримується від вираження своїх емоцій;

— стимулююче ставлення до того, хто говорить, яке «підштовхує» його продовжити спілкування;

— незначний вплив на того, хто говорить, що сприяє розвитку думки мовця «на один крок уперед».

Доцільно наголосити, що дає учням уміння педагога слухати їх, а саме:

- допомагає знизити рівень емоційного збудження і почати вдумливо говорити з приводу проблеми, що виникла, чи розкрити змістовий аспект якогось питання;

- виступає способом «прийняття» учня, що часто підвищує його самооцінку;

- послаблює вплив стресів і психічної напруги;

- розвиває почуття впевненості у собі;

- дає можливість виговоритись у момент спаду емоцій («біда, про яку розповіли, — уже півбіди») і водночас надає невелику, але дієву «підпитку» шляхом прояву своєї участі й увагою;

- демонструє повагу до почуттів іншої людини.

Подамо рівні розуміння мовленнєвого повідомлення слухачем. Так, **перший рівень** характеризується розумінням тільки того, про що йдеться у тексті, тобто розумінням основної думки висловлювання. Це загальне і в певному плані поверхове розуміння мовленнєвого повідомлення. Слухач, який перебуває на цьому рівні розуміння інформації, встановлює у процесі смислового сприймання лекції тільки основні смислові зв'язки.

Другий рівень розуміння мовленнєвого повідомлення характеризується розумінням слухачем не тільки того, про що говорить, але й того, що говорить у даному висловлюванні. Так, наприклад, учень, який перебуває на цьому рівні розуміння інформації, установлює смислові зв'язки між основними планами розгортання думки. Він може розкрити й осмислити основну та всі додаткові лінії висловлювання. Природно, що такий слухач біль-

ше слідує за логічною послідовністю повідомлення, за системою аргументації, оскільки він уже володіє попередніми знаннями загальних якостей, характеристик, співвідношень предметів, що розглядаються у лекції. Водночас учень, для якого притаманний цей рівень розуміння мовленнєвого повідомлення, ще не має глибоких систематизованих знань проблеми, що буде ускладнювати його проникнення у найтонші й складні смислові зв'язки мовленнєвого повідомлення. Під час лекції такий студент співставляє, аналізує отриману інформацію, встановлює все більше смислових зв'язків між тим, що він знає, і тим, що чує в даний момент, і підсумовує, що нового сказано порівняно з уже відомою йому інформацією. Такий слухач більш вимогливий до лекції викладача та до її організації.

Третій рівень розуміння мовленнєвого повідомлення характерний для людини з глибокими професійними знаннями у тій галузі, якій присвячена лекція, а також має широкий кругозір і багатий життєвий досвід. Такий слухач проникає у саму сутність матеріалу і певною мірою упереджує хід думок мовця. На основі глибокого знання теми він оцінює під час слухання не тільки те, що розкривається у викладі, а й те, як, якими засобами це досягається тим, хто говорить. Слухач, який має свою думку з проблеми, що викладається, дуже вибагливо сприймає точку зору мовця, авторське подання змісту, інтерпретації, трактування матеріалу лекції.

Четвертий — найвищий рівень розуміння мовленнєвого повідомлення характеризується розумінням не тільки того, про що, що і як говорить мовець, а й умінням передусім виявити основну сутність висловлювання, його головну думку, незалежно від того, чи сформульована вона мовцем, чи надається у підтексті.

Розкриті рівні розуміння мовленнєвого висловлювання характеризують глибину проникнення думки слухача у смисловий зміст тексту, який сприймається, але це ще не свідчить про те, як він сам усвідомлює цей процес.

На думку А. О. Смирнова, розуміння проходить п'ять ступенів. Перший із них — «зародження розуміння», на якому починається, але ще не усвідомлюється людиною, яка сприймає текст, сам процес його осмислення. Другий ступінь характеризується не зовсім зрозумілим, точним «усвідомленням галузі, до якої відноситься те, що сприйнято нами». Третій ступінь розуміння — суб'єктивно переживане осмислення текстової інформації як її розуміння. Четвертий ступінь — чітке розуміння повідомлення слухачем, але без перекладу сприйнятого (зрозумілого) на свій

внутрішній код. У результаті цих процесів під час розуміння словесного матеріалу вказаний ступінь характеризується тим, що ми просто відтворюємо сприйняте, причому максимально словами оригіналу.

Найвищий ступінь розуміння мовленнєвого повідомлення характеризується «звільненням від скутості словесного формулювання» змісту, який сприймається, і можливістю вільного викладу того, що стає зрозумілим. Це стає можливим лише за умови переведення інформації, що приймається, на внутрішній код слухача.

Вважаємо за необхідне підкреслити, що важливою характеристикою сприймання мовленнєвого повідомлення є апперцепція, тобто вплив на цей процес минулого досвіду. Як відомо, сприймання мовленнєвого повідомлення обумовлюється багатьма факторами (знання мови, предмет, про який іде мова; наявність практики слухання, загальний рівень культури, освіта, вік слухача і т. д.). З огляду на викладене, зауважимо, що правильне й точне розуміння мовлення викладача студентами залежить і від його уявлень щодо впливу їхнього минулого досвіду на сприймання матеріалу лекції. Лектор повинен чітко уявляти, на які знання студентів він може спиратися під час викладу матеріалу. Доречно зазначити, що викладач, зі свого боку, також може частково організувати позитивний вплив минулого досвіду, зокрема знань, які вже мають студенти, на процес сприймання ними змісту лекції. Для вирішення цього завдання потрібно створити студентам внутрішню установку на слухання даної лекції. У загально-психологічному плані установку слід розуміти як готовність, спрямованість суб'єкта на здійснення якоїсь дії.

Установка на сприймання лекції може сформуватись у студента у результаті його внутрішнього настрою, внутрішньої готовності до слухання, що зумовлюється певною мотивацією його поведінки. Водночас досвід свідчить, що вказана установка може сформуватись викладачем шляхом цікавого розкриття плану лекції, правильною постановкою проблемного питання, логічною організацією навчального матеріалу, умілим поєднанням індуктивного та дедуктивного способів його викладу, уміннями та стилем професійного спілкування. У цьому випадку установка на слухання ніби навіюється студентам викладачем.

Однією з важливих особливостей сприймання мовлення є також більш чітке й виразне утримання у свідомості слухачів інформації, що подається на початку і в кінці повідомлення. Численні експерименти з дослідження сприймання та утримання в пам'яті

послідовності слів або цілого тексту, який складається із ланцюга фактів, довели, що в першому і другому випадках краще запам'ятовується початок і кінець мовленнєвого матеріалу. Така особливість сприймання та утримання в пам'яті мовленнєвого повідомлення пояснюється дією відомого у психології «закону першого і останнього місця» або «фактора ефекта края». Відповідно до цього закону за інших рівних умов краще запам'ятовуються ті стимули, що були надані на початку та в кінці матеріалу.

У зв'язку із зазначеним, говорячи про особливості сприймання основної думки повідомлення, необхідно підкреслити, що вона уявляється студентами й відтворюється ними під час одноразового подання тільки у тому разі, якщо обов'язково сформульована самим викладачем і, більше того, якщо розміщена на початку або в кінці лекції. У тому випадку, коли з усього контексту повідомлення має бути зрозумілою головна думка висловлювання, слухачі, як правило, можуть передати її тільки в результаті додаткового цілеспрямованого осмислення того, що було прослухано. Це явище слід пояснювати так. Слухаючи висловлювання, людина слідує за тим, як пов'язані основні положення, як розвиваються найбільш значні події, що визначають зміст повідомлення. Для того щоб вивести головну ідею у викладеному матеріалі, слухач ніби мобілізує додаткові зусилля, проводить вторинну обробку того, що безпосередньо сприймає. Цей процес природно потребує часу та спеціальної настанови. А звідси, щоб полегшити студенту виявлення основної суті, головної думки лекції, викладачу необхідно або чітко сформулювати цю думку у самому тексті, або достатньо чітко виразити її підтекстом.

Водночас важливо наголосити, що успішність слухання лекції та її розуміння значною мірою залежить також і від індивідуально-психологічних та комунікативно-мовленнєвих особливостей викладача. Такими умовами, що визначають успішність слухання та залежать від мовця, є: 1) його артикуляційні дані; 2) час подання навчального матеріалу (обсяг витраченого часу); 3) темп вимови (середня тривалість складу); 4) ступінь зацікавленості мовця у тому, щоб бути зрозумілим, що виявляється у його емоційності, логіці викладу матеріалу та адекватності інтонаційного оформлення думки.

Учені також встановили залежність смислового сприймання мовлення від його темпу.

Так, було доведено, що повільний темп мовлення ускладнює узагальнення вражень у закінчений образ того, про що йдеться. Водночас швидкий темп мовлення негативно впливає на аналітич-

ний розгляд мовленнєвого потоку. У наукових дослідженнях також доведено зв'язок між темпом мовлення, його сприйманням та особистим темпом слухача. У зв'язку з викладеним зауважимо, що для підвищення ефективності слухання лекцій викладач повинен спеціально сформулювати у себе середній оптимальний темп читання їх, який відповідає середньому особистому темпу студентів.

Підкреслимо ще й те, що сприймання смислової суті матеріалу перебуває під впливом і самого характеру мовленнєвого повідомлення, що визначається мовними особливостями (фонетичними, граматичними, лексичними, стилістичними) та логіко-смисловою структурою тексту повідомлення.

З огляду на викладене доходимо висновку, що смислове сприймання, котре є внутрішнім психологічним механізмом слухання, — це складний процес, обумовлений цілою низкою особливостей і факторів, урахування яких сприяє оптимізації цього виду мовленнєвої діяльності, більше того — навчальної діяльності студентів.

Дослідники виокремлюють мовленнєві дії та пов'язані з ними вміння відповідно до двох мовленнєвих процесів: а) створення висловлювання усного чи письмового, тобто з процесами говоріння або письма; б) сприймання мовлення, тобто зі слуханням і читанням.

До приблизного переліку вмінь, що забезпечують створення висловлювання, відносять такі:

а) орієнтуватись у ситуації й змісті спілкування, тобто усвідомлювати: загальний комунікативний намір, або мотив спілкування (спитати, сказати, збудити); завдання мовлення; особливості адресата, предмет мовлення, загальний задум мовця та його основну думку;

б) планувати висловлювання, тобто намічати: хід розвитку основної думки; мікротеми, їх послідовність; провідний тип мовлення (розповідь, опис, міркування), жанр; загальні вимоги до відбору змісту й мовленнєвих засобів з урахуванням завдання мовлення й адресата, задуму, типового значення слів і жанру;

в) створювати висловлювання усне чи письмове, тобто розвивати його тему й основну думку, відбираючи необхідний зміст з урахуванням ситуації спілкування, задуму мовця, типу мовлення та жанру, розподіляючи матеріал за мікротемами, організовуючи кожну з них у певних рамках; вибираючи мовленнєві засоби, формулюючи кожну думку, конструюючи речення з урахуванням за-

думу й логіки розвитку стилю, типу, жанру мовлення, вимог до його культури;

г) здійснювати контроль за мовленням: оцінювати відповідність висловлювання ситуації спілкування, задуму, вимогам культури мовлення та мовленнєвої поведінки; сприймати або передбачати реакцію партнера (ступінь розуміння, ставлення тощо); удосконалювати висловлювання під час його створення або пізніше.

До переліку вмінь, що забезпечують сприймання висловлювання, входять такі:

1) уміння орієнтуватись у ситуації й змісті спілкування:

а) усвідомлювати свої комунікативні наміри (чи є бажання вступати в активне спілкування, чи воно відсутнє);

б) за окремими ознаками (заголовка, початку; зовнішніми прикметами) передбачити предмет мовлення);

2) уміння планувати подальші мовленнєві дії:

а) уточнювати завдання сприймання (як найповніше «вичерпати» інформацію або взяти її частково;

б) підготуватись до заперечення або творчого розвитку думки; підтримати співрозмовника або продумати спосіб впливу на нього і т. д.);

3) уміння проникати у сутність висловлювання:

а) розуміти значення слів, форм слів, конструкцій, інтонації, міміки, жестів;

б) реагувати на сигнали тексту і співрозмовника;

в) аналізувати склад мікротем і формулювати загальну тему висловлювання;

г) визначати логіку розвитку думки автора мовлення та його основну думку, що прямо сформульована у тексті; розкривати думку, що не сформульована прямо в тексті (підтексті).

4) уміння здійснювати самоконтроль за сприйманням мовлення: усвідомлювати ступінь його розуміння; оцінювати відповідність внутрішній установці та завданню сприймання; користуватись прийомами удосконалення розуміння тексту.

Спеціалісти виокремлюють чотири види слухання, а саме: спрямоване критичне, емпатичне, нерефлексивне та активне рефлексивне слухання.

Так, під час спрямованого критичного слухання учасник спілкування спочатку здійснює критичний аналіз повідомлення (часто вже має установку на критичне сприйняття інформації), а потім намагається його зрозуміти. Таке слухання може бути корисним, якщо використовується ситуативно (доцільно на конферен-

ції, під час дискусії). А якщо обговорюється нова інформація, повідомляється новий навчальний матеріал (наприклад, лекція, інформаційна доповідь, семінар), зазначений вид слухання буде малоперспективним.

Установка на відторгнення інформації не дозволяє слухачеві прислухатись до неї, вимагає акцентувати увагу лише на тому, що підкреслює небажаність слухання. У результаті такого сприймання інформації все цінне у ній проходить повз слухача, який втрачає час і залишається незадоволеним.

Під час емпатичного слухання учасник взаємодії приділяє велику увагу «зчитуванню» почуттів, а не слів, розумінню того, як людина ставиться до того, про що говорить.

Цей вид слухання популяризував відомий американський психотерапевт Карл Роджерс, який був упевнений, що слухаючи, можна допомогти індивіду зрозуміти його власну ситуацію і проблеми. Як певна процедура, емпатичне слухання передбачає розуміння почуттів, що їх переживає інша людина, та відповідне вираження свого розуміння таких почуттів. Для цього використовуються прийоми рефлексивного слухання (уточнення, перефразування, резюмування). Ось чому за формою емпатичне висловлювання дуже близьке до будь-якого виду рефлексивного слухання. Водночас емпатичне слухання відрізняється від рефлексивного цілями та намірами. Якщо мета активного, рефлексивного слухання — усвідомити якнайточніше повідомлення мовця, значення його ідей або зрозуміти почуття, які переживаються, то ціль емпатичного слухання — вловити емоційне забарвлення цих ідей та значення їх для іншої людини; зрозуміти, що означає висловлене повідомлення і які почуття у цей час переживає співрозмовник. **Емпатичне слухання** — більш інтимний вид спілкування, ніж активне слухання. Структура емпатичного висловлювання включає мовленнєві обороти, у яких міститься оцінка, вимога, порада, заниження значущості проблеми або бажання управляти поведінкою співрозмовника, наприклад такі: «Ви повинні робити...», «Ви не праві...», «Ви зробили велику помилку...», «Хіба це проблема?..», «Твоя проблема нагадує мені про...». Емпатичне висловлювання спирається на безоціночний зворотний зв'язок. Під час такого слухання важливо вводити фрази, що допускають корекцію сказаного (наприклад, «Якщо я не помиляюсь», «Можливо», «Це так?») і т. п.).

Ті, хто слухає емпатично, не судять інших, вони осмислюють проблему, розглядають її, часто своїми словами стверджують власні враження про те, що відбувається з мовцем. Вони також

постійно перевіряють, наскільки точно їхні враження відповідають стану відправника. У цьому виді слухання вихідною умовою є прийняття почуттів партнера і довіра до того, що він зможе знайти розв'язання проблеми. Тому не потрібно нав'язувати йому свої ідеї, поки він сам про це не попросить. Емпатичне слухання доцільне далеко не в усіх ситуаціях, коли людина звертається за допомогою. Іноді їй потрібна просто інформація, а не робота з її почуттями. Не слід використовувати прийоми емпатичного слухання і в тому разі, якщо не маєдійсного бажання допомогти людині.

Цей вид слухання буває ефективним, якщо той, хто говорить, викликає у слухача позитивні (стенічні) емоції (радість, надії на краще, впевненість у собі, задоволення та ін.), і неефективним, якщо слова породжують негативні (астенічні) емоції (страх, тривога, розчарування, почуття «тупика» і т. п.).

Нерефлексивне слухання передбачає мінімальне втручання у мовлення співрозмовника. Водночас слухач максимально концентрує увагу на цьому мовленні. Уміння мовчати, не робити зауважень, не використовувати реплік і коментарів, демонструвати доброзичливість та підтримку, полегшує мовцю процес самовираження. Слухач же може краще зрозуміти сутність інформації, яка передається, вловити те, що стоїть за словами.

Практика спілкування доводить, що нерефлексивне слухання буде доцільним у таких ситуаціях:

а) співрозмовник «горить» бажанням висловити свою думку, ставлення до чогось;

б) співрозмовник бажає обговорити наболіле питання та відчуває негативні емоції (незадоволення, образа тощо);

в) співрозмовнику важко виразити словами те, що його хвилює, кожне втручання у розмову створює ще більші труднощі;

г) співрозмовник невпевнений у собі, йому простіше спілкуватися з технікою, речами, аніж з людьми.

Під час нерефлексивного слухання доцільно подавати співрозмовникові сигнали, які будуть підтверджувати те, що його розуміють («да-да», «так-так», «продовжуйте, я вас слухаю», «розумію», кивок головою).

Активне рефлексивне слухання супроводжується такою організацією комунікації, коли партнери краще розуміють один одного (усе більш осмислено висловлюються; перевіряють і уточнюють своє розуміння повідомлення, ступінь його адекватності). Під час такого слухання з мовцем устанавлюється зворотний зв'язок, який є бар'єром на шляху спотворення інформації та

дозволяє досягти співчуття, співпереживання та бажання допомогти.

На адекватність розуміння співрозмовника впливають і такі фактори, як емоційна та психологічна культура, «фільтри», через які пропускається людьми інформація (установки, минулий досвід, життєві цінності, інтереси, забобони, переконання, образи минулого й майбутнього, гіпотези та ін.).

Щоб забезпечити розуміння мовлення, слухач повинен показати мовцю, що саме сприйнято точно, а що не так, як потрібно. Такий підхід дозволить скорегувати повідомлення і зробити його більш зрозумілим. Описаний обмін сигналами прямого й зворотного зв'язку характерний для активного рефлексивного слухання.

Спеціалісти зі спілкування виокремлюють чотири прийоми встановлення зворотного зв'язку (розпитування, перефразування, відображення почуттів і резюмування).

Подамо характерні особливості кожного з цих прийомів.

Розпитування або з'ясування — пряме звернення до мовця за допомогою різних питань. Ці питання спрямовані на уточнення інформації (що і як я почув), розвиток думки (отримання нової, додаткової інформації), ставлення до чогось (чи до когось), на розуміння змісту мовлення (що і як я зрозумів).

Перефразування (або вербалізація) передбачає вираження тієї самої думки, але іншими словами. Слухач перефразовує думку мовця, тобто повертає йому сутність повідомлення, щоб той зміг оцінити, чи правильно його зрозуміли. Перефразування може починатися словами:

- «Наскільки я міг вас зрозуміти...»;
- «Іншими словами, ви вважаєте...»;
- «Отже, на ваш погляд, якщо я вас зрозумів...»;
- «Ви думаєте...».

Відображення почуттів, як прийом встановлення зворотного зв'язку, передбачає, що основна увага приділяється не змісту повідомлення, а почуттям, які виражає мовець емоційній складовій його висловлювань. Особливо важливо використати цей прийом у тих випадках, коли досить помітно незбігання між тим, про що людина говорить, і невербальними сигналами, які вона демонструє. Відбиття почуттів допомагає мовцю більш чітко й точно усвідомити свій емоційний стан, а це потребує розвинутого самоконтролю.

Завдання слухача у цій ситуації — показати співрозмовнику, що його розуміють, а почуття поділяють. Якщо ж навіть не поді-

ляються почуття співрозмовника, необхідно продемонструвати йому своє співчуття. Доцільним є використання таких фраз:

- «Мені здається, що ви відчуваєте...»;
- «Уявляю, як вам важко...»;
- «Я бачу, як ви переживаєте...»;
- «Якщо я правильно зрозумів, це виводить вас із себе...»;
- «Я розумію ваші почуття, але не поділяю їх, тому що...».

Відображаючи емоційний стан мовця, необхідно враховувати ступінь інтенсивності вияву його почуттів. Щоб зрозуміти сутність цих виявів необхідно слідкувати за виразом його обличчя, рухами рук, позою, рухами тіла, інтонацією і дистанцією, що встановлюється з партнером зі спілкування. Корисно також уявити себе на місці мовця.

Відображення почуттів передбачає наявність у співрозмовника психологічної культури, коректності й делікатності, уміння усім своїм виглядом показати співчуття і співпереживання.

Узагальнення допомагає пов'язати окремі частини почутої інформації в єдине ціле. Роблячи висновки, слухач дає можливість зрозуміти мовцю, що його основні думки зрозумілі та сприйняті. Такий спосіб установа зворотного зв'язку особливо доцільний у період дискусії.

Резюме необхідно формулювати своїми словами, використовуючи, наприклад, такі вступні фрази, як «Вашими основними ідеями, як я зрозумів, є...», «Якщо підвести підсумок тому, про що йшлося...», «Те, що ви сказали, може означати...», «Так ви вважаєте...», «Дотепер ми розглядали...», «Резюмуючи те, що ви сказали, якщо я вас правильно зрозумів, може означати таке...».

Доцільно, на нашу думку, подати характеристики так званого ідеального слухача, виявлені М. Берклі-Аленом у ході спеціального дослідження. Ці характеристики містять таке: допитливий розум та «відкрите серце»; уміння ловити нові думки та ідеї, співвідносячи почуте з уже відомим; здібність слухати «усією своєю сутністю», уміння «слухати серцем», без упереджень, не засуджуючи мовця; усвідомлення процесу слухання, усвідомлена відмова сліпо «слідувати за натовпом»; уміння усвідомлено сприймати те, що відбувається і оцінювати можливості розвитку ситуації, здібність не пропускати важливі деталі; спрямованість на сприймання нових ідей, методів і способів, пошук «сутності». Здібність бути наготові, підкреслюючи, пояснюючи, погоджуючись чи доповнюючи; здібність до критичної перевірки, розуміння й трансформації власних цінностей, психологічних настанов і ставлення до самого себе та інших людей; концентрація на

ідеях та думках мовця за допомогою своїх відчуттів, почуттів та інтуїції.

Отже, для того щоб стати компетентним слухачем, а відповідно й компетентним комунікатором, людина повинна володіти різними видами зворотного зв'язку, стилями слухання та вміло їх використовувати у відповідних обставинах.



Завдання для самоконтролю

Як відомо, М. Берклі-Ален виокремлює три рівні слухання, що характеризуються певними типами поведінки [13]. Чітких кордонів між указаними рівнями немає, вони можуть накладатись один на одного чи змінювати один другого залежно від ситуації спілкування. Під час переходу з третього рівня слухання на перший зростає потенціал розуміння іншої людини, зняття напруги й зростання ефективності взаємодії.

Ознайомтеся з цими рівнями слухання та здійсніть на основі поданих матеріалів самоаналіз своїх умінь слухати іншу людину.

Рівень 1. *Слухання — співпереживання*

На цьому рівні той, хто слухає, утримується від суджень з приводу того, хто говорить, тому що ставить себе на його місце. Характеристика даного рівня слухання включає таке:

- відчуття присутності у даному місці і в даний час;
- повагу до того, хто говорить, і відчуття контакту з ним;
- концентрацію на манері спілкування того, хто говорить (включаючи мову тіла), співпереживання його думкам і почуттям;
- ігнорування власних думок і почуттів — увага спрямована виключно на процес «слухання».

Рівень 2. *Ми чуємо слова, але насправді не слухаємо*

На цьому рівні взаємодії людина, слухаючи партнера, залишається ніби «на поверхні» спілкування, тому що не сприймає всієї глибини змісту сказаного. Вона намагається почути, що говорить співрозмовник, але не докладає зусиль, щоб зрозуміти його наміри. На цьому рівні слухання більше уваги приділяється змістові інформації, аніж почуттям співрозмовника. Отже, той, хто слухає, залишається емоційно відчуженим від акту спілкування.

У того, хто говорить, інколи складається враження, що його слухають і розуміють.

Рівень 3. *Слухання, з тимчасовим відключенням*

У процесі взаємодії слухач ніби слухає й не слухає, розуміючи, що відбувається, але концентруючись тільки на собі. Інколи під час цього слухання партнер слідкує за коментарем «краєм вуха» та ловить момент, щоб висловитися самому. На цьому рівні процес слухання пасивний, реакцій на висловлене майже немає. У такого слухача, як правило, «пустий» погляд. Він може втрачати канву розмови і те, що він хотів би сказати сам, для нього найважливіше.

2.8. Техніка мовлення педагога

Техніка мовлення — базовий компонент професійної майстерності викладача, пов'язаний з формуванням педагогічного голосу, фонаційного дихання, чіткої дикції і є засобом педагогічного впливу. У педагогічному мовленні реалізуються всі елементи техніки мовлення.

Враховуючи результати досліджень професійного педагогічного мовлення, розрізняють такі функції його техніки:

- *дидактична* — проявляється у мотивації, презентації знань, стимулюванні уваги аудиторії, управлінні її інтелектуальною діяльністю, забезпеченні зворотного зв'язку у спілкуванні;

- *експресивна* — забезпечує емоційність подання навчальної інформації та реалізується за умови здатності мовця до тлумачення матеріалу; акцентуванні мовлення на певних положеннях; наявності умінь здійснювати навіювання, засудження, схвалення, заохочування та ін.;

- *перцептивна* — реалізується у спрямованості (орієнтації) мовлення на конкретну аудиторію, з якою необхідно «знайти» спільну мову;

- *сугестивна* — проявляється в умінні впевнювати (здійснюється завдяки властивостям голосу викладача й артикуляційній виразності мовлення);

- *організаторська* — ґрунтується на використанні мовленнєвих засобів для організації роботи;

- *науково-пізнавальна* — проявляється у залученні тих, хто навчається, до творчих пошуків, формуванні у них активної життєвої позиції та інтересу до всього прогресивного завдяки введенню у навчально-виховний процес досягнень науки і практики;

• *комунікативна* — спрямовується на досягнення педагогічного співробітництва (взаємоінформування, взаємоповага, взаємоспівчуття, взаєморозуміння, взаємодія).

Крім названих основних функцій техніки мовлення виокремлюють ще й допоміжні, а саме:

✓ створення відповідного настрою (заспокоювання, засудження, висміювання, схвалення, глузування, навіювання, хвилювання, підбадьорювання, підтримування, занепокоєння, звинувачення, обурення, захоплення, зачарування);

✓ привернення уваги (акцентування, заклик, захоплення, заохочення, заспокоювання, заборона, застереження, розпорядження, обурення, схвалення, висміювання);

✓ вплив на емоційний стан (збудження, хвилювання, захоплення, заклик, висміювання, активізація, глузування, здивування, присоромлення, підбадьорювання, занепокоєння, звинувачення, обурення, вихвалання, зачарування, вибачення);

✓ зацікавлення (зачарування, акцентування, збудження, тлумачення, здивування, хвилювання, заохочування, захоплення, навіювання, занепокоєння, вихвалання);

✓ переконання (навіювання, схвалення, заборона, тлумачення, засудження, розпорядження, звинувачення, перепрошення, присоромлення, заклик);

✓ спонукання до роздумів (навіювання, тлумачення, акцентування, збудження, здивування, хвилювання, активізація, заохочення, занепокоєння, застереження).

У людському організмі немає спеціальних органів, які призначені лише для мовлення. Усі органи, які людина використовує з цією метою, виконують ті чи інші фізіологічні функції.

2.8.1. Фонаційне дихання

Утворення мовлення охоплює такі функціональні ділянки: респірацію (організація дихання), фонацію (утворення голосу), артикуляцію (утворення звуків). Респірація забезпечується апаратом дихання. Варто розрізняти дихання у стані спокою, яке називається фізіологічним, та дихання під час мовлення — мовленнєве дихання. Під час звичайного спокійного дихання людина вдихає й видихає рівномірно. Після кожного видиху настає пауза, бо кров людини ще містить кисень і організм протягом деякого часу не потребує чергового підживлення.

Зобразимо графічно процес дихання людини у стані спокою (рис. 2.1).

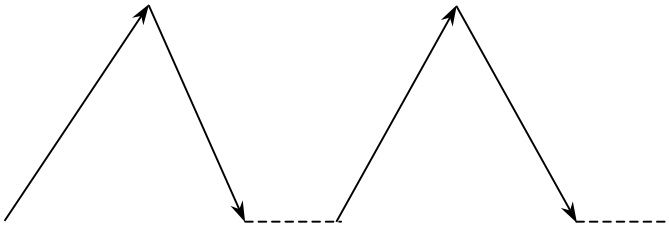


Рис. 2.1. Процес дихання людини у стані спокою

Під час мовленнєвого дихання видих довший, ніж вдих. Це дихання називається ще фонаційним (від грец. *phono* — звук). Його характеризують:

— активність, пов'язана з тим, що дихання — енергетична база мовлення;

— організований видих (потік повітря, що видихається, має «фокусуватись» в одній точці);

— розподілення видиху — уміння усвідомлено ділити весь об'єм повітря, що видихається, на рівномірні відрізки (порції); ритм фонаційного дихання різко відрізняється від фізіологічного; вдих під час фонаційного дихання в 10—15 разів коротший, ніж видих;

— добір повітря в процесі мовлення (необхідно вміти швидко, енергійно, а головне так, щоб не бачила аудиторія, добирати нову порцію повітря).

Зобразимо тепер графічно процес фонаційного дихання (рис. 2.2).

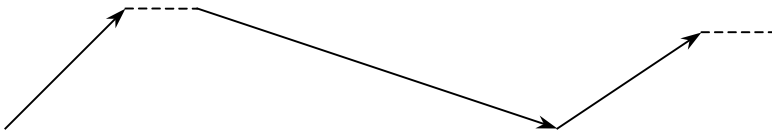


Рис. 2.2. Процес фонаційного дихання

Нагадаємо, що існує чотири типи дихання, а саме:

➤ верхнє (піднімаються й опускаються верхня частина грудної клітки та плечі; дихання поверхове, активно працює верхівка легенів);

➤ грудне (змінюється поперечний об'єм грудної клітки; видих не досить енергійний, тому що малорухома діафрагма);

➤ діафрагмальне (унаслідок скорочення діафрагми змінюється повздовжній об'єм грудної клітки, а також відбувається незначне скорочення міжреберних м'язів);

➤ діафрагмально-реберне (скорочується як діафрагма, так і міжреберні дихальні м'язи, а також м'язи верхньої частини живота).

Кожний викладач повинен розвивати у себе діафрагмально-реберне дихання, яке є енергетичною базою професійного мовлення.

2.8.2. Голос педагога, його особливості

Апарат вимови складається з чотирьох пов'язаних між собою порожнин (гортань, глотка, порожнини рота та носа).

Гортань — орган, в якому утворюється голос. Вона складається з низки хрящів, які з'єднуються між собою мускулами і зв'язками, що забезпечують рухи гортані. У нижній частині гортані знаходяться голосові зв'язки, які являють собою мускульні утворення. У стані спокою голосові зв'язки у чоловіків мають у середньому 1,5 см, а у жінок — 1,2 см.

Безпосередньо над гортанню розміщена порожнина глотки. **Глотка** — трубка діаметром близько 3 см і глибиною близько 2 см з неповністю закритою передньою стінкою. У задній стінці глотки знаходяться мускули, які дозволяють змінювати напруження її стінок і її розміри, що суттєво впливає на якість звуків, які створюються апаратом вимови.

Порожнина рота відділена від порожнини носа твердим і м'яким піднебінням, що закінчується маленьким язичком.

Необхідно також нагадати про вібратори — голосові зв'язки, які в послабленому стані утворюють римську літеру V. Під час напруження й зімкнення голосових зв'язок, потік повітря, що спрямований з легенів угору, змушує їх вібрувати, а це породжує звукові коливання. Посилення і збагачення звуку відбувається в результаті роботи резонаторів. До верхньої системи резонаторів належать: глотка, пазухи обличчя, купол твердого піднебіння, черепна коробка. До нижньої системи резонаторів, у першу чергу, відноситься грудна порожнина.

Органи, які беруть безпосередню участь в утворенні звуків мовлення, називаються артикуляторними. Ці органи поділяються на активні, які оснащені мускулатурою і здатні до самостійних рухів, та пасивні, тобто нерухомі. До активних органів належать: губи, язик (його кінчик, передня, середня і задня частини спинки,

корінь), м'яке піднебіння, маленький язичок, задня стінка глотки. Пасивні органи артикуляції — зуби, альвеоли, тверде піднебіння. Активні органи артикуляції виконують певні артикуляторні рухи, пасивні органи виступають лише точкою опори під час утворення звуку.

Голос — сукупність різних за висотою, силою і тембром звуків, які виникають у результаті коливань голосових зв'язок. Звук, що утворюється на видиху, викликає скорочення голосових зв'язок. Ці зв'язки — особлива м'яза, яка може напружуватись як повністю, так і частково, що зумовлює різні частоти коливань зв'язок. Так, коливання за всією їх довжиною зумовлюють виникнення найнижчого тону, а коливання на більш коротких ділянках забезпечують появу звуку високих тонів.

Доречно нагадати про існування двох поглядів щодо розуміння процесу коливання голосових зв'язок. Так, представники першого з них стверджували, що ці коливання відбуваються пасивно під впливом струменя повітря. Пізніше з'являється інша думка, яка ґрунтувалась на дослідженнях французького вченого Р. Юссона [40]. Він встановив, що голосові зв'язки людини коливаються як і всі м'язи тіла, тобто активно скорочуються під впливом ритмічних імпульсів, які надходять із центрів головного мозку. Дослідження Р. Юссона дозволяють стверджувати, що розвиток голосу має проходити під контролем свідомості, а не автоматично. **Голосоутворення** — складний багатофункціональний процес, який в організмі людини здійснюється автоматично. Педагогічне мовлення спричиняє складні завдання для голосового апарату викладача, тому невміле користування ним в умовах підвищеного навантаження часто призводить до виникнення різних функціональних розладів, а інколи й органічних захворювань.

Нагадаємо про відомі недоліки у роботі голосового апарату людини. Так, хрипота виникає в результаті ускладнень з вібрацією голосових зв'язок. Вібрація може бути нерівною, супроводжуватись придиханням, що характерно для хворобливого стану гортані. Визначити хрипоту можна відразу, промовивши голосно й протяжно звук [а], та прислухаючись до вібрації голосу. Якщо її причина не в захворюванні гортані, а у перевтомі, то слід проаналізувати, чи є у вас звичка напружувати м'язи горла. У разі наявності такої звички, потрібно дати горлу можливість відпочити, а потім перейти до вправ з постановки дихання та покращання тембру голосу.

Пронизливий, різкий звук — наслідок недоліків у роботі голосових зв'язок чи резонаторів. Ці зв'язки можуть бути зімкнені за-

надто щільно або ж гортань перебуває у здавленому стані. Указані дефекти можуть посилюватися ще й нечастим, поверховим диханням, а також надвисоким тоном. Зауважимо, що вказані недоліки у роботі голосового апарату іноді зумовлюються психічним станом людини (нервовість і надзвичайна напруженість).

До недоліків у звучанні голосу відносять також і гортанність. Цей недолік характеризується тим, що горловий тембр супроводжується занадто низьким задньопіднебінним, жорсткуватим звучанням і завмиранням звуку в кінці фрази («заковтування» звуку). Приглушеність звуку найімовірніше зумовлюється малорухомістю щелепи, а також локалізацією звуку в глибині ротової порожнини за піднебінням і напруженим станом гортані та щелепи.

Позбутись гортанності у звучанні можна досягнувши стійкого тиску повітряного потоку на голосові зв'язки. Також необхідно підняти загальну висоту звучання голосу.

Вважаємо, що викладачам потрібно нагадати ще й про такі вади голосу, як його монотонність, зависокий чи занижений тони. Так, монотонність — мовлення на одній незмінній висоті чи зміна в межах двох-трьох тонів. Зависокий тон — слабкий, нестійкий голос, який базується на занадто високих тонах. Такий тон може бути як характерним для людини, так і таким, що виникає лише в результаті надмірних почуттів, емоційному пориві, чи внаслідок недостатнього дихання, сором'язливості. Занижений тон — недостатня звучність і висота тону, що зумовлюється відсутністю захопленості діяльністю та енергії.

Перелічені недоліки мовлення у жодному разі не можна вважати несуттєвими. Їх наявність негативно впливає на виразність мовлення, а отже, на його дієвість та впливовість.

Форми захворювання голосового апарату поділяють на три основні групи: захворювання, зумовлені гострим інфекційним запаленням дихальних шляхів; професійні захворювання голосового апарату в результаті надвисоких голосових навантажень на гортань; специфічні психогенні емоційні порушення голосової функції.

Охриплість голосу, поява нежиті, загальний тяжкий стан і підвищення температури — такі симптоми інфекційного захворювання. Зрозуміло, що викладачеві в такому стані працювати не можна. На період запалення дихальних шляхів необхідний мовленнєвий охоронний режим. Потрібно пам'ятати, що вірусна інфекція вражає тіла кліток епітелія, що вистилають дихальні шляхи. Тому в цей момент епітелій гортані найбільш вразливий і мовленнєве навантаження буде абсолютно небажаним.

Нагадаємо, що голосовий апарат педагога занадто чуттєвий до різних змін температури. Тому в холодний період року не слід виходити на вулицю зразу після інтенсивного голосового навантаження, рекомендується залишатись у приміщенні ще протягом 15—20 хвилин.

Слід пам'ятати, що захворювання носа і його пазух (гайморит, нежить, фронтит, ангіна, хронічний тонзиліт) можуть викликати і підтримувати запальні процеси у гортані.

Для профілактики всіх указаних захворювань велике значення має загартування організму. Не потрібно привчати себе до «тепличного» середовища (занадто тепло одягатися, закутувати шию шарфом, пити лише теплу воду і т. д.). Необхідно пристосувати свій організм до свіжого прохолодного повітря, щоб легше і без проблем для свого голосового апарату переносити коливання температури.

Кілька слів слід сказати і про режим харчування. Так, голосовий апарат педагога занадто чутливий до гострої їжі, яка подразнює горло. Слизова оболонка порожнини рота, глотки реагують на те, що людина часто їсть занадто холодні, гарячі, чи гострі страви, п'є алкогольні напої.

Причиною професійних захворювань голосового апарату найчастіше бувають голосові перевантаження. Необхідно враховувати, що названі перевантаження зумовлені не тільки кількістю навчальних годин, а й тим, що голос, який використовується викладачем у професійних цілях, потребує більшої затрати сил та енергії. Підвищення інтенсивності голосу, на жаль, у деяких з них пов'язано з необхідністю перекривати шум аудиторії, а інколи викладачі продовжують вести розмову вже на кафедрі з такою самою інтенсивністю, що й на заняттях. У таких випадках часто під кінець робочого дня з'являється хрипота, різні неприємні та больові відчуття у горлі. Доречно, у зв'язку зі сказаним, нагадати дані спостережень, які наводить Ю. С. Василенко [8, С. 90]. Так, дослідник указує, що огляд 100 педагогів після закінчення занять показав у багатьох із них зміни забарвлення голосових зв'язок (замість перламутрово-білого кольору вони стали рожевими, або навіть почервоніли). Як відомо, через кілька годин відпочинку це почервоніння проходить, але, на жаль, у багатьох педагогів у зв'язку з постійним голосовим напруженням набирає стійкого характеру. Ось чому після закінчення роботи педагоги повинні протягом двох годин уникати довгих розмов і навіть краще помовчати.

Як наслідок голосових перевантажень — можливе виникнення травм країв голосових складок і розвиток на них маленьких пухлин. Під час мовлення ці пухлини стають перепоною у змиканні голосових складок, що веде до надлишкової втрати повітря. Щоб компенсувати цей недолік, той, хто говорить, сильніше напружує м'язи гортані. Постійне її перевантаження веде до формування неправильної манери взяття звуку, що зумовлює постійну хрипоту і швидке стомлення голосу.

Другою хворобою гортані є так зване відшарування слизистої оболонки голосової складки. Ця хвороба — результат сильної та твердої голосової атаки (викрик, сильний кашель, гучне мовлення). Потерпілий, звичайно, розповідає, що в нього раптом охрип голос і виникло бажання відкашлятись, але це не допомагає покращити голос.

Подібні картини перебігу хвороби спостерігаються й під час крововиливу у слизову оболонку, або у товщу голосової м'язи.

Якщо у викладача простежується описана хвороба, необхідно забезпечити голосовий спокій протягом трьох-п'яти днів та відповідне лікування.

До психогенних порушень голосової функції відносять так звану психогенну фонастенію (надмірна слабкість голосу, що зумовлена негативними подіями та подіями, які дуже схвилювали людину, а не фізичними перевантаженнями голосового апарату).

Ця хвороба з'являється раптово під час роботи з «важкою» аудиторією, котра викликає у викладача почуття страху, що, у свою чергу, провокує емоційну демобілізацію. Зрозуміло, що описана хвороба найчастіше буває у молодих викладачів, які тільки-но починають свою професійну діяльність.

Доречно нагадати ще й про іншу форму порушень голосу, що межує з описаними, — мовлення в непритаманній тому, хто виступає, манері з використанням брехливих голосових складок. Голос під час такого виступу — гучний з хрипотою, без індивідуальних особливостей. Найчастіше такі голоси бувають у чоловіків, які лише починають свою професійну мовленнєву діяльність та характеризуються розвинутою мускулатурою, особливо в зоні плечового пояса, шиї, і працюють в умовах постійного шуму.

У ряді випадків порушення голосової функції, або навіть повна втрата голосу (афонія), можуть зумовлюватись порушеннями нервової системи. Відомо, що під час значного хвилювання голос може перестати звучати, він зривається. Іноді функціональне захворювання гортані проявляється у вигляді швидкої втомлюваності голосу, больових відчуттів і спазм. Ця хвороба називається

фонастенією і є неврозом, зумовленим порушеннями нервової системи у зв'язку з підвищеним голосовим навантаженням.

Оскільки праця педагога потребує підвищеного нервового напруження, для профілактики вказаного захворювання необхідно дотримуватись відповідного режиму життя (берегти нервову систему від неочікуваних навантажень, психічних травм, перенавантажень).

Водночас слід пам'ятати, що добре поставлений голос педагога дає можливість передати у звучачому слові різні смислові відтінки, допомагає студентам сприймати думки, створює певний емоційний настрій. Монотонний, нерозвинутий голос негативно відбивається на сприйнятті інформації.

Доречно, на нашу думку, ознайомитися з результатами експериментальних досліджень, які проводилися спеціалістами, а саме: понад 85 % молодих учителів (зі стажем роботи до 5 років) украї погано володіють технікою мовлення. До основних помилок у мовленні цих учителів належать: незнання наукових анатомо-фізіологічних, психологічних і граматичних основ мовленнєвої діяльності; невиразність голосового апарату; відсутність почуття темпу мовлення; погане володіння дикцією та основами логіки мовлення.

Розглянемо тепер основні якості професійного голосу. Так, сила звуку — це інтенсивність звукових коливань, пов'язана з їх амплітудою. Людина сприймає різні за силою звуки як більш гучні, чи більш тихі. **Гучність** — суб'єктивна характеристика сили звуку. Голос викладача повинен характеризуватись достатньою силою звуку, щоб його чули в будь-якій аудиторії і за відсутності технічних засобів його підсилення. **Благозвучність голосу** проявляється у чистоті звучання, відсутності неприємних призвуків (хрипота, сипіння, гнусавість тощо). Уміння викладача надати голосу благозвучності сприймається студентами (на підсвідомому рівні) як ознака вихованості, інтелігентності, вимогливості до себе. **Леткість голосу** — одна з важливих характеристик професійного голосу викладача і виражається в умінні людини спрямувати звук до потрібної точки, тобто довести до кожного слухача.

Висота звуку (або висота голосу) визначається частотою коливань голосових зв'язок. У чоловіків висота голосу в середньому — 100—250 Гц, у жінок — у середньому 200—400 Гц. Діапазон висоти для людських голосів може становити від 80 до 1300 Гц (приблизно 4 октави). Діапазон голосу визначається як сукупність звуків різної висоти, які під силу людському голосу.

Розвиток діапазону голосу залежить від умілого використання дихання та резонаторів акустичної системи. Для посилення звуку голосу необхідно, у першу чергу, активізувати дихання, а потім використати резонатори (акустична система, що підсилює звук). Також зауважимо, що діапазон голосу викладача обумовлюється його віком, емоційним та фізичним станом, анатомо-фізіологічними особливостями голосового апарату, характером роботи з формування цього діапазону.

Шумостійкість голосу — його властивість протистояти зовнішнім звуковим перешкодам. Ця характеристика стає притаманною голосу тоді, коли його гучність певною мірою перевищує гучність різного роду перешкод, а тембр контрастує зі звучанням навколишніх звуків.

Адаптивність голосу — його властивість пристосуватись до відповідної акустики, яка зумовлюється величиною, формою, особливостями приміщення, де потрібно говорити, кількістю й особливостями розміщення слухачів. Адаптивність можлива лише в тому разі, якщо голосу притаманні різні градації гучності, велика різноманітність тембрів, широкий висотний (мелодійний) діапазон. Водночас феномен адаптивності з'являється тільки завдяки цілеспрямованому слуховому контролю мовця, коли сприйняття власного голосу в певних акустичних умовах аналізується з позиції комунікативної доцільності.

Сугестивність голосу педагога — його властивість захоплювати тих, хто навчається, та впливати на їхні емоції незалежно від змісту промовлених слів. Розрізняють три рівні сугестивності голосу. *Перший* з них характеризується наступним: слухач проникається змістом мовлення того, хто говорить, тому що його голос привертає увагу та вирізняється з багатьох інших голосів. Зауважимо, що цей голос не обов'язково має бути якимось особливо красивим та приємним. Навпаки, іноді такі голоси бувають неприємні й некрасиві, але вони повністю оволодівають увагою слухача, викликаючи у цей час відповідні асоціації. З огляду на викладене підкреслимо, що перший рівень сугестивності голосу дає можливість встановити первісний контакт між мовцем і слухачем (викладачем і студентами).

Другий рівень сугестивності голосу відрізняється від першого більш сильною емоційною реакцією: мовець за допомогою голосу викликає співпереживання своїм почуттям, налаштовує емоції слухачів відповідно до своїх переживань. Вважають, що цей рівень сугестивності голосу дозволяє деякою мірою спрямовувати розумову діяльність слухачів, розставляти емоційно-змістові акценти.

Третій (вищий) рівень сугестивності голосу проявляється в тому, що реакція слухачів набуває адекватного характеру. Тому вони роблять якісь рухи, дії, або, навпаки, гальмують їх — залежно від особливих відтінків голосу мовця.

У мовленнєвій діяльності викладача рівень сугестивності голосу потрібен під час подачі команд, вказівок, розпоряджень, оцінювання тих, хто навчається. Виставляючи оцінку, педагог ніби коментує її і водночас дає зрозуміти впевненість у своїй правоті; розчарування, або, навпаки, захоплення роботою учня. Також у цей час відбувається стимулювання його подальшої діяльності.

Зауважимо, що третій рівень сугестивності голосу педагога відображає його самооцінку («знає собі ціну»).

З огляду на викладене підкреслимо, що сугестивність голосу може змінити інтонаційне оформлення певного комунікативного акту.

Спеціалісти з проблеми техніки мовлення визначили умови сугестивності голосу викладача, а саме:

— упевненість у значущості й важливості змістового аспекту свого мовлення, що породжує певні емоції, а це, у свою чергу, через нервово-м'язовий механізм відображається у голосі, зумовлюючи його тембральні характеристики;

— забезпечення необхідного режиму роботи мовленнєвого апарату (так, м'яке, «тепле» звучання голосу зумовлене максимальним обсягом ротоглоточних порожнин і плавною подачею дихання, а «метал» у голосі з'являється в результаті щільного змикання голосових зв'язок і активізації видиху під час фонаційного дихання).

Витривалість — властивість професійного голосу, що характеризує його з погляду високої працездатності голосового апарату, що виявляється у витримуванні тривалого мовленнєвого навантаження без шкідливих фізіологічних наслідків зі збереженням тембральних, динамічних і висотних параметрів.

Важливою характеристикою голосу є його тембр (забарвлення голосу, що визначається кількістю додаткових тонів (обертонів), які накладаються на основний тон). Суб'єктивно тембр голосу ми сприймаємо як приємний або неприємний, м'який, стальний, визгливий і т. п. У кожної людини він індивідуальний, що в кінцевому рахунку залежить від апарату вимови (насамперед, роботи необхідних резонаторів). Тембр голосу змінюється не тільки з віком, а й залежить від фізичного та емоційного стану людини. Досить важко дати точний опис цій характеристиці голосу, бо в кожній людини вона своєрідна.

Уміння володіти голосом — важливий показник педагогічної майстерності. Необхідними якостями голосу викладача є: красивий тембр, сила, політність, витривалість, великий діапазон. До недоліків голосу викладача слід віднести: неприємний тембр, хрип, сип, малий діапазон, напруження у звучанні.

Формування мовленнєвого голосу потребує повсякденної, кропіткої роботи. Під час проведення спеціальних занять з метою вирішення вказаної проблеми головну увагу доцільно звернути на засвоєння таких методичних прийомів:

- ✓ розвиток навичок контролю за активним змішаним діафрагмально-реберним диханням, що забезпечує нормальний процес голосоведіння;
- ✓ формування вмінь контролю за свободою фонаційних шляхів, зняття напруження з м'язів гортані та плечового пояса;
- ✓ формування вмінь «фокусувати» звук на кінчиках губів;
- ✓ розвиток навичок звуковисотного діапазону, що виключає звуковий монотон;
- ✓ розвиток навичок рівного, злитного звучання під час активного посилення звуку.

2.8.3. Дикція педагога

Одним з елементів техніки мовлення є дикція, що у перекладі з латинської означає вимова, або манера вимовляти слова. Указаний термін визначається ще як ясність і чіткість у вимові слів, складів і звуків.

Дикція включає в себе три основних складники, а саме: правильна артикуляція, ступінь її чіткості та манера вимовляти слова. До органів артикуляції належать ті з них, які беруть безпосередню участь в утворенні звуків мови. Їх поділяють на активні, що мають мускулатуру та здатні до самостійних рухів, і пасивні, тобто нерухомі. До перших із них належать: губи, язик (його кінчик); передня, середня і задня частини спинки, корінь, м'яке піднебіння, маленький язичок, задня стінка глотки. Пасивні органи артикуляції — зуби, альвеоли, тверде піднебіння. Необхідно підкреслити, що активні органи артикуляції здійснюють певні артикуляторні рухи, пасивні ж органи виступають точкою опори.

Кожному звуку мовлення відповідає або якась статичне положення, або динаміка зміни артикуляторних органів, тобто певна артикуляція. Правильна артикуляція полягає в таких рухах її органів, які відповідають місцю і способу утворення звуку. Таким

чином, ця артикуляція свідчить про те, наскільки добре людина засвоїла необхідні артикуляторні рухи.

Звуками мовлення називаються мінімальні одиниці мовленевого ланцюга, які є результатом складної артикуляційної діяльності людини та характеризуються певними акустичними властивостями та властивостями сприйняття. Звуки мовлення поділяються на дві великі групи — голосні й приголосні. В основі класифікації голосних і приголосних звуків лежать артикуляційні ознаки.

Ступінь **чіткості артикуляції** — показник, який впливає на розбірливість усного мовлення. Для досягнення високого ступеня цієї чіткості необхідне тренування й укріплення м'язів артикуляторного апарату.

Артикуляційні рухи кожного органу мають свою специфіку. Так, як відомо, дуже важливу роль у процесі артикуляції відіграє нижня щелепа. Унаслідок її опускання (за умови, що язик опускається разом з нею) збільшується об'єм ротової порожнини, а це приводить до чіткості вимови звуків.

М'яке піднебіння служить для відкривання або закривання проходу з ротової порожнини в носову. Нормальне положення м'якого піднебіння під час вільного дихання — опущене. Тільки під час артикуляції (в українській мові) воно піднімається і закриває прохід у носову порожнину для всіх звуків, крім (м), (н), (л).

Рухливість губ залежить від вправності м'язів. Нижня губа опускається значно швидше, ніж піднімається. У зв'язку з цим нерідко артикуляція губ буває досить в'ялою.

М'язи язика належать до так званих вправних м'язів, що зумовлює різноманітність їхніх рухів.

Гортань розміщена на верхньому кінці трахеї й утворена кількома хрящами та м'язами.

Усередині голосових зв'язок знаходяться голосові м'язи. Внутрішні м'язи гортані належать до розряду «вправних» м'язів, вони як і м'язи язика роблять складні хвилеподібні рухи. Під час дихання голосові зв'язки повністю розведені, до того ж під час видиху розмір щілини дещо зменшується. Амплітуда коливань голосових зв'язок у горизонтальній площині доходить до 0,2 см. Енергетичною основою коливань голосових зв'язок служить надмірний тиск, створений у легенях шляхом скорочення дихальних м'язів.

Манера вимовляти слова включає характерний для кожної людини темп мовлення, подовження чи редукацію складів і т. п. Для кожної людини характерна певна манера вимови слів. Ця

манера вимовляти слова пов'язана не тільки й не стільки з характером артикуляції, а визначається, головним чином, специфічною ритмічною структурою слова, а також особливими модифікаціями інтонації голосу. Випадання звуків у словах спотворює сутність мовлення, ускладнює процес спілкування викладача зі студентами.

З огляду на викладене доречно назвати певні недоліки мовлення, пов'язані з манерою вимови, а саме:

- вставки «звуків-паразитів» типу [e], [m] і т. п. у паузах між фразами чи словами, що сприймається слухачами як роздуми або коливання того, хто говорить;

- подовження голосних, а іноді приголосних звуків у кінці фрази (сприймається аудиторією також як роздуми або коливання людини);

- затримка дихання під час вдиху (проходить неусвідомлено), коли мовленнєве звучання має з'явитись буквально у наступну мить;

- шумні вдихи (вдих і видих) перед початком фрази, що небажано з погляду мовленнєвої етики викладача;

- шумливе «відлипання» середньої частини спинки язика від нього і боків язика від щік (чмокання), що заповнює частину паузи для обдумування та підбору слів;

- *назалізація* — вимова в ніс кінцевих голосних у словах, що відбувається через передчасне опускання м'якого піднебіння (і язичка) ще до закінчення фрази;

- змикання губ у кінці слів («емкання»), коли голосний звук ще звучить, що є результатом недбалої вимови.

Як відомо, трапляються педагоги, які незрозуміло вимовляють слова («каша в роті»), а артикуляція звуків у них характеризується нерозбірливістю і в'ялістю. Щоб позбутися цього недоліку, слід постійно тренувати м'язи артикуляційного апарату. Спеціалісти пропонують такі етапи роботи з виправлення дефектів артикуляції:

1. *Підготовчий етап.* Його мета полягає у підготовці слухового й вимовного апаратів до правильного сприймання та відтворення звуку. На цьому етапі проводяться вправи з розрізнення звуків на слух, а також відпрацювання опорних звуків.

2. *Постановка звуку.* Метою цього етапу є відпрацювання правильного звучання ізольованого звуку, що досягається шляхом наслідування (за допомогою зорового та слухового контролю), або механічно, чи у результаті комбінації першого і другого способів.

3. *Автоматизація звуку.* На цьому етапі відбувається відпрацювання правильної вимови звуку у складі більш великих мовленнєвих одиниць. Вправи здійснюються поступово, починаючи зі складів, потім слів, речень.

4. *Диференціація звуку.* Відпрацьовується вміння відрізнити звуки, що змішуються, і правильно використовувати їх у власному мовленні. Відповідні вправи проводяться поступово, починаючи з ізольованих звуків, та закінчуючи скоромовками й спонтанним мовленням.

2.8.4. Рівні сформованості техніки мовлення

Учені виділяють критерії оцінювання техніки мовлення педагога та рівні її сформованості. До вказаних критеріїв відносять:

- звучання голосу (стійкість, благозвучність, тембральний діапазон, леткість, висотний діапазон);
- дикційна виразність (правильна органічна артикуляція, чітке промовляння звуків, відсутність стигматизму, ротацізму, діалектних та іншомовних відхилень, адекватний темп мовлення);
- дихання (ключичне, грудне, діафрагмально-реберне).

Високий рівень — професійно придатне звучання голосу (благозвучне, стійке, легке, з широким обсягом тембрального та висотного діапазону під час фонаційного (діафрагмально-реберного) типу дихання); виразна та зрозуміла дикція під час правильної артикуляції звуків, звукових сполучень; органічний темп мовлення.

Середній рівень — звучання голосу характеризується окремими професійними вадами (його благозвучність і стійкість супроводжується недостатнім обсягом тембрального і висотного діапазону та леткості; під час грудного чи діафрагмального типів дихання спостерігаються незначні порушення дикційної виразності; фіксуються невпевнена артикуляційність, легкий ротацізм, сигматизм, а також помітно механічно прискорений або уповільнений темп мовлення).

Низький рівень оволодіння технікою мовлення характеризується несформованим, непрофесійним голосом, в якому відсутня благозвучність (сиплий, гугнявий або металево-різкий та притиснутий тощо), має місце нестійкість (тремтячий, смалкий); тембральний та висотний діапазони — тонально безбарвний та монотонний; ключичний тип дихання поєднується зі значними порушеннями дикційної чіткості, що зумовлюється кволим мовленнє-

вим апаратом, сигматизмом, ротацізмом і неорганічним темпом мовлення.



Завдання для самоконтролю

1. Прочитайте та проаналізуйте «Рекомендації щодо техніки мовлення» (уголос) А. Прянішнікова (переклад з російської Н. Бабич). Підготуйте виразне читання цих «Рекомендацій» відповідно до порад, запропонованих у тексті.

А. Прянішніков

Рекомендації щодо техніки мовлення вголос

Запам'ятайте, що перш аніж у слові почати вправлятися, треба клітку грудну розширити злегка й при цьому низ живота підібрати для опори диханню й звукові. Плечі в час дихання повинні бути в спокої, без руху.

Кожен вірша рядок на однім видиху промовляй і простеж, аби груди не стискалися під час мовлення, бо при видиху рухається лише діафрагма.

Рядочок читати скінчивши, не поспішай з переходом до нас-тупного, витримай паузу коротку у темпі вірша й одночасно добери частку повітря, та лише користуючись диханням нижнім, стримай повітря на мить і тільки тоді вже читання продовжуй.

Стеж чутливо, щоб кожне слово почуте було: пам'ятай про дикцію ясну і чистоту звуків приголосних; голосу звук не глуши придиховим тьмяним відтінком — голос і в тихім звучанні повинен зберігати металевість.

Перш ніж вправлятися в темпі, висоті й силі, до уваги слід узяти рівність, стійкість звуку: слухай уважно, щоб голос ніде не тремтів і не колихався, видих веди економно з розрахунку на цілий рядок.

Зібраність, дзвінкість, злитність, стійкість, повільність і плавність — ось що слухом уважним спочатку у вправах здобудь [5, С. 190—191].

2. Прочитайте рекомендації І. Томана щодо регулювання сили голосу [42]. Дотримуйтесь їх у процесі мовлення.

1) Сила голосу має бути такою, щоб слухачі чули кожне слово, тому необхідно:

а) пристосовувати голос до приміщення (величина, акустичні дані);

б) урахувати кількість слухачів та їх розміщення в аудиторії;

в) урахувати побічні шуми.

2) Не перенапружуйте голос, бо це призведе до порушень, а можливо, й до тривалого захворювання голосових зв'язок.

3) Не говоріть занадто голосно під час хрипоті і захворювання органів мовлення, а також одразу після хвороби.

4) Не говоріть занадто тихо і боязко, бо складеться враження, що у Вас немає достатньої віри в себе, переконаності у правильності того, про що говорите.

5) Не говоріть занадто голосно, бо складеться враження, що силою свого голосу намагаєтесь довести те, що не можете зробити аргументами.

3. Проаналізуйте умови правильного дихання і його гігієни, що сформульовані Н. Д. Бабич [4]. Використовуючи рекомендації І. Томана щодо регулювання сили голосу та Н. Д. Бабич з проблеми дихання у процесі мовлення складіть для себе спеціальну пам'ятку та звертайтеся до неї у процесі підготовки уроку, лекції, виступу перед аудиторією.

«...Умови правильного дихання оратора».

1. Вдихати повітря через ніс слід вільно, безшумно.

2. Починати говорити можна тоді, коли в легені взято незначний надлишок повітря, необхідного для виголошення структурно-логічної частини тексту; це позбавить від «позачергового» вдиху, який порушує плавність і ритм мовлення, спричиняє уривчастість, поверховість дихання.

Не допускати, щоб повітря було витрачене повністю (тобто повне звільнення легенів від повітря) — це призведе до аритмії, фальцетів та ін. Витрачати повітря слід економно і рівномірно. Поповнювати запас треба своєчасно і непомітно.

1) Пам'ятати, що від глибини вдиху залежить сила видиху, отже — сила звучання голосу.

2) Вдихати й видихати слід безшумно, непомітно для слухача, що забезпечується спокійним струменем повітря, котре виходить під час рівномірного вдиху і видиху (тут не йдеться про афективне мовлення).

Отже, умови, за яких дихання під час мовлення буде правильним, можуть бути реалізовані систематичним тренуванням. Окрім тренування, необхідно дотримуватись і деяких гігієнічних правил:

- ✓ не слід читати вголос чи промовляти у непровітреному, задушливому, з надто сухим повітрям приміщенні;
- ✓ дихання залежить і від розміру приміщення, його акустики: сила звуку залежить від якості дихання, зумовленої активною роботою реберних, діафрагмових і голосових м'язів;
- ✓ оскільки надлишок повітря утруднює утворення звуку, не слід набирати в легені надто багато повітря;
- ✓ поза мусить бути вільною (рівно сидіти, краще — стояти), грудна клітка не стиснута, голова піднята;
- ✓ не можна надмірно підсилювати голос — напружувати голосові зв'язки, бо це вимагатиме напруження і від дихального апарату, що призведе до розладу всього апарату мовлення;
- ✓ не слід без належної паузи переходити від афективного до врівноваженого мовлення, у стані афекту дихання не може бути правильним.

Завдання з оволодіння технікою мовлення

Виконайте запропоновані вправи.

А) *Гімнастика для постановки правильного фонаційного дихання.*

У роботі над (фонаційним) діафрагмально-реберним типом дихання необхідно починати з розвитку правильної постави. Так, викладачам пропонується:

- випростати шию, надаючи їй вертикального положення;
- підняти лопатки, відвести їх назад та зробити глибокий вдих;

- опустити лопатки і тільки після цього видихнути, але так, щоб верхня частина грудної клітки не стискалася, і зробити паузу.

Далі здійснюється перехід до вправ з формування діафрагмально-реберного типу дихання.

Вправа 1. Покладіть руки на діафрагму таким чином, щоб відчувати як вона рухається. Вдихніть повітря і, повільно його видихаючи, ведіть розмову. Видих повітря проводьте під контролем.

Вправа 2. Повністю видихнувши повітря, не дихайте протягом кількох секунд, потім наберіть у легені повітря, використовуючи кілька коротких активних вдихів. Після кожного з таких вдихів зробіть невелику зупинку, не вдихаючи і не видихаючи повітря. Коли легені будуть наповнені, затримайте повітря, простеживши, щоб грудна клітка була повністю розгорнута. Після цього необхідно зробити спокійний вдих.

Ця вправа корисна для тренування діафрагми та інших органів дихання. Під час вдиху поступово відпрацьовується відчуття «опори» дихання. А без цього відчуття неможливо розвивати професійний голос.

Вправа 3. Станьте рівно та покладіть долоні на нижні ребра грудної клітки. Легко й ритмічно дихайте. Зверніть увагу на те, як рухаються грудна клітка і живіт. Повторюйте вправу до 10 разів на день, збільшуючи час вдихів і видихів повітря до 15 й більше секунд.

Після відпрацювання стійкого вдихування здійснюється перехід до формування видиху.

Вправа 4. Зробити вдих і видихнути на невелику смужку білого або кольорового паперу, уявляючи, що це полум'я. Відхиляючись, смужка паперу (довж. 10—12 см, шир. — 2 см) дозволяє контролювати певні особливості видиху (безперервний, чи переривчастий, а також його протяжність).

Вправа 5. «Проколотий м'яч». Уявіть, що ви тримаєте в руках гумовий м'яч, який хтось проколов. Зараз він наповнений повітрям. Зробіть вдих, а потім, видихаючи, стискуйте м'яч. Звук повітря, що виходить із м'яча, імітуйте приголосною «с». Повторіть вправу кілька разів, домагаючись якомога тривалішого звучання.

Вправа 6. Погладжуючи ніс знизу вгору, вдихайте повітря, і постукуючи пальцями по ніздрях, видихайте.

Стиснувши ніздрі пальцями, порахуйте до десяти. Повторіть це з відкритими ніздрями.

Вправа 7. Намагаючись протягом 30 секунд дихати тільки носом, широко розкрийте рот. Те саме повторіть ідучи або під час бігу.

Вправа 8. Поклавши руки на попереk, зробити напівнахил уперед (спина пряма) — вдихнути, повертаючись у початкове положення — фіксоване видихування через невеличкий отвір між губами.

Вважаємо за доцільне подати модифікований варіант рекомендації І. Томана щодо регуляції мовленнєвого дихання, а саме:

1. Перед тим, як говорити, вдихайте достатню кількість повітря, але не надмірну.

2. Пам'ятайте, що при підвищенні голосу витрати повітря зростають.

3. Вдихайте повітря у процесі мовлення ротом і носом одночасно.

4. Говоріть по можливості лише в доброму фізичному, а також у спокійному нервовому стані.

5. Тримайте груди рівно, ледь-ледь випнувши вперед — це полегшує дихання.

Не говоріть на холоді та в місцях, де багато пилу і куряви. Під час мовлення ми змушені вдихати повітря через рот, тому воно сушіше, холодніше і має більше хвороботворних мікробів, ніж повітря, яке вдихається носом.

Б) Тренування артикуляторних м'язів:

Вправа 1.

— Рот трохи відкритий. Верхня губа закриває верхні зуби, міцно натягується на них і злегка заминається всередину рота. Потім вона, розтягуючись, піднімається вгору і відкриває верхні зуби;

— нижня губа опускається донизу і розтягується горизонтально, так щоб видно було передні нижні зуби. Нижня щелепа у цей час нерухома, рот трохи розкритий.

Вправа 2.

Нижня щелепа вільно падає вниз, приблизно на два пальці між зубами верхньої та нижньої щелеп. Язик лежить плоско, корінь язика опущений. Спокійно закриваємо рот. Рухи губ, щелеп мають бути м'якими.

Вправа 3.

• Утримання губ у посмішці, передні (верхні й нижні) зуби відкриті;

- витягування губ уперед трубочкою;
- чередування рухів язика — вгору-вниз;
- відкривання й закривання рота, губи у посмішці.

Вправа 4.

— Вихідне положення: рот широко відкритий, язик не горбиться, кінчиком торкається нижніх передніх зубів. Висунути язик якомога більше із рота, а потім втягнути так, щоб утворилася лише м'язова грудка, а кінчик язика став непомітним. Після цього язик повертається у вихідне положення;

— вихідне положення те саме. Нижня щелепа нерухома, кінчик язика піднімається до коренів верхніх передніх зубів і опускається до коренів нижніх передніх зубів;

— вихідне положення те саме. Язик рухається вправо і вліво до внутрішнього боку щік;

— вихідне положення в основному те саме, але рот напіввідкритий. Язик висувається назовні «лопатою» (плоска широка форма) та своїми бічними краями торкається куточків рота. Після цього язик займає вихідне положення;

— вихідне положення те саме, що й у попередній вправі. Язик висувається назовні «жалом», тобто має більш загострену форму. Після цього язик займає вихідне положення.

В) *Гімнастика для розвитку акустичних та тембрових можливостей голосу:*

- нагніть голову вниз, а потім відхиліть назад;
- плавно, з легким натиском погладьте горло і верхню частину грудей, направляючи рухи знизу вгору;
- вимовте, не змінюючи положення губів А—Е—О (не відкривайте широко рот);
- напружте губи, стисніть їх, розслабте; напружте язик, розслабте, відкрийте рот без напруги, відчувши вагу нижньої щелепи; розслабте м'язи потилиці, дайте можливість голові опуститися вниз, відчуйте її вагу.

Г) *Гімнастика для збереження звучності голосу та зміцнення артикуляційного апарату.*

— Домагаючись дзвінкого і чистого звучання [м], вимовляйте: З-М-М-М, Г-М-М-М, Д-М-М-М, Л-М-М-М, В-М-М-М, Р-М-М-М (те саме проводиться з різними положеннями голови: нахилена вниз, піднята вгору, повернена вправо чи вліво).

Д) Оволодіння чіткою вимовою звуків.

Вправа 1. Процокати язиком, відтворюючи дзвінке цокання копит (виконується протягом 10—15 секунд). Простежити за змінами забарвлення звуків залежно від ширини розкриття рота. Ці рухи язика збільшують його рухливість, яка необхідна для покращання дикції.

Вправа 2. (Опрацювання правильного утворення голосних і приголосних фонем).

Вимовляти приголосні звуки у поєднанні з голосними ТТІ, ТТЄ, ТТА, ДДО, ДДУ, ДДИ, ТІДУ — ДІТУ, ДІТІ — ТІДДІ.

Вправа 3. Прочитати вірші (артикуляція беззвучна).

Пара барабанів, пара барабанів, пара барабанів
Була бурю
Пара барабанів, пара барабанів, пара барабанів
Була бій.

(І. Сельвинський).

Вправа 4. Вимова скоромовок, які допомагають засвоєнню, закріпленню вимови звуків та звукосполучень.

Наприклад, «Прийшов Прокіп — кипить окріп, пішов Прокіп — кипить окріп; як при Прокопові кипить окріп, так і без Прокопа кипить окріп».

Спочатку пропонуємо вимовляти скоромовки повільно з метою засвоєння правильної артикуляції і для чіткої вимови голосних та приголосних звуків. Далі скоромовки промовляються чітко, але з використанням швидкого темпу вимови. Доцільно також оволодіти майстерністю вимови скоромовок з різними підтекстами.

На думку Р. І. Короткової, важливим засобом інтенсифікації процесу формування професійного голосу викладача є використання співу, вокалізації [19, С. 111]. Під час реалізації вказаного підходу до формування голосу голосні й приголосні звуки проспівуються або просто протягуються на одній ноті та мелодійно оформляються. Вокалізація дає можливість фіксувати недоліки вимови, а також природним шляхом позбутися їх.

Не всякий спів, як наголошує Р. І. Короткова, дає позитивний ефект. Тому слід чітко уявити основні моменти цього прийому навчання техніці мовлення.

По-перше, спів пісень, приспівок, спеціальних вправ (спів на голосних та приголосних) має відбуватися на фоні позитивних емоцій. Наприклад, у літературі з акторської, ораторської, педагогічної майстерності пропонується вправа «Колискова».

Виконуючи вправу, слід уявити колихання дитини та наспівувати колискову, чергуючи звучання фонем (м), (н) та голосних (а), (о), (у), (е) (рис. 2.3).

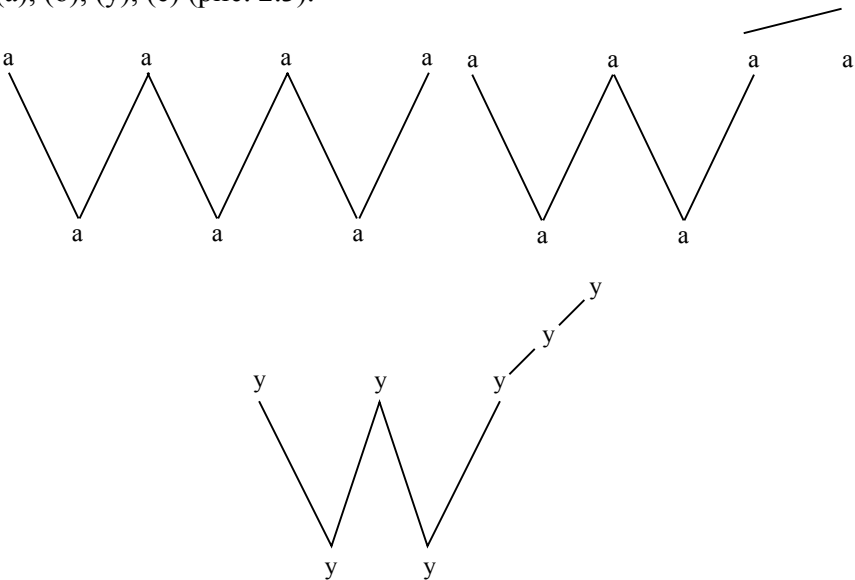


Рис. 2.3

Подібним чином виконується і вправа «Дзвін», у якій потрібно проспівувати сполучення:

| | | | |
|----------|----------|----------|----------|
| бум-бом, | бум-бом; | бім-бим, | бім-бим; |
| дін-дин, | дін-дин; | бам-бам, | бам-бам; |
| дон-дан, | дон-дан; | дін-дан, | дін-дин. |

Спеціалісти у галузі техніки мовлення виділяють певні спеціальні технології з її формування, а саме:

1) беззвучна артикуляція (вона дозволяє сконцентрувати м'язові відчуття, відчутти й скорегувати рухи язика, губ, нижньої щелепи);

2) промовляння пошепки окремих звуків слів і фраз (дозволяє відчутти глоточно-ротову артикуляцію у комплексі з відчуттям дихальних м'язів);

3) максимальне дихальне промовляння (протягування головних і приголосних, що спрямовано на збільшення фонаційного видиху, дозволяє контролювати правильну координацію дизальної мускулатури);

4) заглушення шумом (активізує дихання, дозволяє зняти «інтелектуальні перепони», виявляє потенційний запас гучності, шумостійкості; визначає, якою мірою використовуються м'язові відчуття);

5) спів вокалізів і пісень (стабілізує коливання голосових складок, підвищує реактивність дихальної системи, укріплює м'язи всього мовленнєвого апарату, дозволяє проконтролювати чистоту вимови голосних звуків);

6) звуконаслідування, імітація інших голосів (розвиває слухову спостережливість, гнучкість мовленнєвого апарату, розширює «темброву палітру»);

7) читання спеціально підібраних текстів за принципом компенсації (якщо мовлення в'яле і занадто повільне, необхідно добирати тексти типу скоромовок, якщо занадто швидке — тексти на зразок думи або тексти, що потребують відтворення процесів, які протікають повільно; якщо голос має тенденцію до форсування, до зайвої гучності, слід брати тексти ліричного, камерного характеру; якщо голос занадто тихий і позбавлений яскравої тембральної забарвленості, необхідні героїко-романтичні тексти);

8) створення мовленнєвих ситуацій (розвиває гучність, рухливість голосу; зміцнює слухо-моторні зв'язки у мовленнєвому апараті; психологічно готує до мовленнєвих дій у реальних умовах) [19, С. 136—137].

2.9. Мовленнєва комунікація

Слово «комунікація» нині широко використовується в українській мові. Воно бере початок від латинського слова «*comunicatio*», що означає «роблю спільним, зв'язую, спілкуюсь», тому найбільш близьким до нього за значенням є слово «спілкування». Від слова «комунікація» утворились такі слова, як «комунікабельність» (здатність до спілкування, товариськість), «комунікабельний» (товариська людина), а також слово «комунікативний» (той, що відноситься до комунікації).

Друге значення слова «комунікація» — шляхи сполучення, транспорту, зв'язку, мережі підземного, комунального господарства. У цьому розумінні говорять, наприклад, про підземні, повітряні та інші комунікації, про систему комунікацій. У представленому курсі термін «комунікація», звичайно, використовується у першому значенні, оскільки об'єктом нашого вивчення є спілкування між людьми. Із цим значенням пов'язане й наукове визначення поняття, що взяте з лінгвістичного енциклопедичного словника: «**Комунікація** — специфічна форма взаємодії людей у процесі їх пізнавально-трудової діяльності».

Специфічність взаємодії людей у процесі життєдіяльності полягає у використанні мови. Вона є найважливішим засобом людського спілкування, виступає також як інструмент мислення. Завдяки цьому комунікація між людьми є основним механізмом становлення людини як соціальної особистості.

Головна мета мовленнєвої комунікації — обмін різною інформацією.

Засоби передачі інформації від людини до людини, як відомо, поділяються на вербальні (словесні) й невербальні. Вербальна комунікація — це спілкування за допомогою слів, невербальна — передача інформації за допомогою різних несловесних символів і знаків. Найчастіше засобами невербальної комунікації виступають погляд, міміка, жести, рухи, поза.

У яких би умовах не проходила мовленнєва комунікація, за допомогою яких би засобів не передавалась інформація, в її основі лежить єдина схема, або модель. Компонентами цієї моделі є:

1. *Відправник* інформації (або адресат) — людина, яка говорить, або пише.

2. *Отримувач* інформації (або адресат) — людина, яка читає або слухає.

3. *Повідомлення* — текст в усній або писемній формі — невід’ємна частина моделі, оскільки без обміну інформацією немає мовленнєвої комунікації.

Окрема мовленнєва дія (фрагмент комунікації) називається комунікативним актом.

Найпростіша схема окремого комунікативного акту в процесі мовленнєвої комунікації має такий вигляд (рис. 2.4):

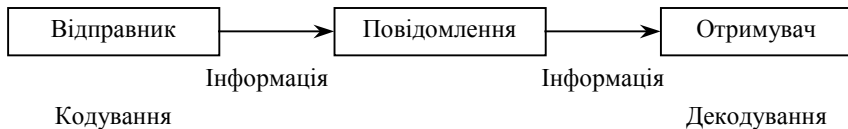


Рис. 2.4

У рамках комунікативного акту відправник інформації (наприклад той, хто говорить, маючи мотив висловлювання, будує його у внутрішньому мовленні, потім під час переведення в зовнішнє мовлення кодує у звуки. Отримувач, сприймаючи сигнал, що надходить, декодує його і розпізнає зміст висловлювання. У нього також виникає мотив висловлювання, відбувається обмін репліками, тобто здійснюється зворотний зв'язок. Таким чином, відправник і отримувач міняються місцями, але при цьому схема комунікативного акту залишається тією самою.

Ефективне отримання інформації стосується як усного, так і письмового мовлення і залежить від рівня володіння вміннями читання та слухання. Ефективна передача інформації (у письмовій і усній формі) передбачає володіння вміннями письма і мовлення.

Форми й типи мовленнєвої комунікації

Розрізняють усну й письмову форми мовленнєвої комунікації. Типи цієї комунікації визначаються за певними ознаками.

1. Умови спілкування:

а) пряме, або безпосереднє, спілкування з активним зворотним зв'язком (наприклад діалог) та з пасивним зворотним зв'язком (наприклад, письмове розпорядження тощо);

б) опосередковане спілкування (наприклад, виступ по радіо, телебаченню, у засобах масової інформації).

2. Кількість учасників:

а) монолог (мовлення однієї людини);

- б) діалог (мовлення двох людей);
- в) полілог (мовлення кількох людей).

3. Мета спілкування:

- а) інформування;
- б) переконування (включаючи пояснення і т. п.);
- в) побутове спілкування (розмови з близькими людьми і т. ін.).

Кожна мовленнєва ситуація може бути віднесена до певного типу мовленнєвої комунікації. Для кожного типу комунікації існують специфічні мовленнєві засоби (слова, граматичні конструкції тощо), тактики поведінки, уміння використовувати які на практиці є необхідною умовою досягнення успіху в процесі мовленнєвої комунікації.

2.10. Мовленнєва поведінка

Мовленнєва поведінка — обумовлені ситуацією спілкування емоції, дії, вчинки людини, виражені за допомогою мовлення та невербальних засобів. Те, що мовлення неоднорідне у соціальному відношенні, давно визначено вченими. Розрізняють вікові особливості мови: мовлення дитини відрізняється від мовлення дорослої людини, мовлення старшого покоління може відрізнятися від мовлення молодшого покоління. Різні соціальні групи відрізняються своєю мовленнєвою поведінкою. Частково це пояснюється існуванням низки стереотипів. Не маючи сили закону, стереотипи поведінки у той же час виступають фактором свідомості носіїв мови і тому вже з огляду на це не можуть не враховуватися.

Стереотипи поведінки пов'язані передусім з роллю людини у суспільстві. Так, стереотипи рольової поведінки чоловіка і жінки закладаються із самого раннього дитинства і є найбільш стійкими.

У ході соціальної взаємодії кожній людині доводиться програвати більше чи менше широкий репертуар соціальних ролей і вступати у різні рольові стосунки, що вимагають певної мовленнєвої поведінки.

У застосуванні до реального життя (на відміну від того, що зображується як, наприклад, у театрі) слово «роль» — тільки метафора. Варто звернути увагу на той факт, що в подібних обставинах зовсім різні люди ведуть себе однаково, ніби їхня поведінка визначається якимись заданими текстами, які вони й «виконують». У соціальній психології ця метафора використовується

як наукове поняття, що означає стійкий тип поведінки (включаючи думки, почуття й дії). Так, говорячи про соціальну роль учителя, мають на увазі, що всі учителі ведуть себе значною мірою однаково: вони формують у дітей знання, уміння й навички. У цій ролі, таким чином, відображаються соціально-типові аспекти поведінки.

У кожному суспільстві існують деякі схеми поведінки функціонально пов'язаних людей: учитель — учні; лікар — пацієнти; старший — молодший; знайомий — незнайомий. Із покоління в покоління традиційно передаються правила взаємодії людей у відповідних ситуаціях.

Так, у конкретних навчально-мовленневих ситуаціях виникають різні типи мовленнєвої поведінки викладача.

Однією з найважливіших характеристик ролі є характерний для неї статус. Він активно впливає на характер висловлювань особистості, зокрема тому, що пов'язаний з поняттям авторитету. Так, наділена статусом викладача людина має відповідний цьому авторитет, який, зрозуміло, треба постійно підтверджувати.

Обравши професію педагога, людина тим самим визначає свою позицію в суспільстві. А займаючи певну позицію, вона «програє» відповідні їй ролі. Очікується, що поведінка викладача, і, зокрема, мовленнєва поведінка буде відповідати статусу його ролі та позиції.

Для того щоб показати реальність і значущість статусу для мовленнєвої поведінки педагога, розглянемо його дії під час уроку. Так, характер слова педагога визначається конкретним комунікативним завданням (спілкування, повідомлення, вплив). Наприклад, на етапі підготовки до пояснення нового матеріалу педагог уводить учнів у ситуацію і пропонує подивитись, послухати, подумати. Тональність вступного слова — доброзичливо-дружня, що налаштовує на колективну роботу, спільні роздуми, встановлення контакту між учнями.

Організуючи обмін думками, педагог намагається залучити до спілкування кожного, утримує від негативних оцінок, підбадьорює несміливих, тобто виступає у ролі ведучого. Водночас педагог виховує культуру проведення спору, стимулює використання мовленнєвих засобів, які дозволяють уникнути категоричності суджень, неповаги у ставленні до співрозмовника.

Обґрунтовані загальнометодичні вимоги до мовлення педагога: чіткість, однозначність формулювань питань, правильне використання термінів, правильна вимова.

Під час спілкування педагога з учнями важливою є «мова» зовнішнього вигляду, особливо жести. Так, часто пояснення нового матеріалу супроводжується читанням, коментарями, і слово педагога звучить так, щоб виділити головне, логічним наголосом підкреслити особливе, а також доповнюється жестами, мімікою, що організовує увагу учнів.

Отже, кожна роль має деякий набір параметрів, характеристик, правил поведінки, точність виконання яких окремою особою відмічається аудиторією.

Поняття ролі передбачає, що є характерний репертуар мовленнєвих дій, які людина повинна виконувати за певних обставин, у певних ситуаціях спілкування. Одне зі значень слова «репертуар» — сукупність ролей, які кимось виконуються. Рольова мовленнєва поведінка нерідко регулюється специфічними розпорядженнями. Це соціальні (суспільно значущі) норми поведінки, тобто правила мовленнєвої поведінки.

Існує два види правил соціального використання мовлення у спілкуванні: забороняючі, які притаманні закритим системам, і рекомендаційні, характерні для відкритих систем. На їх основі формується культура мовленнєвої поведінки, котра може розглядатися з етичної, мовленнєвої та етико-мовленнєвої позицій. Сформовані також вимоги до культури поведінки (у тому числі й до мовленнєвої), заборони та рекомендації.

2.11. Різновиди мовлення за функціональним призначенням

Залежно від цілей спілкування, сфери використання мови наше мовлення оформляється по-різному. Це різні стилі. **Стиль** — поняття мовленнєве, визначаючи його, необхідно враховувати такі позамовні обставини, як завдання мовлення, сфери спілкування.

У кожному мовленнєвому стилі використовуються мовленнєві засоби загальнонаціональної мови, але під впливом цілої низки факторів (тема, зміст і т. ін.) відбір і організація їх у кожному стилі специфічні й слугують найбільш оптимальному забезпеченню комунікації.

Серед факторів, що лежать в основі виділення функціональних стилів, найбільш загальним є провідна функція кожного стилю: для розмовного — спілкування, для наукового й офіційного —

повідомлення, для публіцистичного й художнього — вплив на людей.

Таблиця 2.2

ПРОВІДНІ ФУНКЦІ СТИЛІВ МОВЛЕННЯ

| Функції мовлення | Стилі мовлення |
|---|------------------------------|
| Спілкування (встановлення контакту — фактична, збуджуюча), обмін думками, почуттями і т. п. | Розмовний |
| Повідомлення (пояснення) | Науковий, науково-популярний |
| Повідомлення (інструктування) | Офіційно-діловий |
| Вплив (переконування, вплив на думки і вчинки людей) | Публіцистичний |
| Вплив (зображення, малювання словами; вплив на почуття, уяву людей) | Художній |

У сучасній лінгвістичній літературі виокремлюють п'ять сфер спілкування та відповідні їм п'ять мовленнєвих стилів: повсякденна — розмовний стиль; галузь науки і техніки — науковий стиль; сфера законодавства, ділових стосунків — офіційно-діловий стиль; сфера мистецтва слова — художній стиль; суспільно-політична сфера — публіцистичний стиль.

Не менш важливим стилеутворювальним фактором є провідна форма мовлення (усна чи письмова), а також вид мовлення (діалог чи монолог). Для розмовного стилю — це усне діалогічне мовлення, а для наукового й офіційного — ділове письмове монологічне мовлення. Добре відомо, що науковий та публіцистичний стилі, наприклад, можуть функціонувати в усній формі (лекція, доповідь, виступ та ін.), у формі полемічного полілогу (дискусія, диспут), і тоді спостерігається проникнення в них елементів розмовного стилю.

До стилеутворюючих факторів належать також зміст висловлювання, настанова мовця (або того, хто пише) на якість мовлення, наявність чи відсутність безпосереднього зворотного зв'язку, кількість учасників спілкування, стосунки між ними і т. д. Так, мовленнєві особливості розмовного стилю, його емоційність багато в чому зумовлюються безпосереднім контактом учасників комунікації, неофіційною, невимушеною діалогічною формою спілкування, а особливості наукового стилю формуються в умовах офіційного акту спілкування.

Офіційність наукового й офіційно-ділового стилів, здавалось би, виключають використання будь-яких емоційних засобів. Але ці стилі мають свої особливі засоби образності й експресії. Якщо експресію у мовленні розуміти як посилення його виразності, збільшення впливової сили того, що сказано, посилення точності й ясності думки, то в науковому стилі вона проявляється у використанні великої кількості термінів, в офіційно-діловому стилі — стандартів, канцеляризмів. Викладене можна подати у вигляді таблиці.

Таблиця 2.3

СТИЛІ МОВЛЕННЯ

| Завдання мовлення | Стиль, сфера використання | Стильові риси | Мовленнєві засоби |
|--|---|--------------------------------------|---|
| Спілкування (ділитися думками, почуттями, організувати роботу, гру) | Розмовний (у бесідах зі знайомими людьми) | Невимушеність, емоційність | Розмовні невимушені емоційно-оцінні слова; різні за метою висловлювання речення; речення зі звертаннями |
| Повідомлення (передавати інформацію; пояснювати її, узагальнювати викладене) | Науковий, навчально-науковий (у наукових працях, підручниках, у відповідях на заняттях) | Узагальненість | Слова нейтральні, книжні з узагальненим і абстрагованим значенням |
| Повідомлення (дати вказівки, структурувати інформацію) | Офіційно-діловий (ділові папери) | Строгість | Слова нейтральні, книжні з узагальненим і абстрагованим значенням, стандартні вирази |
| Вплив (впливати образами на думки і почуття) | Художній (у літературних творах) | Конкретність, образність, виразність | Конкретні слова і вирази; слова у переносному значенні. Порівняння, метафори. Емоційно-оцінювальні слова. Різні за метою висловлювання-пропозиції |
| Вплив (впливати на вчинки людей, переконувати їх) | Публіцистичний (газети, виступи та ін.) | Запальність, закликання | Речення спонукальні, окличні. Риторичні питання, поширені звернення. Повтори. Суспільно-політична лексика та фразеологія |

2.11.1. Навчально-наукове мовлення

Для навчально-наукового стилю, де виклад думок наводиться у формі чіткої побудови роздуму, пояснення, доказу, використання образних засобів зведено до мінімуму. У навчальній статті або полемічній замітці, у спорі, де автор обстоює свою думку, критикує протилежну думку, експресивні засоби можуть бути використані досить широко.

Думка в навчально-науковому мовленні має бути передана з максимальною точністю, однозначністю.

Сфера використання наукового мовлення — наукові теми (лекції, доповіді тощо), відповіді тих, хто навчається з різних дисциплін. Завдання цього мовлення: повідомити загальні суттєві ознаки предмета, пояснити причини явищ. Із завданням наукового мовлення — точністю — пов'язано й використання термінів. Під науковим терміном, звичайно, розуміють слово, стійке поєднання слів, яке виражає наукове поняття. Термін, як правило, однозначний, стилістично нейтральний, системний. Власне терміни — це умовна мова науки. У словниках терміни не практикуються, а визначаються.

Присутність цієї групи слів у навчально-наукових текстах надзвичайно важлива й симптоматична: вона сигналізує про належність тексту до обмеженої сфери спілкування.

Визначення — це встановлення значення незнайомого терміна (слова) за допомогою знайомих термінів (слів) і вже осмислених шляхом уведення останніх у контекст.

У мовленнєвій навчальній практиці студентів часто використовуються такі жанри усного монологічного мовлення, як повідомлення й відповідь. Це виступи студентів, які тематично пов'язані з предметами, що вивчаються. Цим висловлюванням притаманні особливості монологу усної форми та науково-навчального мовлення. Основне завдання таких висловлювань — досягти того, щоб слухачі (викладач, інші студенти) зрозуміли, що той, хто відповідає, знає правило, термін, або засвоїв інформацію, яка передається у відповіді.

Усну відповідь можна розглядати як роздуми на теми, пов'язані з вивченням відповідного предмета. У такому роздумі виділяються теза (те, що доводиться) й аргументи. Те, що викладене положення правильне, доводять, використовуючи приклади та пояснюючи їх. Це друга частина відповіді — доказова (пояснювальна, коментуюча). У доказовій частині відповіді виокремлюють: а) приклад; б) його пояснення. Мовленнєвий приклад —

це початок доказової частини відповіді, на основі якої судять про істинні знання того, хто навчається.

Пояснення прикладу — це його аналіз, який проводиться для того, щоб роз'яснити, прокоментувати, довести висунуте положення (чи підвести до нього). Указане пояснення показує, наскільки усвідомлено, засвоєно матеріал; як той, хто навчається, співвідносить загальне й часткове та вміє доводити висунуте положення, що характеризує ступінь оволодіння навчальним стилем.

Розрізняють два типи пояснення прикладів, а саме: а) роз'яснення — пояснення, що коментує положення, котре висувається; б) пояснення — тлумачення, котре розкриває сутність положення, що розглядається.

Працюючи над типами навчальних відповідей, викладач має можливість виділити й описати вимоги до пояснення прикладу: а) відповідність теоретичному положенню і наведеному прикладу; б) підведення даного окремого випадку під загальне положення.

Відповідно, оцінюючи усну навчальну відповідь, викладач враховує повноту, відповідність типу й способу пояснення положення, яке висувається. Крім того, під час оцінки якості відповіді потрібно враховувати її структуру, в ідеальній відповіді вона є такою:

- 1) теоретичне (наукове) положення (правило, визначення і т. п.);
- 2) частина доведення — приклад;
- 3) пояснення прикладу.

2.11.2. Художнє мовлення

Твори мистецтва — це не лише важливий канал відображення й накопичення інформації про оточуюче життя, деякі з них самі по собі — явища національної культури.

Сферою використання художнього мовлення є художні твори. Завдання цього мовлення: намалювати живу картину, відобразити те, про що йдеться; передати читачеві почуття (емоції), які використовує автор. Висловлювання зазвичай буває: конкретним, образним (живим, виразним), емоційним.

Художник мислить образами. Завдяки розгортанню, руху образів розкривається все багатство художнього змісту. Що ж таке образ у художньому мовленні? Це низка побічних уявлень, що викликають той чи інший емоційний стан. Образне мовлення —

це переважно інакомовне мовлення, котре пов'язує з названим предметом ряд побічних уявлень. Завдання цього мовлення — викликати у слухача або читача ті чи інші почуття, переживання, стани. Інакомовлення у словнику лінгвістичних термінів визначається як алегорія (англ. *allegory*) — вираження абстрактної ідеї чи поняття у конкретному художньому образі.

Матеріалом літературно-художніх творів є звичайна мова, нехудожнє мовлення. Але це мовлення використовується особливим чином. Розкриття змісту художнього тексту саме у царині осмислення, «внутрішнього плану» та функціонування мовних засобів, коли вони стають художнім мовленням.

Образ у художньому тексті — це особливий тип повідомлення, через яке письменник виражає своє ставлення до дійсності (тобто модальність), що здійснюється як граматичними, так і лексичними, фонетичними й іншими засобами. Для створення образів і деталей використовуються й особливі мовленнєві засоби: порівняння, метафори, іронія та ін. Такі засоби називаються **образними**.



Завдання для самоконтролю

Ознайомтесь із характеристиками різних видів мовлення — залежно від цільової настанови, які запропонував П. Сопер у книжці «Основи искусства речи». Розкрийте специфіку кожного виду мовлення.

1. Розважальне мовлення. Таке мовлення саме по собі має розважити й забавити слухача. Можна було б сказати, що його мета — просто підтримувати увагу й інтерес слухача, але тут цікавість — інтерес як самоціль. Його часто чуєш на банкеті та інших подібних заходах, де люди зустрічаються, щоб у приємному спілкуванні провести час.

2. Інформаційне мовлення. Завдання інформаційного мовлення — не лише заохочувати допитливість, а й «дати» нове уявлення про предмет. Воно може бути розповідним, описовим, пояснювальним. Розповідь — це рух; опис розчленовує предмет,

показує його частини й надає їм наочного вигляду, як на картині; пояснення показує, який предмет у дії і яка його будова. У всіх видах інформаційного мовлення переважає будь-яка одна із цих характерних рис. Інформаційне мовлення має відповідати таким вимогам:

- а) у ньому не повинно бути нічого спірного;
- б) воно має викликати допитливість;
- в) має задовольняти запити слухачів;
- г) повідомлення має бути актуальним.

3. Запалювальне мовлення. Агітаційне мовлення загалом можна поділити на три групи: мовлення з метою закликати, мовлення з метою переконати й мовлення з метою викликати активну реакцію. Три види загальних цільових настанов нерідко перекривають частково один одного. Більшість промов з метою переконання викликають діяльні пориви, як і промови, що схиляють до дії. Багато з промов краще визначати як мовлення з метою внести ясність у питання, підкреслити його значення й запалити слухача, оскільки головна мета їх не в тому, щоб представити нові дані, переконати чи викликати дію. Більшість промов на політичних, спортивних зібраннях чи виступах з привітаннями, з оцінкою заслуг, бесіди з питань про значення моральних і загальних цінностей, по суті, являють собою запалювальне мовлення.

4. Мовлення, що переконує. Переконати — означає логічними доводами довести чи спростувати будь-яке положення. Це чисто логічна задача. На практиці вказане мовлення розглядають як агітаційне, в якому будь-якими методами — логічними чи іншими — оратор переконує у необхідності погодитися з ним у спірному питанні. Хоча таке мовлення спрямоване на визначення способу мислення і поведінки, воно не є закликом до безпосередньої дії.

5. Мовлення, що закликає до дії. Слухача закликали до дії: до нової, до продовження чи припинення попередньої. Таким чином, його переконали. Заклик до дії буває прямим та непрямим; дія може початись коли-небудь чи негайно. Але це дії самих слухачів, а не відсутніх. Агітаційному мовленню притаманні риси, які відрізняють його від іншого мовлення: воно має базуватися на необхідних фактичних даних, збуджувати психічну сприйнятливність, сприяти погодженню думок. Тільки для агітаційного мовлення характерний обов'язковий елемент: воно має змусити слухача відчувати необхідність зробити те, про що його просить оратор.

2.12. Різновиди мовлення за характером взаємодії учасників спілкування

Діалог — генетично вихідна і найбільш розвинута форма безпосереднього спілкування («Я і співрозмовник»). Специфіка цієї взаємодії у комунікативному плані полягає в тому, що в її основі лежить діалогічна єдність: вираження думок та сприймання їх, реакція на них, що знаходить відображення у структурі діалогу. Він складається із взаємопов'язаних реплік співрозмовників. Результатом прийому інформації, її передачі є зв'язок реплік, які комбінуються залежно від цілей спілкування кожного учасника і складають певні висловлювання й відповіді, які також можуть складати ціле висловлювання.

Діалогічне спілкування є одним із видів мовленнєвої діяльності його учасників, а мовленнєвий акт, у якому є говоріння та слухання, — нерозривно пов'язані види вказаної діяльності.

Учені виділяють три основні функції навчального діалогу (інформативно-комунікативна, регулятивно-комунікативна, афективно-комунікативна). Інформативно-комунікативна функція полягає у передачі й прийнятті інформації. Регулятивно-комунікативну функцію слід розглядати як вплив на організацію поведінки студентів, погодження їхніх дій з відповідною метою. Афективно-комунікативна функція діалогу передбачає вираження й передачу іншим емоцій та переживань.

Для діалогу характерним є цілеспрямованість мовленнєвої дії — це явні чи приховані цілі мовця (слухача). Для того щоб досягти своїх цілей, кожний зі співрозмовників реалізує свій намір, спонукаючи партнера до певних мовленнєвих дій.

Діалог — це обмін інформацією, форма спілкування з безпосереднім зворотним зв'язком. Наведемо типовий набір смислових частин розмови (послідовність має відносно вільний характер, набір смислових частин може змінюватись), а саме:

I. Установлення контакту зі співрозмовником (на початку зорового, а потім мовленнєвого або одночасно і того й іншого);

II. Початок розмови.

а) Привітання;

б) Питання про те, чи можлива розмова («Ви можете зараз поговорити?», або «Вибачте, можна у вас запитати?»);

в) Питання про життя, справи, здоров'я (це питання передує у розмові, якщо воно є її метою);

г) Повідомлення про тему розмови.

III. Розвиток теми розмови супроводжується реакцією співрозмовника на інформацію, його репліками з метою перехопити ініціативу.

IV. Кінець розмови.

а) Заключні фрази, що узагальнюють тему розмови;

б) Етикетні фрази, що супроводжують кінець даної розмови;

в) Прощання.

Діалог як розвиток стосунків будується за гнучкими моделями. Відповідно, необхідно володіти принципами варіативності, які дозволяють вибрати адекватні засоби вираження думок і почуттів, тактичні прийоми. У чому ж виражається варіативність? Передусім у тому, що одна й та сама думка може бути виражена різними лексико-граматичними засобами.

Чим же обумовлюється варіативність висловлювань? Серед факторів, які можуть регулювати появу того чи іншого варіанта за різних обставин, можуть бути згадані меншою мірою дві особистісні характеристики співрозмовників — вік та освіта мовця і слухача. Крім того, на варіативність висловлювань впливає близькість — офіційність стосунків співрозмовників. Вільне варіювання мовленнєвих засобів спілкування — це той ідеал, до якого має прагнути кожна людина. Володіючи варіативністю мовлення, мовець може більш гнучко вибудовувати свою лінію розмови, а також більш точно оцінювати мовленнєву поведінку співрозмовника.

Виконати це завдання допоможуть знання про те, що в діалогічному мовленні багато окличних, питальних та спонукальних форм речень, у ньому багато звертань, фразових стверджень і заперечень та їх синонімів. Діалогічне мовлення також має формули ввічливості.

Отже, усне діалогічне мовлення може відбуватись або у формі відповідей на запитання, або у формі розмови. Процес висловлювання поділений між двома людьми — тим, хто питає, і тим, хто відповідає. Суттєвим для діалогу є те, що той, хто відповідає на запитання, вже знає, про що йде мова, і це знання спільної теми бесіди, а інколи і її загального змісту має вирішальне значення. Найчастіше бесіда протікає в певній ситуації і знання останньої визначає мовленнєве висловлювання. Саме знання ситуації і є ще однією суттєвою ознакою, що визначає граматичний ряд усного діалогічного мовлення.

Наступною особливістю цього мовлення є включення у спілкування невербальних засобів.

Участь у діалозі передбачає знання правил мовленнєвої поведінки та вміння ними користуватись. До цих правил слід віднести:

— готовність слухати до кінця (без поспішних оцінок правильності, складності, легкості змісту мовлення) співрозмовника і без оцінок його самого;

— постійна зосередженість на мовленні того, хто говорить, та аналітична робота з виділення головного у повідомленні мовця та узагальненні;

— створення необхідного зовнішнього враження, заохочення співрозмовника говорити про себе самого.

Полілог — форма мовлення, що характеризується зміною висловлювань кількох мовців і безпосереднім зв'язком висловлювань із ситуацією. Полілог часто набирає форми групового спілкування (бесіда, збори, гра, дискусія і т. д.).

Сторони, які беруть участь у полілозі, активні у мовленнєвому відношенні та зазвичай додержуються принципу відповідальності: у будь-який момент кожний повинен бути у курсі того, про що йде мова, і повинен забезпечити можливість останнім бути в курсі того, про що говориться. У полілозі відбувається накопичення інформації, яку вносять окремі його учасники. Для полілогу характерні тематичні перескоки, складна взаємодія реплік, розрив діалогічної єдності.

Учасники полілогу (два або більше двох) бачать і чують один одного. Доцільно вирізняти такі правила участі у полілозі:

1. Кожний учасник говорить коротко й переконливо;
2. Уважно слухає, слідкує за ходом обговорення, намагається зрозуміти інших;
3. Ставить запитання, уточнює думку різних співрозмовників, заперечує (якщо це допоможе вирішити проблему);
4. Повинен бути дружелюбним, коректним. Оригінальність думок, «тонкі» натяки або приємний гумор не повинні переходити межу діловитості й заводити розмову вбік.

До структури полілогу належать монологічні висловлювання, репліки, поєднання реплік та монологів. Як відомо, реплікою називається коротке формулювання думки у процесі спілкування. Репліка у ході обговорення не завжди вимагає прямої віднесеності до адресата, хоча й належить до способів безпосереднього контакту з учасниками спілкування. Виокремлюють дві групи реплік: конструктивні (наприклад ті, що заспокоюють, констатують і т. п.) та деструктивні (ті, що ведуть від теми і т. д.). Знання про полілог

можна подати у вигляді таблиці, що структурує вміння брати в ньому участь.

Таблиця 2.4

| Поняття | Уміння, що формуються |
|---|--|
| Обговорення | Уміння слухати співрозмовників, розуміти їх, виділяти у їхньому мовленні головне та формулювати його своїми словами |
| Тема обговорення («Що ти думаєш з цього приводу?») | Уміння додавати «нове» до сказаного іншими співрозмовниками |
| Точка зору («Чому ти так думаєш?») | Уміння відстоювати свою думку, аргументуючи її (тобто вміння формулювати тезу, наводити приклади, робити висновок з посиланням на думку інших) |
| Мовленнєві формули згоди з думкою співрозмовника (-ів) | Уміння приєднатись до думки інших, використовуючи мовленнєві формули згоди |
| Мовленнєві формули незгоди з думкою інших учасників обговорення | Уміння протиставляти свою думку іншим точкам зору, використовуючи мовленнєві формули незгоди зі співрозмовником |
| Роздуми, побудовані від загального до часткового | Уміння використовувати дедукцію як спосіб доведення своєї думки |
| Роздуми, побудовані від часткового до загального | Уміння користуватися роздумом-індукцією як способом доказу своєї точки зору |
| Підсумки обговорення | Уміння робити висновки на основі переконань співрозмовників |

Монолог (від грец. *monos* — один, *logos* — слово, мовлення) — мовлення, звернене до самого себе або до інших (мовлення від першої особи), на відміну від діалогу не розраховане на безпосередню мовленнєву реакцію другої особи (чи осіб) та має певну композиційну організованість і смислову завершеність. Форми монологу набирають окремі різновиди усних висловлювань, таких як мовлення оратора, лектора, виступ по радіо та телебаченню. Монологічне мовлення, що має адресата (публічний виступ), характеризується такими загальними ознаками, як наявність у ньому звертань, а також займенників та дієслів другої особи, дієслів наказового способу та інших форм волевиявлення.

Монолог, на відміну від діалогу, наближається до письмового мовлення, його характеризують більш складні синтаксичні кон-

струкції. Якщо у діалозі широко використовуються міміка, жести, то у монолозі вони використовуються обмежено. Наочне уявлення про особливості монологічного мовлення у зіставленні з діалогом подано в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

ОСОБЛИВОСТІ МОНОЛОГІЧНОГО ТА ДІАЛОГІЧНОГО МОВЛЕННЯ

| Діалогічне мовлення | Монологічне мовлення |
|--|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Двосторонність 2. Обмін репліками 3. Згорнутість 4. Безпосередня контактність 5. Залежність репліки кожного партнера від мовленнєвої поведінки іншого 6. Тісний зв'язок із ситуацією спілкування 7. Яскраво виражена емоційність 8. Широке використання невербальних засобів спілкування 9. Перестановка слів, частин фрази 10. Багато мовленнєвих кліше | <ol style="list-style-type: none"> 1. Односторонність 2. Неперервність, зв'язність 3. Розгорнутість 4. Опосередкована контактність 5. Послідовність, логічність, смислова закінченість 6. Опосередкований зв'язок із ситуацією спілкування 7. Стримана емоційність 8. Помірне використання невербальних засобів 9. Повна структурність, лінійність 10. Відсутність мовленнєвих кліше (їх наявність свідчить про недоліки того, хто говорить) |

Монологічне висловлювання складається з одного чи кількох складних синтаксичних цілих, які є сполученням кількох речень, що утворюють суцільні за змістом та граматичним оформленням блоки. Під лінійністю лінгвісти розуміють розташування елементів монологічного висловлювання у вигляді мовленнєвого ланцюга. Значення лінійності у тексті виражають засоби зв'язку (порядок слів, неповнота речень, сполучники, займенники).

Обов'язковою ознакою монологічного мовлення є зв'язність. Під нею розуміють внутрішню організацію тексту, у якій важливу роль відіграють способи та засоби зв'язку між окремими реченнями.

Залежно від змісту, тобто від того, яке питання розкривається у повідомленні, наше мовлення будується по-різному. Це може бути опис, оповідання, роздуми. Це різні типи мовлення.

Під *типом мовлення* розуміють текст (чи фрагмент тексту) з певним узагальненим значенням (предмет і його ознака, предмет і його дія, оцінка події, явища; причинно-наслідкові відношення і т. д.), що виражається певними мовленнєвими засобами.

За функцією тексти поділяють на дві великі групи, а саме: тексти, у яких відображається реальна дійсність (факти, події, явища); тексти—думки людини про реальну дійсність.

За значенням розрізняють такі тексти: роздуми, оповідання, оцінка, формули мовленнєвого етикету. Поділ текстів за типами мовлення можна відобразити у схемі (рис. 2.4.):

Типи мовлення

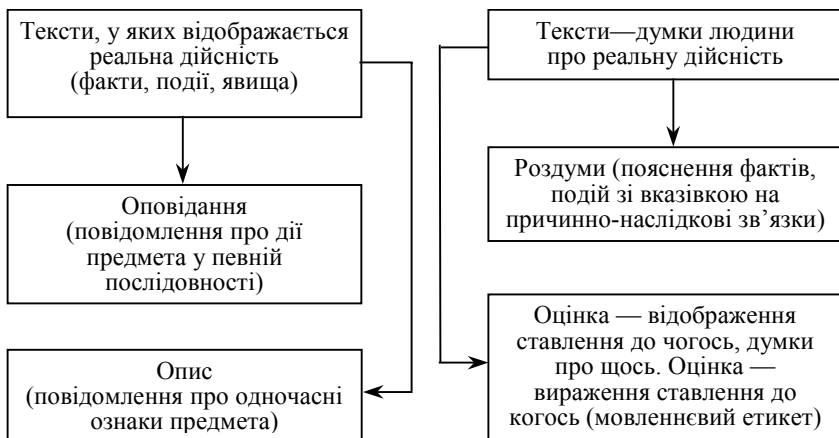


Рис. 2.4

Роздуми — це пояснення будь-яких фактів, подій зі вказівкою на причинно-наслідкові зв'язки. Роздуми використовуються здебільшого в науковому та публіцистичному мовленні. Для їх побудови необхідні три частини: теза, доказ, висновок. Останній має бути коротким і чітким та пов'язаним з тезою — чи підтверджуючи її, чи спростовуючи, залежно від поставленого завдання. Подамо схему повного роздуму (рис. 2.5)

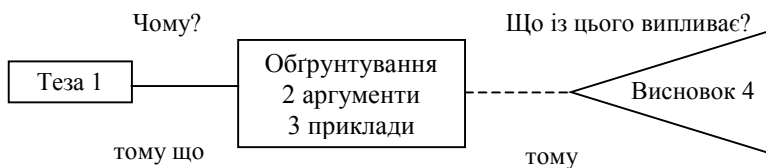


Рис. 2.5

Заголовком роздумів часто є питальне речення (але може бути й окличне) або назва явища. У науковому стилі заголовком для

роздумів зазвичай використовуються слова у прямому номіна- тивному значенні, а в художньому стилі — часто у переносному значенні.

Початкова фаза в роздумах, на відміну від опису, спонукає до відповіді на питання або створення умови для початкової відпо- віді.

Оповідання — повідомлення про дії предмета у певній послі- довності, тобто про дії, що змінюють одна одну.

Опис — повідомлення про одночасні ознаки предмета. Пере- лічувати ознаки можна в різній послідовності залежно від мети висловлювання. Найчастіше опис починається із загальної тези, загальної оцінки, що виражена в одному або кількох реченнях. Структурно це можуть бути прості або складні речення, що ма- ють здатність передавати думку узагальнено. За першим речен- ням, що відкриває опис, слідує інші, які уточнюють картину, доповнюють її.

У текстах опис ознак предмета є новою інформацією, задля якої створюється висловлювання. Відправним моментом у побу- дові опису є назва самого предмета або його частини. Розвиток думки проходить за рахунок того, що кожне наступне речення додає до того, що сказано, нові ознаки.

Спостерігаючи за дійсністю, що нас оточує, ми нерідко дає- мо оцінку діям предметів, стану середовища або людини, її пове- дінці.

Оцінка — передача суб'єктивного плану мовлення. Суб'єк- тивний план оповідання, опису або роздумів є невід'ємною якіс- тю всякого мовлення. Цей план створюється за допомогою емо- ційно-виразних засобів. Експресія виражається не тільки лексич- ними й фонетичними засобами, а й суто граматичними. Оціночні висловлювання пов'язані зі сферою людських почуттів.

Виокремлюють два типи оцінок: а) оцінки, пов'язані з логіч- ною стороною мислення, з узагальнюючою роботою думки; б) оцінки, які передають почуття. Ось чому оцінками часто ви- ступають гіперболи, різного роду метафори, які виражають суб'єктивне ставлення того, хто говорить, до предмета мов- лення.

Другий вид оцінки — це вираження наших взаємостосунків: сімейних, офіційних, дружніх та ін. Ми зустрічаємо людину і вступаємо з нею у певні стосунки. Наше мовлення відображає у собі ці стосунки.



Завдання для самоконтролю

1. Прочитайте викладені матеріали. Проаналізуйте запропоновані наукові підходи до визначення поняття «монологічне мовлення» та поясніть, яке з цих визначень ви вважаєте найбільш точним. Розкрийте суттєві особливості функцій монологічного мовлення.

Відомий лінгвіст Д. Х. Баранник розглядає монологічне мовлення як одностороннє, фіксоване письмово мовлення однієї особи, адресоване багатьом одночасно; не розраховане на швидку реакцію у відповідь; акт тривалого, цілеспрямованого впливу на слухачів [8]. Подібним чином вказане поняття визначається у колективній монографії «Сучасна українська літературна мова. Стилїстика» [37]. Доречно, на нашу думку, подати й визначення монологу, що пропонує О. Д. Пономарів, а саме: мовлення однієї особи, звернене до широкої аудиторії, слухачів, глядачів, читачів з метою цілеспрямованого впливу на них [29]. А у дисертаційному дослідженні Л. О. Попової монологічне мовлення визначається як розгорнуте усне або фіксоване письмово висловлювання однієї особи, звернене до певної людини або колективу загалом для повідомлення інформації, впливу або спонукання до дії й розраховане на реакцію слухачів у відповідь [30]. Як бачимо, підхід Л. О. Попової до розуміння монологічного мовлення близький до визначення цього поняття М. І. Пентилюк, яка наголошує, що монолог — це розгорнуте висловлювання однієї особи, звернене до себе або до слухачів [27].

2. Прочитайте запропоновані матеріали та поясніть сутність кожної із функцій монологу.

Л. О. Попова у своєму дисертаційному дослідженні, на підставі аналізу лінгвістичної й лінгво-дидактичної літератури, виділяє такі функції монологу:

— інформативна (повідомлення інформації про предмети чи події навколишнього середовища, опис явищ, дій, стану, почуттів, переживань);

— впливова (спонукання читача або глядача до дії; чи розкриття несправедливості тих чи інших поглядів, думок, дій);

— експресивна (використання мовленнєвого спілкування для передачі особливостей стану, в якому перебуває мовець);

— ситуативна (оперативне реагування на настрої й характер сприймання інформації аудиторією під час безпосередньо-контактного спілкування) [33].

3. Ознайомтесь із запропонованими вченими підходами до класифікації монологу. Який із цих підходів, на вашу думку, найбільш прийнятний для класифікації педагогічного монологічного мовлення?

У науковій літературі немає єдиної класифікації монологу. Так, А. П. Коваль класифікує монолог за мотивацією мовленнєвої діяльності, а саме:

- агітаційний (основна форма ораторської мови);
- повідомлювальний (спосіб організації навчальної мови);
- драматичний (у ньому інформація передається не лише словами, а й за допомогою невербальних засобів спілкування);
- ліричний (використовується для передачі переживань, емоцій) [15].

О. Д. Митрофанова розрізняє види монологічних висловлювань за ступенем їх підготовленості та називає такі з них: попередньо фіксований (співвідносний з писемними й усними жанрами); імпровізаційний (співвідносний з усними жанрами) [26].

О. Д. Пономарів виокремлює публіцистичний (судовий, дискусійно-діловий, церемоніальний, інструктивний), науковий (навчальний, власне науковий, популяризаційний), інструктивний та інформаційний [32] види монологу. Подібний підхід до визначення вказаних видів монологу пропонували автори підручника «Сучасна українська літературна мова. Стилїстика». Вони виокремлює такі види монологічного мовлення: публіцистичний, науковий, інструктивний, інформаційний та розповідний [32].

Д. Х. Баранник розрізняє види усного монологу на основі ситуативних (безпосередньо-контактний і опосередкований) і генетичних (імпровізований і попередньо фіксований) ознак.

В. М. Мещеряков залежно від комунікативної функції монологу наголошує такі його види, як розповідь, опис і роздум [25]. В основу розповіді, як наголошує вчений, покладено часові відношення, розвиток подій, процесів; повідомлення про дії у певній послідовності.

Опис передбачає розкриття ознак предмета (постійних, однорідних), перелічення яких відбувається у різній послідовності залежно від мети висловлювання, композиційної структури, теми й плану тексту. Виокремлюють науковий, художній та діловий опис. До характерних ознак роздуму вчений відносить: доведення поглядів, з'ясування будь-яких подій, звернення уваги на при-

чинно-наслідкові відношення між фактами, явищами, пояснення причини того чи іншого явища. До різновидів роздуму слід відносити доведення, пояснення та міркування.

Д. Х. Баранник виділяє низку мовленнєвих особливостей монологу, а саме: велика кількість словесної інформації, що виявляється у вживанні уточнюючих зворотів, повторенні окремих членів речення, використанні різноманітних за структурою речень (імперативних, звертань; питальних, не розрахованих на відповідь).

Л. О. Попова подає таку класифікацію видів монологічного мовлення [33, С. 16]:

1) На основі генетичних ознак (попередньо фіксований, спонтанний).

2) Залежно від ситуації спілкування (опосередковано-контактний).

3) Відповідно до стильових ознак:

а) публіцистичний (дискусійно-діловий, церемоніальний);

б) науковий (навчальний, власне науковий, популяризаційний);

в) інструктивний;

г) інформаційний;

д) розповідний;

е) агітаційний;

є) драматичний;

і) ліричний.

4) Відповідно до комунікативної мети:

а) розповідь;

б) опис (науковий, діловий, художній);

в) роздум (доведення, пояснення, міркування).

4. Проаналізуйте запропонований перелік умінь, які необхідні педагогу для побудови монологу.

Цей перелік є певним чином адаптованим варіантом умінь та навичок, що пов'язані зі складанням монологічного висловлювання й подані у дисертаційному дослідженні Л. О. Попової [33]. Чи володієте ви вказаними вміннями? Опишіть (усно) способи оволодіння вміннями побудови монологу.

Таблиця 2.5

| Етапи створення монологу | Уміння викладача |
|---|--|
| I етап — виникнення мовленнєвої ситуації (пов'язано зі спонуканням до мовленнєвої дії) | — Визначити особливості ситуації професійного спілкування; — співвіднести власні можливості побудови монологу з особливостями ситуації професійного спілкування |

| Етапи створення монологу | Уміння викладача |
|---|---|
| II етап — мотивація монологу | — визначити мету монологу |
| III етап — формування мовленнєвої інтенції | — сформулювати основну думку монологу; — створити первинне уявлення про можливий зміст монологу; — продумати форму й особливості оформлення монологу; — створити первинне уявлення про зміст монологу; — спрогнозувати його загальний характер; — скласти простий або складний план монологу; — визначити власне ставлення до проблеми монологу |
| IV етап — внутрішнє програмування (з'ясування образу висловлювання) | — продумати його композицію, яка обумовлюється певною мірою, стилем мовлення; — скомпонувати матеріал для монологу |
| V етап — реалізація задуму | — відтворити його у зовнішньому мовленні (усному або писемному) відповідно до орфоепічних, орфографічних та пунктуаційних норм; — виправити можливі помилки у монолозі |
| VI етап — контроль за реалізацією задуму (забезпечення зворотного зв'язку) | — перевірити результати мовленнєвої діяльності (коректувати усне мовлення у процесі розмови з урахуванням реакції слухачів) |

5. Відомий спеціаліст у галузі монологічного мовлення Д. Х. Баранник, вивчаючи усний монолог, пропонує так звані ситуативні методи вимови. Указаний метод — це манера говорити, зведена у певний відносний стандарт, пристосований до окремих типологізованих умов спілкування.

Ознайомтесь із запропонованим ученим підходом до розрізнення вказаних методів вимови та чітко сформулюйте особливості кожного з них.

«...Відмінності між ситуативними методами вимови виявляються в загальних фонаційних особливостях, а саме:

- у характері вимовляння слова і всього речення;
- висоті тону;
- своєрідностях мелодійного малюнка фрази;

— у силових (енергетичних) характеристиках мовлення;
— паузальному членуванні речення і цілого словесного матеріалу;

— у темпоральних показниках говоріння.

Вимова першого ситуативного (мітингового) методу характеризується порівняно нешвидким темпом.

Матеріал промови членується паузами. Крім логічних і психологічних пауз, звичайними тут є паузи, які можна вважати фізіологічними та в певному розумінні — «дискантними», тобто такими, коли промовець ніби розраховує на дистанційний резонанс, ніби вичікує, як наголошує Д. Х. Баранник, щоб слово досягло найвіддаленішого слухача.

Високі силові характеристики вимови зумовлюють необхідність частіше і більше набирати в легені повітря. Це означає, у свою чергу, що паузи у структурі вимови цього типу будуть дещо тривалішими, ніж в інших ситуаціях мовлення. А від тривалості паузи залежить і темп говоріння в цілому: довша пауза вимагає повільнішого темпу виголошення наступної частини фрази, і навпаки. А звідси, як зауважує Д. Х. Баранник, чим більша аудиторія, чим більше слухачів, тим повільнішим має бути темп промови.

Другий ситуативний метод вимови — звичайний публічний. Властивий виступам у звичайних умовах публічної монологічної комунікації. Вимова оратора чітка і відзначається достатніми силовими характеристиками, але не має тих високих енергетичних показників, які властиві вимові у першій ситуації. Промовець, як правило, не «форсує» голосу. Для вимови цього ситуативного типу характерний, головним чином, середній голосовий регістр з виходами у верхній і часом у нижній голосові регістри. Членування висловлювання здійснюється логічними та психологічними паузами.

Другий — звичайний публічний метод вимови є основним у сучасному публічному мовленні.

Третій ситуативний метод вимови — розмовний, або говірний. Цей метод використовується у разі безпосередньої близькості з адресатом (наприклад розповідь, часом навіть бесіда, якщо вона відбувається у невеликому колі слухачів). Слова і речення промовляються менш старанно, окремі звуки і склади можуть послаблюватись...».

2.13. Урок як основна форма організації взаємодії учнів

В основі мовленнєвої взаємодії, як відомо, лежить обмін інформацією, який складається з окремих дій учасників спілкування (вираження своїх думок, вплив на співрозмовника з метою продовження контакту, що дасть можливість реалізувати свій намір).

Обмін інформацією — завжди двосторонній активний процес, діалогічний зв'язок рівноправних партнерів, який тримається на зворотному зв'язку. У ході взаємодії між педагогом й учнями здійснюється обмін думками, почуттями, настановами, інтересами, знаннями й досвідом. Формою взаємодії можуть бути пояснення, бесіда, дискусія, гра, що використовуються під час уроку.

Урок є основною формою організації взаємодії учнів. Ця взаємодія — явище не хаотичне, а впорядковане, тим більше якщо воно використовується у дидактичних та виховних цілях. Визначення характеру і ступеня вказаної упорядкованості залежить від тих стратегічних напрямків і тактичних прийомів, які реалізуються учителем у ході уроку.

Поняття стратегії можна співвіднести з поняттям дидактичних завдань, які вирішує педагог у навчальному процесі, а поняття тактики мовленнєвого спілкування — з поняттям методів і прийомів навчання.

Як відомо, основними дидактичними завданнями є такі:

- ✓ передати інформацію про мовні категорії, факти, способи діяльності тощо (здійснюється, головним чином, на етапі пояснення нового матеріалу та початкових етапах його закріплення);
- ✓ організувати навчально-практичну діяльність учнів, оволодіння ними способами діяльності, тобто вміннями й навичками (здійснюється, головним чином, під час закріплення, повторення матеріалу, а також під час перевірки домашнього завдання);
- ✓ перевірити знання, уміння й навички учнів (здійснюється під час перевірки домашнього завдання і опитування, а також під час проведення спеціальних робіт і їх аналізу).

Урок як форма мовленнєвого спілкування є системою навчально-мовленнєвих ситуацій (організаційний момент, опитування, повторення та узагальнення вивченого, пояснення нового матеріалу). Вказані мікросистеми навчання відрізняються одна від одної не тільки завданнями, а й характером взаємодії.

Крім того, типовими є такі навчально-мовленнєві ситуації, як організація учнів на початку уроку; ситуація знайомства вчителя

з новим класом (на початку навчального року). У цей час такі компоненти мовленнєвої ситуації, як адресат, місце спілкування, учителю відомі.

Усі звертання вчителя до учнів можна звести до трьох основних видів: спонукання, запитання, повідомлення.

Організаційний момент уроку супроводжується привітаннями й запитаннями педагога.

Будь-який знак, який люди подають один одному, як відомо, називають «поглажуванням» (*stroking*). Учитель увійшов у клас, посміхнувся учням, вони відповіли тим самим. І це був обмін «поглажуваннями».

У кінцевому рахунку обмін емоційною інформацією відіграє не меншу роль у педагогічному спілкуванні, ніж обмін логічною інформацією.

Важливими елементами уроку є чітке формулювання його теми та визначення завдань, що стоять перед учнями.

Пояснення — інформаційне висловлювання педагога, котре розкриває сутність факту, що пояснюється, явища, правила, або способу дії.

Вказівки, інструкції є різновидами пояснювального мовлення педагога. Їх мета полягає у тому, щоб спрямувати пошук учня. Слова педагога — це різнобічні зв'язки усіх етапів уроку в одне ціле. Словом він організовує отримання учнями певних вражень, визначає спосіб їхніх дій.

Пояснення учителя дає високі навчально-пізнавальні результати, якщо воно проводиться максимально конкретно й чітко за попередньо повідомленим чи записаним планом, а також якщо всі терміни, що трапляються в матеріалі, розкриті й роз'яснені.

Учителю слід добре готуватись до пояснення нового матеріалу: продумувати сутність нових термінів; вирішувати, які з них варто пояснювати детально, а які — коротко; підбирати найбільш переконувальні, яскраві ілюстрації, приклади.

Під час викладу матеріалу вчитель повинен урахувувати той факт, що назви параграфів підручника і теми уроків далеко не завжди збігаються (інколи на вивчення одного параграфа відводиться 2—3 години). Конкретні формулювання педагога полегшують учням виконання поставлених завдань на уроці.

На етапі підведення підсумків уроку велике значення мають уміння педагога узагальнити те, що пізнали учні, та дати оцінку діяльності всього класу.

Нагадаємо, що формою педагогічного впливу вчителя є його вимоги.

Загальна сутність вимог — викликати в учнів певну активність, яка має проявитись у здійсненні різних дій, або їх припиненні. Важлива особливість вимог полягає у тому, що в них завжди закладений певний стимул до дії, відповідне завдання.

Чітко усвідомлювальні цілі кожної конкретної навчально-мовленнєвої ситуації допомагають учителю знайти адекватні для них педагогічні рішення та, відповідно, комунікативні засоби.

У педагогічній практиці використовуються різні форми вимог: прямі й непрямі; ті, що творять, і ті, що гальмують; звернені до всього класу та індивідуальні.

Вимога, перш за все, має бути позитивною, чіткою й конкретною і на перших порах деталізувати дію, що передбачається. Конкретність перетворює вимогу на певну інструкцію, пам'ятку, що пропонує учням найбільш доцільний спосіб виконання певних дій.

2.14. Суттєві особливості організаційних форм педагогічного мовлення

Аналізуючи педагогічне мовлення, дослідники наголошують, що воно піддається розмежуванню за організаційними формами. За обсягом зазначені організаційні форми можна поділити на малі, середні та великі. До малих ОФМ (організаційних форм мовлення) відносять: репліку, зауваження, запитання, команду, наказ, розпорядження, тобто ті, що відіграють допоміжну з погляду інформування роль і містять мінімальну частку інформації інтелектуального чи емоційного спрямування. Для малих ОФМ притаманна особлива чіткість, ясність, легка розшифрованість змісту, що досягається семантичними та (або) інтонаційними засобами, іноді — за допомогою контексту.

Середні організаційні форми мовлення мають невеликий інформаційний блок та з погляду лінгвістики є текстом. Інтонація середніх ОФМ варіативна, синтаксис складніший, ніж у малих за обсягом ОФМ, та передбачає використання складнопідрядних і складносурядних речень. До середніх ОФМ належать поширені запитання, інструктаж, роз'яснення, повідомлення, відступ. Указані ОФМ мають певну сферу застосування. Вони використовуються тоді, коли викладач хоче зосередити увагу студентів на певному об'єкті діяльності, аспекті проблеми, але не основному, а допоміжному, або цю увагу на деякий час слід переключити з міркувань гігієни розумової праці.

До великих організаційних форм мовлення відносять пояснення, бесіду, розповідь, лекцію. Ці форми містять різноманітну інформацію інтелектуального та емоційного спрямування. Для великих ОФМ характерна суттєва варіативність синтаксису, велика лексична різноманітність, зокрема, використання синонімів, антонімів, історизмів тощо, а також мовленнєвих і немовленнєвих засобів виразності.

Організаційні форми мовлення можна класифікувати також за домінуючою метою комунікативного впливу на переконувальні та навіювальні (хоча ці дві цілі виступають у єдності). Виокремлюють лише три організаційні форми мовлення, які власне спрямовані на здійснення навіювального впливу, а саме: команда, наказ, спеціальний різновид настанови. Найхарактерніші ознаки цих форм мовлення — зумисна категоричність, безапеляційність суджень, чітка однозначність висловів та інтонації, малий чи середній обсяг. Решта ОФМ може включати непряме навіювання, що будується на основі натяку, непрямого навіювального схвалення чи засудження. Навіювальний вплив передбачає лаконізм, доступність, дохідливість, емоційну визначеність мовлення.

Переконувальний вплив здійснюється на альтернативній основі та притаманний великим ОФМ. Його реалізація передбачає мовленнєві засоби, що спрямовані на збудження як мислительної, так і емоційної активності у студентів.

За емоційним відтінком ОФМ поділяють на нейтральні та експресивні. До перших із них дослідники відносять ті, за допомогою яких здійснюється функціонально-рольове спілкування педагога. У підручнику з «Педагогічної майстерності» наголошується, що вказане спілкування, на відміну від особистісно-зорієнтованого, має на меті не виконання нормативно заданих функцій із виявом особистісного ставлення, а забезпечення виконання певних дій, під час яких особисте ставлення педагога і учня не враховується і не виявляється. Це, наприклад, інструктаж, який є інформативним за побудовою і застосовується тоді, коли немає потреби обґрунтовувати необхідність запропонованої діяльності. Ставлення до цієї діяльності також не обговорюється. Близькими до інструктажу є команди. Решта організаційних форм мовлення обов'язково повинні мати більшою чи меншою мірою яскраво виражене емоційне забарвлення, одноманітність чи різноманітність якого залежить від їх обсягу та мети застосування.

2.15. Урахування у педагогічній діяльності негативних впливів на професійне мовлення стану емоційного напруження вчителя

2.15.1. Сутність понять «емоційне самопочуття», «емоційна стійкість», «емоційне напруження»

Педагогічна діяльність, як відомо, пов'язана зі значним психічним напруженням, що вимагає оволодіння методами психофізичної саморегуляції. У зв'язку зі сказаним з'ясуємо, передусім, сутність таких понять, як «емоційне самопочуття», «емоційна стійкість», «емоційне напруження». Емоційне самопочуття визначається як інтегральна характеристика стану особистості, що своєрідно відображає рівень відповідності внутрішніх ресурсів людини умовам, змісту діяльності, намірам, планам і очікуванням. Цей феномен відображає відчуття душевного спокою, задоволення, переживання творчого хвилювання, бажання займатись певною діяльністю, або, навпаки, відчуття ображення, емоційного дискомфорту. Емоційна стійкість — це властивість, яка характеризує індивіда у процесі напруженої діяльності, окремі емоційні механізми якої гармонічно взаємодіючи між собою сприяють успішному досягненню поставленої мети. Одним із критеріїв системної організації емоційної стійкості вчені виділяють емоційність, яка включає як позитивні, так і негативні емоції. Негативні емоції становлять одну з головних умов функціонування системи емоційної регуляції, бо вони є суттєвою частиною емоційного досвіду й дозволяють уникати помилкових дій.

Стан емоційного напруження слід кваліфікувати як відображення (безпосередньо-почуттєве переживання) суб'єктом невідповідності між його життєво важливими потребами (мотивами), з одного боку, і явищами дійсності або ймовірністю успішної реалізації діяльності, яка відповідає потребам суб'єкта, з другого.

Суттєвою особливістю цієї специфічної форми відбиття є те, що вона супроводжується негативним ставленням суб'єкта до тих чи інших життєвих ситуацій, до своєї діяльності й до своїх проявів у них. Це негативне ставлення виражається у вигляді суб'єктивних переживань: страху, гніву, відчаю, неспокою, пригніченості.

Зміст поняття «емоційне напруження» можна розглядати як такий, що включає:

1) уявлення про такий емоційний стан людини, який є певною формою відображення інтелектуальної оцінки стосовно мотивів і потреб, які стимулюють діяльність так званих складних ситуацій, пов'язаних з можливістю виникнення перепон (погроз — у найширшому розумінні цього слова) на шляху успішного втілення мети значущої для людини діяльності...; 2) уявлення про стан, який тією чи іншою мірою відбивається на ефективності діяльності людини (у більшості випадків знижує її ефективність); 3) уявлення про стан, пов'язаний з виникненням цілого комплексу реакцій, які є відображення факту мобілізації організмом у складній ситуації його захисних механізмів...

Результати аналізу наукових досліджень упевнюють в існуванні п'яти основних груп реакцій, які є типовими для стану емоційної напруги і сигналізують про її наявність. Перша з указаних груп характеризується виникненням у людини стану тривоги (страх, відчай, пригнічення, занепокоєність). Друга група включає зміни у звичному для цього індивіда характері моторно-поведінкових реакцій (м'язове напруження, зміни у міміці, кінезиці та ін.). Третя група реакцій людей, які перебувають у стані емоційного напруження, свідчить про зміни у характері перебігу процесів мислення та в організації інтелектуальної діяльності. Характерною рисою поведінки людини у цій ситуації є відсутність її гнучкості (поведінка втрачає пластичність, яка характерна для нейтральної ситуації, а діяльність, як правило, значною мірою дезорганізується). Ця дезорганізація виражається в уповільненні (або, навпаки, занадто високому прискоренні) перебігу психічних процесів, у послабленні уваги, складнощах сприймання інформації та різкому зниженні стійкості людей у подоланні перешкод.

Четверта група індикаторів стану емоційного напруження характеризує зміни фізіологічних показників стану організму й біоелектричної активності мозку. До особливої групи змін слід віднести ті, що притаманні організації мовленнєвої діяльності.

2.15.2. Утруднення у мовленнєвій діяльності людини, яка знаходиться у стані емоційного напруження

З огляду на результати експериментальних досліджень зупинимось на певних аспектах мовленнєвої діяльності людини, котра перебуває у стані емоційного напруження.

Так, указаний стан викликає суттєві утруднення щодо оперативного добору слів для адекватного вираження думок. Утруднення у мовленні проявляються таким чином:

а) значно зростає, порівняно з мовленням у звичайному стані, кількість і протяжність пауз вагання, що передують слову, яке шукають (паузи пошуку). Учені зауважують, що у стані емоційного напруження людини подібні паузи з'являються навіть перед словами, які досить часто трапляються й легко актуалізуються у мовленні. Як правило, паузи пошуку супроводжуються так званими заповненими паузами (нефонологічними вокальними утвореннями на зразок: еє, кх, гм, мм), кількість яких у мовленні у стані емоційного напруження зростає.

За рахунок збільшення кількості пауз пошуку в усних висловлюваннях у зазначеному стані зменшується середня довжина відрізка мовлення, що проходить без указаних пауз, а також зростає індекс нерішучості (відношення часу, коли тривають паузи у висловлюванні, до часу, коли звучить «чисте» мовлення);

б) утруднення у виборі мовленнєвих одиниць в усному мовленні у стані емоційного напруження крім пауз нерішучості «матеріалізується» у вигляді зростання кількості семантично нерелевантних повторів окремих слів, які передують слову, котре шукають;

в) утруднення у формулюванні думок, що характеризують мовлення людини у стані емоційного напруження, також виражаються у зростанні кількості так званих пошукових слів (типу «це», «такий» та ін.).

Про ускладнення в пошуку необхідних для даної комунікативної мети компонентів свідчить також і таке явище, як розтягання кінцевого голосного у слові, що знаходиться перед словом, яке обдумують;

г) крім пошукових пауз (як заповнених, так і незаповнених), пошукових слів про утруднення у формулюванні думок, характерних для мовлення у стані емоційного напруження, сигналізують і такі «заповнювачі мовчання», як слова-«паразити» на зразок «знаєте», «ось», «ну» та ін. Як стверджують дослідники, кількість слів-«паразитів» у людини, яка знаходиться у стані емоційного напруження, може зростати вдвічі порівняно з їх кількістю під час звичайного мовлення. Помітне зростання цієї кількості слів учені пояснюють загальним поживленням спонтанної активності та послабленням контролю за якістю свого мовлення з боку людини, яка говорить у стані емоційного напруження.

Однією з характерних особливостей добору слів у стані емоційного напруження є суттєве зниження словникового запасу по-

рівняно з мовленням у звичайному стані. Словник емоційного мовлення людини у зазначеному стані характеризується стереотипністю (той, хто говорить, відбирає слова, які ніби «лежать на поверхні»).

Указана стереотипність словникового запасу зростає також за рахунок більш частого використання у мовленні у стані емоційного напруження різного роду шаблонних фраз, кліше і т. д.

У мовленні людини, що перебуває у зазначеному стані, знаходить також яскраве відбиття тенденція до використання різного роду «ерзац-визначень», поява яких зумовлюється утрудненнями під час вибору адекватних лексичних одиниць з метою реалізації задуму висловлювання.

Специфічною особливістю вибору слів у висловлюваннях у стані емоційного напруження є виникнення парафазій-слів, використання яких недоречно для певного контексту.

Результати експериментальних досліджень упевнюють, що у стані емоційного напруження люди схильні також вибирати слова з чіткою позитивною чи негативною конотацією. Мабуть функціонально одноплановим із зазначеним явищем є використання у стані емоційного напруження різного роду посилюючих часток.

Зупинимось також на специфіці граматичного оформлення висловлювань людини, що перебуває у стані емоційного напруження. Так, мовлення у цьому стані характеризується значною кількістю логічно і граматично незавершених фраз, а також частим порушенням логічних зв'язків між окремими словами висловлювання, виникає двояке розуміння його сутності. Наприклад:

— Мені захотілося ще краще мову знати, оскільки були хлопці, які набагато краще знали мене (замість: «знали набагато краще за мене»).

Однією з типових особливостей мовлення у стані емоційного напруження людини є порушення структури складного синтаксичного цілого (понадфразової єдності). Під час цього порушення той, хто говорить, неодноразово відволікається від викладу основної думки складного синтаксичного цілого, повідомляючи побічні відомості, що суттєво ускладнює сприймання мовлення.

Цікавими для викладачів, на нашу думку, будуть дані щодо темпу артикуляції, яку здійснює людина у стані емоційного напруження. Так, під час цього стану артикуляція охоплює 8—10 складів за секунду, на відміну від 4—5 складів, коли людина перебуває у звичайному стані. Зростання темпу артикуляції звуків спричиняє погіршення вимови.

Результати експериментальних досліджень свідчать, що частини помилок, які супроводжують зростання темпу артикуляції, той, хто говорить, не помічає і не коригує.

У наукових дослідженнях також висвітлюється питання про сприймання особливостей мовлення людиною, яка перебуває у стані емоційного напруження. У зв'язку з цим слід підкреслити наступне:

1. Стан емоційної напруги впливає на здатність людини адекватно й повно сприймати мовленнєві повідомлення у їх цілісності як в усній, так і у письмовій формі. Мовленнєва діяльність у цьому стані втрачає властиву їй у звичайному стані гнучкість, адаптивність до специфічних умов, у яких вона протікає.

2. Екстремальні умови під час сприймання мовлення сприяють більш контрастному прояву впливу фактора емоційного напруження на перебіг діяльності, а також встановленню індивідуальних особливостей організації діяльності в емоційній ситуації.

3. У стані емоційного напруження людина менш повно, ніж у спокійному стані сприймає одні й ті самі мовленнєві повідомлення.

4. У зазначеному стані порушується не тільки повнота, а й адекватність сприймання та розуміння повідомлень.

5. Під впливом емоційного напруження у деяких випадках суттєво змінюється структура діяльності щодо сприймання мовленнєвої інформації. Зазначена цілеспрямована діяльність примітивізується.

2.15.3. Феномен саморегуляції

Викладені матеріали найкращим чином упевнюють у необхідності володіння педагогом саморегуляцією, яка є функцією людини як суб'єкта діяльності. Феномен саморегуляції полягає в тому, що людина об'єднує в одній особі позицію суб'єкта і об'єкта керування власною активністю. Саморегуляцію також розглядають як самостійне створення необхідних або бажаних станів.

Відомо, що перелік методів саморегуляції педагогом свого стану в професійній діяльності може містити експресивно-мімічні, жестові, рухові, дихальні, вербально-комбіновані методи, а також методи переключення уваги, ідеомоторного та аутогенного тренування та ін. Використання цих методів необхідно для досягнення педагогом так званого робочого самопочуття. У зв'язку зі сказаним зауважимо, що робоче самопочуття вчителя, його внутрішній стан необхідний для природного та органіч-

ного виконання задуманого й розробленого уроку, що визначає творчий характер діяльності вчителя на уроці. Практика підготовки майбутніх педагогів у вищих навчальних закладах упевнює у можливостях широкого використання спеціальних дихальних вправ з метою саморегуляції емоційних станів. Далі здійснюється перехід до психофізичних вправ, можливим стає перехід до аутогенного тренування, котре 1932 року запропонував австрійський психіатр І. Шульц. Свого часу радянські психологи та психіатри довели помилковість деяких теоретичних положень І. Шульца і створили свою теорію аутогенного тренування, що базувалась на вченні І. П. Павлова про фізіологію вищої нервової діяльності.

Сутність указанного тренування полягає в тому, що людина за допомогою спеціальних вправ досягає стану релаксації (зменшення напруження, стану спокою, розслабленості, що виникає у суб'єкта в результаті зняття напруження після сильних переживань або фізичних навантажень), а потім за допомогою словесних формул самонавіювання й образних «бачень» впливає на різні функції власного організму. Нагадаємо, що релаксація — своєрідний гіпноїдний стан, який характеризується довільним розслабленням мускулатури й вегетативного апарату, а також певним звуженням свідомості. Також підкреслимо, що самонавіювання — процес навіювання, адресований самому собі, під час якого суб'єкт і об'єкт навіюючого впливу збігаються. Як бачимо, аутогенне тренування містить дві частини: релаксацію й навіювання на фоні релаксації. Досягнення стану фізичного та психічного розслаблення потребує виконання спеціальних вправ.

Завдання для ознайомлення з методами і технікою регуляції самопочуття.

Відомо, що фізичний та психічний стани людини взаємообумовлені. Емоційне напруження супроводжується напруженням м'язів. Для регуляції самопочуття необхідно знімати м'язове напруження. У зв'язку з цим доцільним є виконання таких вправ.

Вправа 1. Розслаблення й напруження м'язів руки.

Станьте прямо, підніміть руки вперед, пальці затисніть у кулак. Одночасно напружуйте м'язи кисті, передпліччя, плечей і думайте про те, що ви хочете бути сильним, міцним. Потім розслабтесь (руки вільно падають униз, здійснюючи маятникоподібні рухи).

Вправа 2. Використання слова для релаксації.

Під час концентрації уваги даємо самонакази:

«Увага на руки! Мої пальці розслаблені... Мої пальці та кисті розслаблені... Мої передпліччя і плечі розслаблені... Моє обличчя спокійне й нерухоме...».

Вправа 3. Контроль тону м'язів.

Ця вправа допомагає не тільки надати обличчю спокійного вигляду, а й досягти внутрішньої гармонії, заспокоєння.

Текст може бути таким:

«Моя увага зупиняється на моєму обличчі. Моє обличчя спокійне. М'язи лоба розслаблені. М'язи очей розслаблені. М'язи щік розслаблені. Губи і зуби розтулені. Рот розтягується у посмішці. Моє обличчя як маска. Разом з посмішкою ми відчуваємо, як минає напруження в обличчі та в усьому тілі».

подамо також вправи на розвиток умінь входження у стан релаксації й виходу з нього.

Вправа 4. «Поза» релаксації.

Необхідно сісти на стілець і нахилити тіло трохи вперед (злегка зігнути спину, опустити голову). Передпліччя вільно лежать на бедрах, кисті рук вільно звисають. М'язи максимально розслаблені. Очі закриті. Після прийняття основної пози, необхідно подумки пробігтись по всіх м'язах тіла, перевіряючи, чи достатньо вони розслаблені. Необхідно починати ці дії з м'язів обличчя, з освоєння «маски» релаксації.

Вправа 5. «Маска» релаксації.

подаємо команди (самонакази):

— розслабте м'язи лоба;

— усі зморшки на лобі розгладжені (щоб відчути розслаблення цієї групи м'язів, можна попередньо для контрасту напружити їх і під час вдиху підняти брови та на видиху їх опустити);

— щелепи розтиснуті, нижня щелепа вільно опущена вниз;

— на обличчі — відбиток глибокого солодкого сну.

Нагадаємо, що між виразом обличчя і психічним станом існує міцний зворотний зв'язок і зовнішнє вираження розслабленості та покою викликає відповідні зміни стану людини.

Вправа 6. Повний фізичний спокій.

Метою виконання цієї вправи є максимальне розслаблення м'язів тіла та зняття всіх м'язових затиснень.

подаємо команди (самонакази):

✓ спокій, повний фізичний спокій;

✓ я розслаблююсь;

✓ розслаблені м'язи шиї;

✓ плечі розслаблені (плечі опускаються);

- ✓ розслаблені м'язи рук: передпліччя, кисті рук...;
- ✓ руки здаються мотузками, що кинуті на коліна;
- ✓ розслаблені м'язи спини;
- ✓ живіт розслаблений.

Увагу повільно спрямовуємо на тіло. Перевіряємо, чи зняті всі м'язові затиснення. Подаємо такі команди:

- ноги розслаблені: розслабляються стегна, колінні суглоби, розслабляються м'язи голені, стопи...;
- кожний м'яз розслаблений і в'ялий;
- спокій, повний фізичний спокій.

Під час розслаблення уявіть картину відпочинку: ви відпочиваєте на пляжі (у садку...);

— я відпочиваю;

— мені приємний стан повного фізичного спокою.

Як бачимо, за допомогою самонаказів і уявлень можна навіювати собі стан повного фізичного спокою.

Вправа 7. Повний психічний спокій.

Мета виконання цієї вправи — максимально заспокоїтися, зняти збудження й нервові напруження.

Подаємо команди (самонакази):

- ◆ відпочинок;
- ◆ усі думки пішли геть;
- ◆ тільки спокій;
- ◆ спокій, як м'яке покривало, обкутує мене;
- ◆ я абсолютно спокійний;
- ◆ повний фізичний спокій.

Таким чином, на фоні загального фізичного розслаблення можна за допомогою самонаказів і уявлень навіювати собі стан повного фізичного спокою.

Вправа 8. Вихід зі стану релаксації.

Рахуємо до 10-ти та кожний другий рахунок подаємо самонакази:

раз, два — ви добре відпочили;

три, чотири — важкість у правій руці пройшла;

п'ять, шість — бадьорість у всьому тілі;

сім, вісім — гарний настрій;

дев'ять, десять — відкрити очі і посміхнутись.

Енергійно даємо команду: «Потягнутись, сісти прямо! Сплести пальці рук перед собою! Вивернути кисті долонями зовні. З повним вдихом підніміть руки зі сплетеними пальцями над головою. З різким видихом опустіть руки». Ця вправа повторюється 2—3 рази.



1. Леонтьев А. А. Основы теории речевой деятельности / АН СССР, Ин-т языкознания / Отв. ред. А. А. Леонтьев. — М.: Наука, 1974.

2. Гойхман О. Я., Надеина Т. М. Основы речевой коммуникации: Учебник для вузов / Под ред. проф. О. Я. Гойхмана. — М.: Инфра, 1997.

3. Жадько Ю. І., Жадько В. А. Мова як поліфункціональне духовне явище. — Запоріжжя: Запорізь. юрид. ін-т МВС України, 1998.

4. Багмут А. Й., Борисюк І. В., Олійник І. П. Інтонація як засіб мовної комунікації. — К.: АН УРСР, Ін-т Мовозн. ім. О. О. Потебні, 1980.

5. Барановська Л. В. До теоретичних засад формування культури мовлення // Педагогіка і психологія. — 1997. — № 3. — С. 33—37.

6. Василенко Ю. С. Постановка речевого голоса: Метод. рекомендації. — М., 1973.

7. Васильева А. Н. Основы культуры речи. — М.: Рус. яз., 1990.

8. Введенская А. А., Павлова Л. Г. Культура и искусство речи. — Р-на-Дону: Феникс, 1998.

9. Витт Н. В. Эмоциональная регуляция речевого поведения // Вопр. психол. — 1981. — № 4. — С. 60—69.



3.1. Складники виступу оратора

Античний риторичний канон, який слугував своєрідною схемою роботи над виступом, включає п'ять частин, а саме:

- Інвенція (лат. *invention* — винахід, відкриття) — передбачає роботу над змістовим аспектом мовлення. На цьому етапі оратор ставить перед собою запитання: що сказати?;

- Диспозиція (лат. *disposition* — розташування, розміщення) є роботою над композицією виступу, уточненням щодо розміщення частин. На цьому етапі оратор повинен дати відповідь на запитання: де сказати?;

- Елокуція (лат. *elokutio* — спосіб викладу) — етап редагування виступу, коли оратор шліфує текст, викидає неподходящі вирази й додає ті, що будуть доцільними. На цьому етапі необхідно дати відповідь на запитання: як сказати?;

- Меморія (лат. *memoria* — пам'ять, спосіб запам'ятовування) — технічний етап підготовки, коли оратор роздумує над тим, як донести створений текст до слухача (вивчити напам'ять, скласти помітки і т. п.);

- Акція (лат. *action* — дія, діяльність) — спілкування оратора з аудиторією, кульмінація всієї ораторської діяльності.

На сучасному етапі вивчення риторики вчені вважають за необхідне виокремлювати у діяльності оратора ще один етап, а саме — рефлексивний. Як відомо, рефлексія — мисленнєвий (раціональний) процес, спрямований на аналіз, розуміння, усвідомлення себе: власних дій, поведінки, мовлення, досвіду, почуттів, станів, здібностей, характеру, відносин, а також своїх завдань, призначення і т. д. [7, С. 469].

Тобто на вказаному етапі оратор повинен осмислити свій виступ, проаналізувати те, що вдалось та свої прорахунки; зробити висновки на майбутнє про те, як наступного разу покращити своє мовлення. Перші чотири частини канону являють собою докомунікативний етап виступу, коли відбувається робота над його текстом. Виголошення промови — комунікативний етап, на якому відбувається взаємодія оратора з аудиторією. Рефлексія виступу —

посткомунікативний етап. На цьому етапі здійснюється аналіз проведеної роботи і формулюються висновки на майбутнє.

Розкриємо змістовий аспект риторичного канону.

Інвенція — перший етап підготовки виступу. Існує два наукових підходи до визначення поняття «інвенція». Так, відповідно до концепції Арістотеля, сутність риторики полягає в переконуванні, а тому вказане поняття можна визначити як пошук способів переконування, які відповідають темі, предмету виступу. Існує ще одне, більш широке визначення, яке впливає з розуміння риторики як «майстерності гарно говорити». Зокрема, таке визначення є в роботах М. В. Ломоносова.

Як бачимо, друге із наведених визначень ширше першого.

Розглянемо тепер конкретні завдання, які повинен вирішувати оратор на етапі інвенції. По-перше, чітко визначити, про що буде йти мова. Для цього йому необхідно з'ясувати тему виступу й чітко сформулювати тезу (основну думку), яка має бути донесена до аудиторії. Крім того, оратор визначає мету мовлення (той результат, якого він повинен досягти).

Разом з темою, тезою і метою мовлення вибирається й стратегія переконування, на основі якої будуватиметься мовлення.

Усі ці операції (визначення теми; формулювання тези й мети мовлення; вибір основної стратегії) у цілому є створенням задуму мовлення.

Водночас зауважимо, що тема, предмет, теза і мета мовлення формулюються на початку розробки виступу й уточнюються у процесі подальшої роботи.

Предмет виступу — це фрагмент дійсності, з яким співвідноситься виступ. Предмет виступу надзвичайно широкий.

Тема виступу вужча, ніж її предмет. Можна стверджувати, що тема виступу — певний її аспект, який виражається оратором з огляду на те, що він буде цікавим для аудиторії, або більш відомим оратору.

Під час вибору теми необхідно враховувати наступне:

1. Тема виступу має бути цікавою для оратора. Нагадаємо, що від початку зародження риторики було зрозуміло, що оратор матиме успіх тільки тоді, якщо для нього самого тема є важливою та викликає інтерес.

2. Тема має бути відомою для оратора. Іншими словами, він повинен бути достатньо компетентним, щоб виголошувати промову на певну тему.

3. Тема буде цікавою й важливою для аудиторії.

Теза — основна думка виступу, яку оратор намагається довести за допомогою спеціально підібраних аргументів. Відповідно, основна різниця між темою виступу і його тезою полягає в тому, що друга може бути істинною або неправильною, тоді як перша такої якості не має.

Зауважимо, що теза не може існувати без аргументів, тобто положень, з опорою на які оратор обґрунтовує її.

Також нагадаємо, що існують виступи, які не мають тези. Природно, що це виступи інформаційні та розважальні.

До основних принципів, згідно з якими необхідно розробляти тезу, належать такі:

А) теза має бути сформульована так, щоб її можна було розкрити у рамках виступу повністю.

Формулюючи тезу, оратор бере на себе обов'язок не відходити від неї, доводити її, демонструвати, що його думка правильна. Зрозуміло, що водночас потрібно враховувати і особливості аудиторії, і час, який є у розпорядженні;

Б) формулювати так, щоб вона була зрозумілою для аудиторії одразу, без особливих зусиль.

А це, зрозуміло, передбачає відмову від незрозумілих слів, надто складних конструкцій, великої кількості деталей. Потрібно також враховувати особливості сприймання мовлення на слух.

Нагадаємо, що оратор не завжди викладає тезу свого виступу. Водночас може виникнути ситуація, коли стане потрібним чітке її формулювання (наприклад, у відповідь на репліку опонента, який спотворює основну думку виступу);

В) формулювати так, щоб була прийнятною для аудиторії.

Необхідно так викласти тезу, щоб це було компромісом між думкою оратора і думками, які поділяє аудиторія.

Мета виступу — той результат, до якого прагне оратор.

Щодо роботи над виступом доцільно виділяти його загальну мету і часткові цілі. Як наголошують спеціалісти у галузі риторики, загальна мета виступу тісно пов'язана з комунікативними характеристиками спілкування.

Окрім мети, цілі є конкретними формулюваннями, які тісно пов'язані з тезою виступу.

Розробляючи виступ, оратор повинен обов'язково визначити, перед якою аудиторією він буде виступати. Від цього багато що залежить у його виступі.

Перш за все слід знати, з приводу чого зібралась аудиторія. Далі варто з'ясувати, однорідною чи неоднорідною вона є. Однорідна аудиторія (складається з людей одного віку, одного соціаль-

ного статусу або рівня освіти, а інколи й усіх цих ознак разом) більш прийнятна для оратора. У цьому випадку достатньо просто визначити, які теми найбільше підійдуть для такої аудиторії і передбачити реакцію на те чи інше положення.

У неоднорідній аудиторії ситуація складніша, але не на багато. У такому разі у виступі найкраще використовувати тільки нейтральні теми. Переваги неоднорідної аудиторії полягають у тому, що в ній часто можна обговорювати більш широке коло тем з огляду на реакції слухачів. Зрозуміло, що в такій аудиторії реакції будуть більш різнобічні.

Оратору також потрібно враховувати соціально-культурні, інтелектуальні, кількісні характеристики аудиторії. До першої з указаних груп характеристик належить усе, що стосується національності, віку, статі, віросповідання, соціального становища людей. Зазначені якості, як правило, самі підказують, про що слід говорити і як це треба робити.

Інтелектуальні характеристики обумовлюють вибір способів аргументації у виступі. Чим вищий рівень освіти аудиторії, тим більшою мірою оратор може спиратись на логічні роздуми, що можуть бути достатньо складними. В аудиторії з невисоким рівнем освіти більш прийнятна опора на образні засоби й наочність.

Кількісні характеристики аудиторії важливі, у першу чергу, з огляду на те, наскільки легко передбачити реакції слухачів на ті чи інші положення.

Як свідчить практика, чим більша аудиторія, тим більш загальною й абстрактною має бути її оцінка.

Аргументація, яку подає оратор, обов'язково включає два компоненти, а саме: тезу (положення, яке необхідно обґрунтувати, довести, і доведення), та аргументи (судження, які наводяться для обґрунтування тези). Інколи до складу аргументації також включають демонстрацію (засоби, за допомогою яких той, хто говорить, демонструє зв'язок між тезою й аргументами).

Диспозиція — другий етап роботи над виступом, іде після етапу винаходу і багато в чому впливає на зміст виступу. Розробляючи його структуру, необхідну для впливу на конкретну аудиторію, оратор вибирає оптимальний спосіб розгортання та обґрунтування тези, найбільш правильний порядок викладу змістових компонентів. У результаті такої роботи створюється композиція виступу.

Отже, *композиція* — це змістовно-структурна основа виступу, яка є послідовним розміщенням розподіленого на «порції» мате-

ріалу відповідно до логіки викладу, що, з одного боку, визначається задумом оратора, а з другого — певною ситуацією та аудиторією, тобто структурований і побудований в оптимальній (для впливу на дану аудиторію) послідовності зміст виступу. Тепер необхідно дати відповідь на запитання: скільки і яких частин має бути включено до композиції виступу? Відповідь на це запитання можна знайти як у класичній, так і в сучасній риторичі. Так, наприклад, в античній риторичі виділялося 7—8 частин (звернення, найменування теми, розповідь, опис, доказ, заперечення, заклик, підсумок). Одним із завдань звернення було встановлення кордонів між усім, що говорилося раніше стосовно певної теми іншими ораторами, і тим, що буде говорити він. Водночас головним завданням звернення було повернути до себе увагу аудиторії. Найменування теми — складова виступу, введення якої обов'язкове лише у тому випадку, коли тема неочевидна, не зовсім зрозуміла, або занадто складна. Далі йде розповідь про фактичний бік справи, у тому числі про події, які передують тій із них, що аналізується, зокрема, це може бути історія розробки даного питання.

Підсумок виступу може бути у формі так званої кінцівки, або короткого резюме, або ж поєднувати і те, й інше. У резюме підводяться підсумки виступу, а в кінці отримує оформлення сам вихід із мовленнєвої комунікації.

У сучасній риторичі традиційно під членуванням виступу на смислові фрагменти розуміють трьохчастинну структуру, що складається зі вступу, основної частини і закінчення. Указані елементи називаються функціонально-структурними частинами композиції. У свою чергу кожна з них (особливо це стосується основної частини) може бути поділена на менші частини, які є розробкою відносно самостійного питання у загальній справі аргументації головної думки.

Композицію виступу доцільно розглядати і з погляду його основної частини, функцій, завдань та структури. Починаючи роботу над композицією слід мати детальний план-конспект виступу і велику кількість аргументативного матеріалу до нього.

Перша процедура роботи над композицією полягає у тому, щоб із кожного пункту плану конспекту створити мікротему, що будуватиметься так: міркування — аргумент — висновок.

Оратор повинен прагнути до того, щоб мікротеми у тексті виступу були незалежні одна від одної, розташовувались між собою паралельно, але спрямовувались до одного центру — теми виступу. Незалежність мікротем є основою їх здатності до вільного переміщення у тексті залежно від конкретної ситуації спілкування.

З огляду на викладене, подамо схему взаємозв'язків мікротем із тезою та між собою у виступі (рис. 3.1). Цю схему розроблено Т. В. Анісімовою та О. Г. Гімпельсон [2].

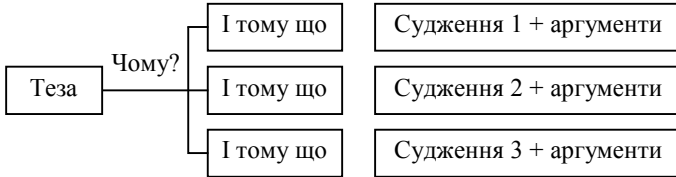


Рис. 3.1

Як бачимо, на схемі зображено лише три блоки. З цього приводу згадаємо, що пише П. Сопер: «...Немає потреби намічати більше ніж 4—5 основних положень, бо аудиторія не в змозі більше утримати в пам'яті [40, С. 210—212].

Спеціалісти у галузі риторики пропонують під час роботи над послідовністю розташування компонентів головної частини виступу керуватись підходом, що передбачає виділення висхідної та низхідної аргументації. Головна різниця у цій аргументації полягає в тому, що під час висхідної аргументації сила впливу до кінця виступу наростає, і, навпаки, під час низхідної — зменшується. Слід наголосити, що для публічного мовлення більше притаманна висхідна аргументація, що дає можливість оратору поступово нарощувати враження і підводити слухачів до бажаного для них висновку.

Принцип побудови виступу за висхідною — у жодному разі не означає, що починати треба зі слабого (неякісного) аргументу. У такому випадку існує ризик викликати відторгнення аудиторією виступу. Всі аргументи мають бути достатньо дієвими.

У зв'язку зі сказаним доцільно запропонувати загальні принципи розташування мікротем за зростаючою.

Так, у кінці ланцюга аргументів буде знаходитись мікротема, яка має найбільший переконувальний ефект.

Головна складність розташування мікротем за наростаючою полягає у тому, щоб визначити, які їхні риси мають переваги для кожної аудиторії у зв'язку з конкретною темою.

Після того як продумано й структуровано основну частину майбутнього виступу, розроблено ґрунтовну й вичерпну аргументацію головної тези, слід подумати про вступ і закінчення.

Нагадаємо, що в кінці XIX ст. Герман Ебінгауз встановив так званий *закон кінця* (найкраще запам'ятовується інформація, що подається на початку і в кінці виступу). Вступ і закінчення мають власні функції та завдання у загальній структурі виступу.

Вступ — перша частина композиції виступу, котра багато в чому визначає його успіх. Потреба у вступі зумовлюється ситуацією спілкування та специфікою аудиторії (наскільки слухачам відомо про предмет виступу, наскільки вони готові до спілкування). Як наголошують спеціалісти у галузі ораторського мистецтва, у вступі оратор повинен здійснити наступне: 1) показати себе людиною, якій можна довіряти, зацікавленим у справі, упевненим і т. д.; 2) налаштуватися самому й підготувати аудиторію до спілкування (викликати інтерес та увагу і встановити контакт); 3) підготувати аудиторію до сприйняття виступу (пояснити наміри; сформулювати завдання; ознайомити з новими питаннями, які будуть обговорюватись).

Структура вступу завжди привертала увагу риторів. Так, наприклад, М. В. Ломоносов відзначав такі частини вступу: назва справи, вказівки на її важливість, подання теми. Відомий спеціаліст у галузі ораторського мистецтва М. М. Кохтев виокремлює дві функції початку виступу (контактоустановлюючу й перспективну) і для їх реалізації пропонує ділити його на дві частини — зачин і власне вступ. Під зачином він розуміє реалізацію етикетних формул; привітання; слова оратора, що стосуються ситуації та обставин спілкування.

Найчастіше вступна частина виступу не структурується, а будується як єдине ціле.

З класичних часів у риторичі виділяють два типи початку виступу: природний і штучний.

Перший з указаних типів — ввести слухачів у сутність справи. Такий тип початку виступу найбільш підходить для ділового мовлення та в доброзичливо налаштованій аудиторії. Найбільш поширеними різновидами природного початку виступу в сучасній ораторській практиці слід вважати наступні:

— повідомлення про причину, яка змусила оратора вийти на трибуну;

— повідомлення мети виступу;

— постановка проблеми;

— обґрунтування теми виступу;

— вказівка на однодумців, прихильників (опора на думку великої групи людей; вказівка на значущість свого виступу посиленням на доручення виборців і т. п.);

— історичний огляд.

З метою активізації втомленої аудиторії можна використовувати додаткові засоби привернення уваги разом з природним початком. До цих засобів слід віднести такі прийоми:

- використання парадоксів (в основі їх лежать певні протиріччя);
- використання іронічних зауважень і жартів, пов'язаних зі змістом мовлення;
- постановка питання перед аудиторією, що сприяє створенню проблемної ситуації.

Штучний тип початку виступу на перший погляд не пов'язаний за суттю з основною його частиною. Проте хоча формального зв'язку з основною темою й немає, внутрішній — метафоричний зв'язок завжди існує. Штучний тип початку виступу доцільно розглядати як продуману й перевірену частину, що має на меті налаштувати аудиторію на сприйняття змістового аспекту мовлення. Такий початок виступу доцільно використовувати під час спілкування з недоброзичливою, критично налаштованою аудиторією, або ж у тих випадках, коли слухачі неуважні, незібрані.

Штучний тип початку виступу допомагає концентрувати увагу людей, або ж зробити спробу знайти спільну платформу, яка об'єднує інтереси й погляди оратора та аудиторії.

На сучасному етапі розвитку ораторського мистецтва найчастіше використовуються такі різновиди штучного початку виступу:

- ✓ виклад притч, легенд, казок (мають бути пов'язані з темою виступу);
- ✓ використання афоризмів, аналогій;
- ✓ звернення до іронічних зауважень або жартів, що не пов'язані зі змістом мовлення;
- ✓ постановка питань філософського або оцінного характеру, що мають побічне відношення до теми;
- ✓ повідомлення суспільної чи моральної оцінки події, що обговорюється;
- ✓ використання оцінки аудиторії з боку оратора.

Крім природного та штучного початку в ораторській практиці інколи використовується так званий *раптовий початок*.

Зазвичай схвильований якоюсь подією оратор починає виступ раптово. У цей час він розкриває перед слухачами почуття, що його охоплюють. Найчастіше такий початок варто розглядати не як імпровізацію, а як спеціально підготовлений фрагмент виступу. Водночас виклад цього фрагменту має виглядати як безпосе-

редня реакція на події у момент промови, а не як домашня заготовка.

Зауважимо, що змістовий аспект початку виступу великою мірою залежить від його жанру.

Під час розробки закінчення виступу оратор найчастіше ставить перед собою такі цілі:

- підбити підсумки щодо сказаного, узагальнити ідеї виступу;
- загострити проблему та посилити враження від виступу;
- повторити основні етапи розвитку теми;
- показати основні шляхи виходу з проблеми, намітити її можливий розвиток;
- висунути конкретну пропозицію, що впливає зі змісту виступу;
- висловити побажання аудиторії, або ж звернутись до неї з прямим закликком.

Виклад (*elocution*) — третій етап роботи над виступом — його словесне оформлення. Послідовність кроків оратора на цьому етапі слід подати таким чином: вибір потрібного за змістом слова і побудова тексту; робота над виразністю і стилем тексту; остаточне редагування його.

Як бачимо зі сказаного, у проблемі викладу матеріалу є два складники: відбір засобів, що забезпечують розуміння змістового аспекту виступу та засоби, що звернені до емоцій, які сприяють виразності мовлення.

У зв'язку з цим зупинимось на умовах адекватного сприймання мовлення. До цих умов передусім належать: правильність мовлення, точність слововикористання, продумане застосування термінів та іноземних слів.

Як відомо, мовлення — показник освіченості оратора та складник його іміджу.

Відбір мовленнєвих засобів відповідно до особливостей аудиторії і ситуації спілкування — це вирізнення слів відповідно до їхніх значень (семантикою) і здатністю слухачів сприймати і засвоювати їх, тобто відповідно до їх інтелектуального і освітнього рівнів, ступеня розвитку, життєвого досвіду.

До засобів емоційності мовлення спеціалісти у галузі риторики відносять: багатий словниковий запас оратора, його вміння використовувати слова відповідно до системи цінностей слухачів, звернення до спеціальних мовленнєвих засобів (експресивна, асоціативна, оцінна лексика; засоби виразності мовлення).

Одним із засобів виразності мовлення є його образність. Образ впливає не тільки на розум, а й на серце людини. За висловом Ге-

львеція, завдяки образу «думка входить у свідомість вратами почуттів».

Традиційним для риторики є використання двох спеціальних засобів посилення впливовості мовлення, а саме тропів і фігур. *Тропом* називають слова і вирази, що використовуються у переносному значенні. *Фігури* — особливі способи організації висловлювань або незвичайний особливий поворот у виступі, який надає йому виразності й образності. Під указаними надзвичайними поворотами у виступі розуміють усілякі повтори, пропуски й перестановки слів.

Із тропів у сучасній ораторській практиці регулярно використовуються й усвідомлюються слухачами передусім порівняння та метафори. Останні (перифраза, алегорія, уособлення, оксюморон і т. д.) хоч і трапляються інколи у виступах найбільш підготовлених ораторів, але мають меншу впливову силу, а іноді просто не сприймаються слухачами.

Для оратора важливо розрізняти метафору (порівняння) — аргумент і метафору (порівняння) — троп. Механізм створення метафори-аргументу і метафори-тропа один і той самий. Водночас оратор повинен знати, що він робить у даному випадку: відбирає для обґрунтування тези один із дієвих емоційних аргументів чи використовує виразний засіб прикрашення виступу, тобто працює на етапі винаходу чи на етапі вираження.

Метафора-аргумент, по-перше, доречна у будь-якій ситуації (офіційній, академічній), у будь-якій аудиторії та будь-якому виступі (не тільки в агітаційному, а й у поздоровленні, академічній лекції). По-друге, указана метафора необхідна для спілкування з непідготовленою аудиторією (допомагає зримо уявити те, чого бракує в досвіді слухачів). У будь-якій аудиторії метафора-аргумент дозволяє крім пояснення думки підтримувати контакт зі слухачами, утримувати їхню увагу. Метафора-троп — особлива форма вираження думки. У цьому випадку, нічого не пояснюючи і не підтверджуючи, вона є її більш «святковим одягом». Без метафор-прикрашень обійтися можна, а інколи й потрібно, наприклад, у ситуаціях офіційного і ділового спілкування та у відповідних їм жанрах (повідь на науковій конференції, наказ, виступ-інструктаж і т. п.), у спілкуванні зі слухачами, які не здатні сприймати образне мовлення чи не визнають «квітів красномовства».

Акція — остання частина античного риторичного канону. Виступ — це не просто озвучення винайденого оратором, це викладання певного змісту конкретним слухачам, що може зумовити

його серйозну трансформацію. Указаний етап є заключним у роботі над виступом, коли набуває завершення його форма з погляду звучання, відбувається «жива» взаємодія зі слухачами.

До проблем, які безпосередньо пов'язані з виголошенням промови, належать: створення необхідного образу оратора, його дії в аудиторії, наявність голосових і кінетичних засобів впливу на слухачів.

Як відомо, моральним характеристикам оратора надавалось велике значення з давніх часів. Впливовість виступу прямо пропорційна авторитету оратора. Зрозуміло, що під час виступу крім ідей і слів він представляє слухачам і себе.

Однією з якостей, яка дозволяє оратору бути успішним у спілкуванні з аудиторією, є почуття впевненості у правильності позиції, що обґрунтовується. Вказане почуття впевненості виникає у результаті істинної віри у те, про що говорить людина, та глибокого знання предмета виступу. Із зазначеного випливає що оратор повинен вибрати для свого виступу те, з чим добре обізнаний і у що вірить.

Оратору дуже важливо не розчарувати слухачів уже в момент самопрезентації, бо спілкування з аудиторією може піти в небажаному напрямку. Як відомо, велике значення має перше враження аудиторії про оратора. Тож йому важливо продумати свій зовнішній вигляд, від якого певною мірою залежить як складеться спілкування.

На початку виступу надмірне хвилювання інколи приводить оратора до стану, який називається аудиторним шоком. Це особливий психічний стан, у якому найчастіше перебувають оратори-початківці, а саме: трясуться руки, тремтять коліна, пересохло у роті, горять щоки, важке дихання. Такий стан людини призводить до найгіршого: із голови миттєво «вилітають» усі заздалегідь підготовлені прекрасні думки і факти. Як відомо, 70 % людей, які лише починають працювати з аудиторією, вважають проблемою номер один неконтрольований страх, який охоплює їх перед початком виступу. Найкращими засобами боротьби з аудиторним шоком є: безперервна практика публічних виступів, гарна підготовка, володіння засобами саморегуляції.

Ораторство — мистецтво усного мовлення. І те, яке у нас мовлення, дуже впливає на зміст виступу та його впливову силу. Тому одне з головних питань риторики — «Як?» — на етапі проголошення вирішується переважно за рахунок звукового оформлення виступу, уміння оратора правильно озвучити певний зміст.

До голосових засобів, які здатні вплинути на зміст мовлення, слід передусім віднести його темп та інтонацію, які об'єднуються в поняття інтонаційного малюнка. Цей малюнок, ніби накладаючись на семантику тексту, завершує створення мовленнєвого твору стосовно змісту й форми. Учені стверджують, що 30—40 % інформації не засвоюється, якщо інтонація «не та», тобто не відповідає змістовому аспекту мовлення. Налічується понад 20 типів інтонацій, що виражають різний зміст і почуття. Із цього слідує, що оратору необхідно вміти знайти «правильну», відповідну предмету, аудиторії та ситуації спілкування інтонацію, щоб полегшити слухачам сприймання мовлення.

Вираженню суті слугує виділення голосом головного у фразі. Логічно виділяти значущі, головні слова за рахунок більш повільної їх вимови порівняно з іншими. Цій же меті служить виділення голосом головного у фразі.

Вплив на аудиторію має здійснюватись і за допомогою невербальних засобів спілкування. Як відомо, головним показником почуттів того, хто говорить, є вираз його обличчя. У зв'язку з цим кожний майбутній промовець повинен вивчити своє обличчя: знати, що відбувається з бровами, губами, лобом. Щоб міміка була виразною, необхідно систематично перед дзеркалом промовляти декілька різних за емоційністю (веселих, смішних, трагічних, сумних, доброзичливих) фраз. Водночас потрібно слідкувати за тим, як змінюється міміка і чи передає вона відповідну емоцію.

Знаменитий оратор древності Демосфен на питання, що потрібно для гарного оратора, відповів так: «Жести, жести і жести».

Проте занадто часті, подібні, різкі рухи руками неприємні та негативно впливають на аудиторію. Механічні жести відволікають увагу слухачів від змісту виступу, утруднюють його сприйняття.

Залежно від призначення жести поділяють на ритмічні, емоційні, вказівні, зображувальні та символічні. Надамо коротку характеристику цим групам жестів. Так, ритмічні жести пов'язані з ритмікою виступу. Ці жести підкреслюють логічний наголос, уповільнення й прискорення мовлення, місце пауз, тобто те, що зазвичай передає інтонація.

Мовець також використовує жести, які передають різні відтінки почуттів, їх називають *емоційними*. Деякі з них закріплені у стійких сполученнях, оскільки стали запальнозначущими.

У багатьох ситуаціях публічного виступу необхідними стають вказівні жести. За їх допомогою мовець виділяє якийсь предмет

із низки однорідних, указує місце (поруч, угорі, над нами), підкреслює порядок слідування — чергою, через одного та ін.

3.2. Цілі публічного виступу

Цілі виступу безпосередньо пов'язані з його темою, хоча повністю вони не збігаються. Під час відбору теми слід урахувувати певні рекомендації:

- вибрати коло питань, які стосуються певної теми;
- продумати і записати можливі варіанти теми виступу;
- вибрати тему, що відповідає аудиторії, ситуації, умовам, часу проведення виступу.

Слід також урахувувати специфічні інтереси аудиторії. Для цього потрібно знати, що складає її основні, групові, повсякденні та конкретні інтереси.

Основні інтереси зазвичай торкаються основних питань життєдіяльності (життя, здоров'я, безпека, престиж, надійність та гарантованість благополуччя в майбутньому). Вибір теми, пов'язаної з основними інтересами аудиторії, завжди актуальний і слухачі зазвичай з бажанням включаються в обговорення певних питань, якщо вони не ставляться в абстрактній формі.

Групові інтереси — друга краща тема для виступу. Оратор, обравши таку тему, найкращим чином об'єднує людей навколо їх групового інтересу.

Злободенні інтереси — це інтереси гостро актуальні. Вибір такої теми також сприяє успішності виступу. Слід мати на увазі, що актуалізованою може бути практично будь-яка тема. Головне — зробити це не штучно, для чого звертати увагу на конкретні інтереси — повсякденні інтереси людей, те, що найбільше хвилює їх. Указані інтереси за своєю суттю — це актуалізовані основні інтереси більшості людей, їхні потреби у конкретних предметах (житло, харчування, транспорт, умови роботи, розваги й т. ін.). Маючи на увазі різні інтереси, потрібно формулювати цілі публічного виступу. Конкретна мета виступу може бути виражена простою і зрозумілою тезою. Така мета проста й зрозуміла. Варто лише зауважити, що конкретну мету не слід формулювати загальноновідомими поняттями.

Визначивши конкретну мету, потрібно сформулювати конкретну цільову настанову. Справа в тому, що слухачі самі по собі не схильні з'ясувати, які мотиви й наміри спрямовують оратора. Тож оратор сам повинен пояснити, чого він хоче досягти своїм виступом.

Серед засобів публічного виступу виокремлюють власне логічні методи доказу й аргументації, фактичні, тактичні методи, психологічні прийоми, структурно-композиційні та організаційно-методичні засоби, спеціальні прийоми та способи невербального впливу.

Логічні засоби публічного виступу є сукупністю правил, які дозволяють коректно й несуперечливо обґрунтувати спірні положення й предмет виступу.

Судження — форма мислення, яка є ствердженням або запереченням чогось про предмет. У кожному судженні треба виділяти два компоненти: суб'єкт та предикат. Суб'єкт судження вказує на його предмет, а предикат — на якість або ставлення, що приписується суб'єкту. Незалежно від виду, судження можуть бути виражені у певній формі та співвіднесенні між собою за значенням істинності. Судження можуть бути такого виду: загально-стверджуючі, частковостверджуючі, загальнозаперечувальні, частково-заперечувальні.

Виокремлюють такі види суджень: атрибутивні, модальні, темпоральні, аксіологічні, реляційні.

Атрибутивні судження характеризують властивості та якості предметів. Ці судження поділяються на стверджуючі й заперечувальні.

Модальні судження у своїй структурі типу «S—P» мають ще вказівку модуса або способу здійснення й актуалізації. Такими модусами можуть бути алетичні модальності, що встановлюють характер причинності й можливість здійснення типу «необхідно» і «можливо».

Модусом можуть бути деонтичні модальності, що кваліфікують характер події або дії у термінах «обов'язково», «дозволено», «заборонено», «всеодно».

Темпоральні модальності характеризують часове упорядкування — «раніше», «пізніше», «одночасно». *Аксіологічні модальності* визначають ціннісні й оцінні відношення «добре», «погано», «гірше», «краще», «рівнозначно».

Реляційне судження, на відміну від атрибутивного, що характеризує властивість або якість предмета, кваліфікує відношення, у яких знаходяться предмети судження, наприклад, «J знаходиться у відношенні Я до Р». Відношення «Я» може бути «вище», «нижче», «ближче», «далі» й т. п. Судження можна поділяти на прості й складні. Складні судження складаються із простих і утворюються за допомогою союзів або операторів: «і», «або»,

«якщо», «то», «рівнозначно». Використання суджень у виступі має бути логічно коректним.

Визначення є логічною операцією, призначеною для з'ясування значення терміна, що використовується, вираження невідомого терміна за допомогою значення вже відомого, уточнення цього змісту і значення.

Використання визначень як логічних засобів у мовленні передбачає виконання кількох правил:

1. Обсяг терміна *S* має бути рівнозначним обсягу *P*. Порушення цього правила веде до порушення пропорційності логічної операції визначення.

2. Визначення не можна давати за допомогою «порочного» кола, наприклад: «Обертання — є обертальний рух».

3. Неправильними вважаються тавтологічні визначення, тобто визначення невідомого предмета через самого себе.

4. Некоректними вважаються всі визначення, де використовується заперечення, або заперечувальне визначення.

5. Некоректними з погляду логіки прийнято називати визначення, пов'язані з образними виразами, прислів'ями, розмовними оборотами, з використанням метафор, гіпербол; неясні й багатозначущі слова. Звернення до визначень як логічних засобів у виступі передбачає вміння задавати різні їх типи, що підходять для даного конкретного випадку.

Визначення за допомогою роду та видових відмінностей пов'язано з кваліфікацією основної (родової) ознаки і деякого специфікатора (виду).

Генетичні, або *історичні визначення* вказують на спосіб утворення предмета. Явні та неявні визначення відрізняються тим, що у перших присутні обидва компоненти судження, а у других невідомий термін сформульований, а те, через що проясняється його значення, може бути задано у контексті неявним чином.

Остенсивні визначення є операцією встановлення змісту мовного вираження шляхом одночасної вимови слова і вказівки на предмет, що ним визначається. *Операційні визначення* кваліфікують невідомий термін методом встановлення деякої процедури, операції (вимір, обчислення, порядок дій). *Номінальні й реальні визначення* відрізняються тим, що перші уточнюють значення одного мовного вираження за допомогою значення другого мовного вираження, а другі уточнюють значення терміна (імені, поняття, слова) співвіднесенням його з реальним предметом. Використання визначень у виступі пов'язано з розкриттям суті слів,

які слухачі не знають, уточненням їхнього значення, поясненням нових термінів за допомогою уже відомих.

Класифікація — різновид визначень. Це логічна операція розподілу предметів, термінів або аргументів за класами. Мета класифікації — розкрити ємність поняття шляхом перелічення термінів, що до нього входять.

Одне й те саме поняття може поділятися за різними ознаками. Правилами поділу є: а) пропорційність поняття, що поділяється, і членів поділу; б) рівнозначність основи поділу для всіх його членів.

Розрізняють допоміжну і природну класифікації. Перша створюється з метою найбільш швидкого пошуку якогось предмета серед багатьох. Друга — розподіл предметів за класами на основі їх найбільш суттєвих ознак.

До числа правил, які пов'язані з контекстом мовленнєвого використання, належать такі:

1. Визначення і класифікації мають відповідати темі виступу та характеру аудиторії.

2. Визначення крім того, що вони є логічно коректними, мають бути ще й зрозумілими, ілюстрованими, достатньою мірою екземплярними (такими, що дають необхідний приклад чи взірець).

3. Визначення мають бути авторитетними, переконувачими.

4. Визначення мають відображати суттєві властивості предметів.

5. Не можна використовувати визначення занадто часто, їх використання має бути продиктовано необхідністю з'ясування значення невідомих слів, а не риторичними цілями прикрашення виступу.

Публічне мовлення передбачає логічно коректне використання понять і термінів. Поняття передбачає мисленнєву операцію, пов'язану з узагальненням, виділенням загальної ознаки класу предметів, його групуванням за принципом вказівки на одиничні й загальні; суттєві й несуттєві; родові та видові ознаки.

Мовною основою поняття служать слова, імена, терміни. Утворення понять пов'язано з порівнянням, синтезом, абстрагуванням і узагальненням. У кожному понятті вирізняються ємність (клас предметів, що має виділену ознаку) та зміст (ознака чи сукупність ознак).

Серед понять зазвичай виокремлюють:

— одиничні й загальні (вказуючи відповідно на предмет або клас предметів);

— збірні (множина або клас предметів як цілісність, наприклад, «сузір'я», «бібліотека»);

— реєструючі й нереєструючі (обсяг яких становить кінцеву множину елементів, що підлягають обліку, та понять з незліченим обсягом);

— конкретні й абстрактні (наприклад, поняття «стоячи» і «рівність»);

— позитивні й негативні (вказують на наявність чи відсутність тієї чи іншої ознаки);

— безвідносності та співвідносності (характеристики яких не пов'язані з іншими предметами, наприклад «число», і такі, значення яких з'ясовується тільки за допомогою другого поняття — «чисельник», «південь», «правий бік»).

Використання понять у виступі буде більш обґрунтованим, якщо оратор чітко уявляє співвідношення їх, у тому числі співвідношення за обсягами. У зв'язку з цим потрібно виокремлювати сумісні поняття (обсяги яких частково або повністю збігаються, наприклад, «студент» і «відмінник»), несумісні («здоровий» і «хворий»; «життя» та «смерть»), а також суперечливі поняття.

Співвідношення обсягів понять дозволяє проводити операції над їх обсягами, розрізнити поняття, що містять одне у другому («людина», «студент») та поняття, які пересікаються («фермери», «орендатори»).

3.3. Підготовка оратора

3.3.1. Зовнішній вигляд оратора

Складниками зовнішнього вигляду оратора є його зовнішність, манери, вираз обличчя, пози, жести. Охарактеризуємо ці складники. Так, оратору не слід допускати ексцентричності в одязі, бо й так погляди всієї аудиторії будуть спрямовані на нього. Більш суттєве значення, ніж зовнішність, мають манери. Зрозуміло, що група слухачів — щось більше, аніж просте скупчення людей. Вона підкоряється законам психології уваги. У групі кожний схильний до тієї реакції, що й усі: схвальної або несхвальної. Досвідчені оратори знають, якщо вдалося пробудити інтерес аудиторії, то природна заразливість настроїв допоможе його підтримати. Вони розуміють, якщо не захопити увагу всієї групи у цілому, неможливо буде втримати кого-небудь завдяки своєму

впливу. Психологія слухача така, що він вимагає від оратора більше, ніж це можливо в іншому випадку. До оратора висувають особливі вимоги: йому надали головну роль і він повинен це врахувати. Якщо ж оратор триматиме себе невпевнено, ніби вибачаючись за свою місію, почуття очікування у слухачів миттєво зміниться розчаруванням.

Є ще одна особливість психології слухачів: вони відчувають потребу в інтимній і теплій атмосфері приватної бесіди. Їм не до душі натягнуті, офіційні умови публічної доповіді. Якщо оратор нічого не зробить, щоб змінити ситуацію, йому це поставлять у провину. Тому оратор повинен уміти створити дружню і разом з тим ділову атмосферу.

Найчастіше обличчя оратора має бути серйозним. Але розумове напруження не повинно призвести до того, що обличчя стане похмурим, або набуде відчуженого вигляду.

Далеко не завжди і не всі оратори знають, як правильно стояти. Якщо опанувати правильну і зручну манеру стояти, це додасть почуття впевненості, забезпечить появу звичного відчуття рівноваги, легкості й рухливості всієї пози. Указана манера стояти передбачає, що ноги розставлені на 15—20 см залежно від зросту; носки взуття злегка роздвинуті; одна нога трохи виставлена вперед; опір неоднаковий на обидві ноги, і принаймні у найбільш виразних місцях виступу робиться опір більше на носок, аніж на п'ятку; коліна гнучкі й податливі; у плечах та руках немає напруження; руки не притиснуті щільно до грудної клітки; голова та шия трохи висунуті вперед відносно грудної клітки; груди виставлені, живіт підтягнутий, але не настільки, щоб це заважало вільному диханню.

Для правильної координації рухів і плину думок рух скоріше має передувати, аби злегка передбачати хід думки, а не відставати від нього. Необхідно слідкувати за тим, щоб більш виразні місця виступу підкреслювались рухом на крок уперед або виносом ноги вперед; паузи — слухні моменти, щоб відступити на короткий крок.

Слід пам'ятати, що сприйняття жестикуляції оратора глибоко закладене у свідомості слухачів. Під час жестикуляції доцільно використовувати такі правила:

а) жести мають бути невимушені. Використовувати їх потрібно у міру відчуття потреби в них;

б) жестикуляція не повинна бути безперервною. Не кожна фраза потребує підкреслювання жестом;

в) жестами потрібно управляти, жест не повинен відставати від слова, яке підкріплює;

г) необхідно вносити різноманітність у жестикуляцію. Не доцільно використовувати один і той самий жест у всіх випадках, коли треба надати словам виразність;

д) жести мають відповідати своєму призначенню. Кількість їх та інтенсивність мають відповідати характеру мовлення та аудиторії.

Тільки-но мовець оволодів уміннями використання жестів, необхідно деякий час присвятити вправам на його технічне відпрацювання.

Під час мовлення не слід думати про жестикуляцію, крім випадків, коли вам почне здаватися, що вона надзвичайно інтенсивна і її потрібно скоротити.

3.3.2. Голос оратора

За досить незначним винятком, кожна людина від природи має голос, який може стати сильним, багатим відтінками. Дихальні органи, вібратори, резонатори та артикулятори — чотири частини голосового апарату, які беруть участь у створенні п'яти елементів голосу (звучності, темпу, висоти, тембру, артикуляції разом з вимовою).

Кожний із п'яти елементів голосу більшою або меншою мірою залежить від усіх чотирьох частин голосового апарату і має певний вплив на інші елементи.

А) Звучність голосу.

Звучність голосу дає оратору можливість донести виступ до всієї аудиторії. Що є психологічною основою повноти звуку? Це впевненість у собі та підйом, які є необхідною умовою гарного у всіх відношеннях мовлення. У голосі не буде сильного, виразного тону, якщо мовець не впевнений у собі. Що є фізичною основою звучності? У першу чергу, це правильне дихання, яке є глибоким, частим, контрольованим.

Б) Глибоке дихання.

Глибоке дихання потребує сильного, але не насильного скорочення м'язової системи, що пов'язана з процесом вдиху. Головний орган вдиху — діафрагма, яка являє собою ніби перекриття грудної клітки. У розслабленому вигляді вона набуває форми перевернутої доверху дном чаші. Під час скорочення діафрагма відтягується вниз, збільшуючи простір порожнини легень і викликає

рух повітря всередину. Таким чином, скорочення діафрагми втягує повітря в легені. Якщо під час мовлення повне й глибоке дихання не налаштовується, шукайте причину. Можливо, у зв'язку з незнанням та невиконанням необхідних вправ, діафрагма не розроблена, або запущена. А можливо, унаслідок збентеження настільки напружені м'язи, пов'язані з диханням, що вони не дають змогу зробити повний та глибокий вдих.

В) Часте дихання.

Багато ораторів зазвичай з великою енергією починають фразу, а закінчують її поступово скочуючись до ледве чутного, нерозбірливого бормотання. Гарна подача звуку полягає не в тому, щоб на нього затратити той чи інший запас повітря, а в тому, щоб за ним був забезпечений повітряний стовп, який безперервно і з силою підпирає і виштовхує його. Тому дихати потрібно часто, постійно підтримуючи запас повітря.

Г) Контрольоване дихання.

Багато хто з ораторів мають глибоке й часте дихання, однак з подачею повітря у них не все гаразд. У більшості випадків причина криється у пасивному диханні: у невмінні достатньо використовувати мускулатуру дихання. Щоб дати повний звук, повітря потрібно виштовхувати із легенів. Воно тисне на голосові зв'язки, які, у свою чергу, спрямують широкі звукові хвилі через порожнину рота до вух слухача. Але тиск повітря на голосові зв'язки має бути під контролем. Повітря потрібно виштовхувати не все зразу, а з перервами, з різним ступенем швидкості та сили і відповідно до значення слів, що вимовляються.

Як управляти цим повітряним струменем? Як діафрагма скорочуючись розширює об'єм легенів, завдяки чому до них надходить потік повітря, так і система брюшної мускулатури виштовхує повітря з легенів. М'язова перегородка від лоханок (нирок) до грудної клітки під час скорочення зменшує грудну клітку, допомагаючи витіснити повітря з легенів.

Інші м'язи живота скорочуючись буквально підштовхують діафрагму з тим самим результатом. Якщо людина може набирати повітря в легені з необхідною швидкістю з певними перервами, то вона також може управляти і процесом видиху. Саме цей повітряний струмінь, що контролюється й визначає інтенсивність, інтервали та протяжність звучання голосу. Хоча тиск повітряного потоку, що йде вгору, впливає на голосові зв'язки, він не спрямований безпосередньо на зв'язки, а опирається об грудну перепошку. Помилкові спроби форсувати голос шляхом здавлювання горла понижують його звучність.

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

Найбільш часто причинами нестриманого дихання є страх, нервозність, сором'язливість, що перебувають у тісному взаємозв'язку. Для найкращого звучання необхідно, щоб голосові зв'язки були тісно зімкнуті і майже закривали дихальне горло. Проти нестриманого дихання є один засіб: продумана, спокійна, упевнена манера тримати себе.

Якщо заважають сором'язливість і недостатність дихання, необхідно практикуватись у глибокому, повільному диханні під час репетиції промови. Хвилина вільного та глибокого дихання перед промовою й часті паузи для передишки під час виступу також будуть мати корисний вплив.

3.3.3. Мовлення оратора

До поняття темп мовлення, як уже зазначалось, належать: швидкість у цілому, тривалість звучання окремих слів, інтервали та протяжність пауз.

Швидкість мовлення оратора різна залежно від його мовлення та характеру змісту. Як правило, чим важливіший зміст, тим більш стримане мовлення. Винятком зі сказаного буде швидке мовлення в напружених або пов'язаних з душевними хвилюваннями ситуаціях.

Доцільно вирахувати час, необхідний для вимови 300 слів. Якщо промовляється менше 100 слів за хвилину, мовлення занадто повільне навіть для важливого повідомлення. Якщо мовець не володіє виключною інтонацією, навряд чи можна виходити за межі 150 слів за хвилину. Більшість ораторів промовляють від 120 до 150 слів за хвилину.

Поспішність у мовленні, що викликається неспівністю, — один з найбільш поширених та серйозних недоліків. Занадто швидке мовлення як наслідок повної байдужості оратора до слухачів рівною мірою заслуговує на осудження.

Збуджене мовлення часто зумовлене похвальною старанністю та захопленнями мовця. Але він повинен розуміти, що виразність і швидкість мовлення — різні речі. Необхідно дати слухачам можливість та час зрозуміти найбільш змістові думки. Як відомо,

в'яле мовлення — вада флегматичних і лінивих людей. Ці люди не задумуються над тим, скільки часу вони збираються з думками перед тим, як вимовити слова. Вони ніяк не можуть собі уявити, що слухач уже втрачає здатність слідкувати за ними, перш ніж вони дійдуть до кінця фрази.

Невпевнене мовлення характерне для ораторів, які не мають чіткого уявлення про те, що говорити далі. Вони найчастіше звертаються до одного з багатьох можливих непотрібних прийомів: марнослів'я, недопустимого уповільнення темпу, заповнення мовлення безкінечними «і» тощо або, врешті-решт, вибившись із сил, просто замовкають в очікуванні, коли прийдуть потрібні слова.

Тривалість складів, які являють собою звукові одиниці, різна, як звучність голосу, залежно від наголосів та виразності.

Оратори, що нервують, не сприймаючи думок інших людей, для найбільш виразного звучання голосу найчастіше намагаються більше уваги приділяти голосності, аніж протяжності звучання. У результаті такої вимови у голосі відчувається неприємна для слуху різкість.

Тривалість звучання відображає не тільки відносне значення слів у фразі, а й глибину переживання. Ця тривалість відображає й деякі смислові відтінки. Малодосвідчені оратори, намагаючись надати словам більшу виразність, часто неправильно виділяють слова, які мають бути сказані без нажиму.

Пауза, якщо вона правильно використовується, корисна в багатьох відношеннях, до того ж її легко зробити. Вона полегшує дихання, оскільки для видиху повітря та вдихання нового його запасу потрібен час. Пауза дає можливість зібратися з думками. Ритм мовлення багато в чому залежить від інтервалів і протяжності пауз. Паузу доцільно використовувати між окремими елементами думки (фразами, закінченими судженнями, додатковими реченнями). Вона також відтінює найбільш суттєві слова. Розділові знаки дають деяку уяву про природні зупинки у мовленні, але оратор не може повністю на них покладатися. У живому мовленні паузи використовуються з метою чіткості й виразності змістового аспекту частіше, ніж це відповідає розділовим знакам у письмовому викладі. Під час викладу групи коротеньких речень допускаються лише незначні паузи, у той час коли одне слово, без усяких граматичних основ, потребує довгої паузи.

Ритм мовлення потребує не одноманітності пауз, а приємної виразної різноманітності у їх розстановці. Мовець повинен відчувати ритм, що відповідає змісту мовлення, і водночас повинен

намагатись визначити, де необхідно прискорити темп, де зробити коротку паузу, а де зупинитись перед вирішальним словом чи фразою, щоб створити необхідне враження про себе.

Кожний звук має характерне забарвлення, або тембр. Він визначається компактною формою та розмірами тіла, що приведе до стану коливання, й особливостями середовища, у якому воно вібрує.

Скоріше за все, неможливо повністю змінити тембр голосу, але можна зробити багато, щоб досягти його покращання. Подібно іншим елементам голосу тембр залежить від психічного стану оратора. Звучання голосу не буде чистим і прозорим, якщо ідеї мовця нечіткі та безжиттєві, і він сам це відчуває. Доречно буде звернути увагу на те, як по-різному звучить голос, коли мовець втомлений, пригнічений, сердитий.

Значного покращання звучання голосу можна досягти лише систематичними заняттями. Доцільно займатись покращанням тембру загалом або обробкою його для вираження різних думок і почуттів. Гарний тембр — це відкрите звучання, насичене, яскраве, з чистими вібраціями. Таке звучання — результат глибокого, контрольованого дихання, вільної вібрації голосових зв'язок і нічим не ускладнених резонуючих камер, тобто гортані, порожнини рота та носа. Здавленість цих органів негативно впливає на якість звуку. Потрібно відчувати, наскільки легко звуковий потік спрямовується до передньої частини рота.

Щоб зрозуміти, як важлива для гарного тембру правильна робота резонуючих камер, слід вимовити, наприклад, «і» та «о». Зауважимо, що положення язика і губ разом зі зміною об'єму та форми порожнини рота в кожному випадку визначає якість звуку. Так само ми висловлюємо та розрізняємо й усі інші звуки. Але якщо м'язи горла напружені, щелепи неповороткі, а язик, губи, м'яке піднебіння малорухливі, то будуть поганими як артикуляція мовця, так і тембр його голосу.

До недоліків тембру слід віднести: задишку, хрипоту, різкі звуки, гнусавість. Необхідно перевіряти голос на наявність задишки способом вимови слів, які починаються літерами «з», «х», «т» і «п». Потрібно вслухуватись у голос під час вимови цих слів з різною силою, щоб упевнитись, чи не продовжує швидкий та сильний потік повітря, не приведений у стан коливання і затрачений на утворення цих приголосних, виливатись у наступних за ними голосних. Також необхідно намагатись розвивати у себе почуття впевненості й свободи, коли знаходитесь перед аудиторією.

єю, щоб уникнути небезпеки «задохатись», як це буває з новачками у галузі ораторської діяльності.

Хрипота зазвичай виникає в результаті недоліків у вібрації голосових зв'язок. Вібрація може бути нерівною, вона може супроводжуватись легким придиханням, що буває під час захворювання гортані, коли в голосових зв'язках з'являються чужорідні речовини, які ускладнюють їх вільне функціонування. Хрипоту в горлі можна встановити, вимовляючи голосно та протяжно «а».

За винятком випадків захворювання гортані, її хронічного катарального стану чи випадків втоми, причини стійкої хрипоти варто шукати у звичках повсякденного мовлення. Чи не напружена мускулатура глотки та шиї, коли говорите? Чи не натружене горло вже після кількох хвилин мовлення? Перше, що треба зробити — дати горлу спокій. Не говорити багато, не говорити довго.

Різкий чи пронизливий звук указує або на недоліки у роботі голосових зв'язок, або на недолік резонансу. Голосові зв'язки можуть бути зімкнені занадто тісно або глотка може бути у здавленому стані. Кожний із цих дефектів ускладнюється нечастим поверховим диханням, а також незвичайною загальною висотою тону. Найчастіше причиною пронизливості голосу є нервозність і перенапруження, які відчуває оратор. Від такого недоліку можна рекомендувати, з одного боку, спокійний та вільний стан гортані, правильне дихання та нормальну висоту звука, з другої — невимушеність, спокій, витримку.

Для такого недоліку, як гортанність у звучанні, характерні явне «заковтування» звука, тобто його локалізація десь у глибині порожнини рота, та безжиттєвість звучання. Горловий тембр часто супроводжується занадто низьким, жорсткуватим звучанням та завмиранням звука в кінці фрази.

Горловий тембр подібний до приглушеного звуку, причина якого криється, певною мірою, у малорухливій щелепі. Зробіть спробу сказати одну-дві фрази, не даючи свободи руху щелепі, потім зовсім ослабляйте її, щоб вона вільно рухалась донизу. Загалом, що більше вона ослабла, тим ширше відкритий рот. Водночас не варто забувати, що під час занадто низького опускання щелепи здавлюється горло, а це погіршує тембр та ускладнює артикуляцію.

Часто будь-який тембр голосу здається гнусавим, якщо звучання ніби замкнуте у камері, де вихід вібруючого повітряного потоку менш вільний, ніж приплив. Це так зване «сперте» звучання, що виникає внаслідок здавлювання чи протидії гортані.

Надлишковий носовий призвук зазвичай викликається тим, що приплив повітря у ніс більш вільний, ніж його вихід через ніздрі. Може бути ще й та причина, що малорухлива щелепа не дозволяючи достатньо широко відкрити рот, сприяє занадто великому припливу повітря у носову порожнину.

Засобами, необхідними для переборення гнусавого звучання, є: розслаблення напруження гортані, розвиток рухливості щелепи, управління гнучкістю м'якого піднебіння.

Слід пам'ятати, що тембр відіграє важливу роль не тільки як загальне забарвлення звуку, але і як здатність голосу варіювати залежно від думок та почуттів, що виражаються. Як ідеї наділені різною силою впливу, різною здатністю викликати ті чи інші почуття, так і сама гармонія людського голосу може породжувати ті самі переживання. Щоб упевнитись, яке значення має одне лише звучання, повторюйте слово «добре» з вираженням радості, захоплення, нерішучості, погрози, гніву й т. д. Зрозуміло, можна змінювати висоту звука. Але доцільно змінювати й гармонію, бо у ній полягає сила емоційного впливу голосу.

Кожному майбутньому оратору необхідно добре знати особливості тембру свого голосу. З цією метою доцільно виконувати наступне:

1. По-перше, перевіряти тембр під час використання конкретних значень, щоб зрозуміти, що він змінюється відповідно до того, чи йде мова про тверде, або м'яке, важке чи легке, нерівне, чи гладке.

2. По-друге, проведіть перевірку на значеннях настроїв — пригніченого й піднесеного, радісного й похмурого, веселого і меланхолічного, енергійного і бойового.

3. По-третє, попрацюйте з термінами такого роду: хороше — погане, добро та жорстокість, любов — ненависть, мудрість — глухість, гордість — скромність, грубість — м'якість, краса — безобразне.

Голос має відображати почуття й відчуття, пов'язані зі словами і супроводжуючим контекстом.

3.3.4. Невербальні засоби спілкування

Головним показником почуттів мовця є вираз обличчя. Міміка допомагає нам краще зрозуміти опонента, розібратись у його почуттях. Оратору необхідно вивчити своє обличчя й знати, що відбувається у процесі мовлення з вашими бровами, губами, лобом.

Прослідкуйте, як змінюється ваша міміка та чи передає вона відповідні емоції.

Американський психолог Р. Вудвортс поділив усі можливі вирази обличчя, усю експресивну міміку на шість видів: 1) любов, щастя, радість, веселощі; 2) подив; 3) страх, страждання; 4) гнів, рішучість; 5) огида; 6) презирство.

Зазвичай емоції асоціюються з мімікою таким чином:

- подив — підняті брови, широко відкриті очі, опущені донизу кінчики губ, трохи відкритий рот;
- страх — припідняті та зведені над переніссям брови, широко відкриті очі, куточки губ опущені й трошки відведені назад, губи розтягнуті в сторони, рот може бути відкритим;
- гнів — брови опущені, ніс зморщений, нижня губа вип'ячена або припіднята й зімкнена з верхньою губою;
- печаль — брови зведені, очі потухлі, куточки губів злегка опущені;
- щастя — очі спокійні, куточки губів припідняті і зазвичай відведені назад.

Невербальні засоби спілкування проявляються у таких функціях:

- а) супроводження мовленнєвої частини повідомлення;
- б) сигналу про протилежний зміст.

Брови рухливі. Людина може піднімати одну або дві брови вгору і опускати донизу; зводити їх до переносиці, переводячи під час цього очі то вгору, то вниз, у сторони. Такі рухи можуть мати різні значення: намагання звернути на себе увагу; вираження подиву; міміка, що супроводжує запитання; вираження незадоволення.

Залежно від призначення жести поділяються на ритмічні, емоційні, вказівні, зображувальні й символічні.

Ритмічні жести пов'язані з ритмікою мовлення. Вони підкреслюють логічний наголос; уповільнення й прискорення мовлення; місце пауз, тобто те, що зазвичай передає інтонація. Хвилювання, радість, ненависть, розгубленість — усе це проявляється не тільки у підборі слів, інтонації, а й у жестах. Ті з них, що передають різні відтінки почуттів, називаються **емоційними**. У багатьох ситуаціях у діяльності оратора необхідним є вказівний жест. Таким жестом оратор виділяє якийсь предмет із низки однорідних, показує місце — поруч, угорі, над нами; підкреслює порядок слідування — по-черзі, через одного. Деякі вказівні жести мають умовний характер. Ці жести рекомендується використовувати дуже рідко, у разі потреби, коли є предмет (або наочний посібник), на

який можна вказати. Оратору доцільно віддавати перевагу жестами, які називаються зображувальними.

Ці жести з'являються, якщо:

— не достатньо слів, щоб повністю передати уявлення;

— недостатньо лише одних слів з якихось причин (підвищена емоційність того, хто говорить; не володіння собою; незібраність; нервозність; невпевненість у тому, що адресат усе розуміє);

— необхідно посилити враження та впливати на слухача додатково й наочно.

Водночас, користуючись цими жестами, слід мати почуття міри: не можна ними замінити мову слів.

У ряді типових ситуацій у діяльності оратора використовуються символічні жести. До таких належать: жести категоричності (сабельна відмашка кистою правої руки), інтенсивності (рука стискається в кулак), роз'єднання (долоні розкриваються у різні боки), протиставлення (кисть руки виконує рухи у повітрі «там» і «тут»), об'єднання (з'єднуються пальці або з'єднуються долоні рук), незгоди (відштовхуючі рухи рукою чи двома руками долонями вперед).

3.3.5. Фактичні засоби публічного мовлення

До фактичних засобів належать статистичні матеріали, ілюстрації, наочні посібники. Усі ці засоби тією чи іншою мірою виражають «короля доказів» — факт.

Приклад — це найбільш дохідливий прийом публічного виступу. Прикладом може бути екземплярне судження.

Приклад-факт — на відміну від екземплярного судження, ознайомлює слухачів не з подіями, не з досвідом, а з конкретним фактом. Якщо перше — це пояснення, то друге — елемент доказу.

Приклад-пропозиція — висновок із прикладу-факту. Якщо оратор говорить: «Таким чином, факти говорять наступне...», то він формулює приклад-пропозицію. У прикладах такого роду класифікуються типові випадки, підмічаються специфічні й загальні риси, робляться висновки й передбачення.

Штучні приклади використовуються у публічному мовленні й часто можуть відобразити досить серйозні речі. Правила використання прикладу зводяться до такого:

✓ він має бути цільовим;

✓ не можна пояснювати занадто багато за допомогою одного прикладу;

✓ не доцільно повторювати один і той самий приклад кілька разів;

✓ не потрібно нав'язувати слухачам сутність прикладу.

Використовуючи приклади, проаналізуйте:

а) наскільки доцільний приклад;

б) чи типовий він;

в) чи достатньо прикладів у виступі;

г) чи містить приклад заклик до почуттів слухачів.

Статистичні дані — це приклад у цифровому вираженні та співвідношенні. По суті, статистика — це факти у цифрах.

Правила використання статистичних даних:

1. Ці дані необхідно перевіряти з погляду компетентності та неупередженості джерела;

2. Формулюючи статистичні факти, слід уникати невизначених виразів;

3. Статистично порівнювати можна лише сумісні величини;

4. Стверджувати можна лише те, що підтверджується сукупністю даних.

Наочні посібники — також фактичний аргумент у публічному виступі. До числа наочних посібників належать: креслення, карти, плакати, моделі, ілюстрації, зразки. Будь-який наочний посібник не тільки підтверджує думку, а й привертає увагу, викликає інтерес. Використовуючи наочні посібники, потрібно враховувати наступне:

а) указані посібники слід використовувати доцільно, тобто лише з метою пояснення матеріалу, пробудження інтересу та переключення уваги аудиторії;

б) наочні посібники готуються заздалегідь;

в) мовлення потрібно тісно пов'язати з використанням наочних посібників;

г) виступаючи, потрібно спілкуватися зі слухачами, а не з наочними посібниками;

д) указані посібники необхідно прибрати, тільки-но відпаде необхідність у них, інакше вони відволікатимуть увагу слухачів.

3.3.6. Типи ораторів

У роботі над виступом потрібно звернути увагу на власний стиль виступу, тобто визначити свій ораторський тип. Це допоможе більш усвідомлено використовувати свої кращі сторони і боротися з недоліками, які притаманні кожному конкретному оратору.

Деякі вчені пропонують описувати ораторів за типом нервової діяльності.

Набагато більшого поширення дістала класифікація, побудована на розподілі всіх ораторів на дві основні групи — раціональних і емоційних. Між ними може бути виокремлена ще одна група — змішаний тип. Слід сказати, що вказана класифікація ораторів з'явилася завдовго до того, як психологи відкрили переваги раціонального чи емоційного у психіці людини. Зазначений підхід до класифікації ораторів почали розробляти ще в епоху Цицерона. Цю класифікацію використовують у своїх дослідженнях спеціалісти в галузі ораторського мистецтва і в наші часи. Вони відповідно до типу нервової діяльності людини виокремлювали ораторів раціональних і емоційних. Такий поділ ораторів на дві групи слід вважати найбільш стійким, оскільки він ґрунтується не на риторичних, часто мінливих, а на психологічних особливостях людини.

Водночас використання однієї такої класифікації ораторів буде недостатнім. Якщо проаналізувати практику публічних виступів, то можна побачити суттєву різницю в манерах виступу людей, які належать як до раціонального, так тим більше і до емоційного типу. Так, наприклад, М. Ф. Кошанський писав: «Ми говоримо: стиль легкий, плавний, швидкий, ніжний, гармонійний, приємний, чарівний; стиль оброблений, стиснутий, вигадливий, колючий, комічний, пародійний; стиль живий, свіжий, натуральний, живописний».

Отже, ораторські стилі більш різнобічні.

Цікавий принцип опису ораторів був запропонований С. А. Мінеєвою, яка поклала в основу класифікації власне риторичний критерій: уміння (і бажання) оратора тримати тезу. Зрозуміло, що для риторики такий критерій більш актуальний, ніж урахування психологічних чи стилістичних особливостей мовлення. З огляду на сказане охарактеризуємо такі типи ораторів:

1. Конструктивний оратор спрямований на виступ. Його головне завдання — показати шляхи вирішення проблеми. Тому він точно й визначено формулює для себе тезу й намагається розкрити її у виступі, також намагається надати переконливу інформацію, висловлює конкретні пропозиції.

2. Оратор-демагог орієнтується на себе. Його основна мета — подати себе, його виступ найчастіше малозмістовний, тези або немає взагалі, або вона занадто неконкретна. Він говорить запально відомі істини, його пропозиції зводяться до розпливчатих лозунгів. У такому виступі може бути багато критики, але вона не

спрямована на конкретне явище чи подію, а носить узагальнюючий характер.

3. Оратор-популіст орієнтується на аудиторію. Його завдання — завоювати симпатії слухачів будь-якою ціною, тому він говорить те, що хоче від нього почути саме ця аудиторія у даний момент. У той час як конструктивний оратор бореться за привернення одностудців до тієї чи іншої думки, і тому намагається посилити аргументацію, популіст націлений на привернення одностудців до певної особистості (переважно до своєї). Найчастіше для реалізації цього задуму популіст пропонує аудиторії або виключно заманливу ідею, за здійснення якої закликає боротися разом із ним, або, навпаки, конструює певного ворога, лякає ним і закликає з ним розправитись. Популістська програма здебільшого реалізує у собі так званий «принцип айсберга». Він заключається у тому, що центром уваги популіста є лише видимі (ті, що знаходяться на поверхні) проблеми. Це недолік популіста, але водночас і його видима перевага, бо проблеми, що лежать на поверхні, по-перше, більш доступні для розуміння, а по-друге, це, як правило, найближчі і їх потрібно вирішувати. Деструктивність програми популізму — його певна особливість. Вона полягає в тому, що популіст працює переважно у сфері руйнівних, а не творчих дій. Він найбільше пристосований до критики, а не до доказів і утверджень.



Завдання для самоконтролю

1. Ознайомтесь із запропонованою «Таблицею оцінки лекції діяльності викладача». Використайте цю схему під час аналізу тієї лекції, яку ви прослухаете

Таблиця 3.1

дата

1. Лектор:

а) ПІБ _____

б) освіта _____

в) вчений ступінь _____

г) місце роботи, посада _____

2. Лекція:

а) тема _____

б) кількість слухачів, склад _____

в) місце проведення _____

г) обсяг часу _____

3. Критерії оцінки лекції:

а) науковий рівень (5 4 3 2 0) (ерудиція, урахування нового, уміння здійснювати аналіз) _____

б) зв'язок із життям _____

в) інформативність на рівні: 1) фактів; 2) зв'язків, підходів, висновків _____

г) побудова лекції (логіка плану, частин викладу, вступу та закінчення) _____

д) аргументованість (логіка доведення, адекватність прикладів теорії під час відповідей на запитання) _____

е) контакт з аудиторією (урахування психологічних особливостей, реакцій) _____

ж) володіння матеріалом (ступінь незв'язаності тексту; володіння наочними засобами) _____

з) культура мовлення (правильність, багатство, емоційність) _____

к) техніка мовлення (мовленнєве дихання, голос, інтонація, темпоритм мовлення, дикція) _____

4. Найбільш цікаве у лекції _____

5. Суттєві помилки _____

6. Побажання _____

7. Відомості про рецензента:

а) професія _____

б) стаття _____; в) вік _____

г) освіта, вчений ступінь _____

д) чи читаєте лекції, сам рецензент (так, ні), з _____

року з курсу _____

2. Проаналізуйте лекцію, яку читає майбутній викладач, за такими критеріями.

Прізвище, ім'я та по батькові мовця _____

Група _____

Тема лекції _____

За даними критеріями лекція оцінюється за 5-бальною шкалою:

Таблиця 3.2

| № п/п | Критерії оцінки лекції | Бали |
|-------|---|------|
| 1 | Актуальність проблеми, новизна підходу, компетентність мовця у темі | |
| 2 | Урахування особливостей аудиторії | |
| 3 | Композиція лекції (логічність і послідовність викладу, співрозмірність час—тип, доцільність вступу та закінчення) | |
| 4 | Аргументованість тези (логіка доведень, адекватність прикладів тощо) | |
| 5 | Техніка мовлення (голос, дикція, дихання, інтонація) | |
| 6 | Комунікативні якості мовлення (правильність, чіткість, точність, доцільність) | |
| 7 | Виразність мовлення | |
| 8 | Уміння встановити педагогічний контакт з аудиторією, а саме: а) емоційний б) діловий | |
| 9 | Уміння управляти власною поведінкою (саморегуляція, емоційно-експресивні вміння) | |
| 10 | Уміння відповідати на питання в кінці лекції та вести дискусію | |

3. Виконайте запропоновані вправи. Здійсніть самоаналіз проявів у вашому мовленні тих властивостей, які необхідні для його ефективного звучання.

А) Підготуйте невелике повідомлення про себе, мета якого — ознайомити незнайому аудиторію із собою. Намагайтесь у короткій інформації про себе знайти неочікуваний прийом, асоціацію, порівняння, щоб ваше повідомлення не звелось до сухої констатації біографічних даних, а відкривало цікаве, інтригуюче ваш неповторний внутрішній світ. «Заговори, щоб я побачив тебе», — зрозумів, зацікавився, оцінив як людину.

Після реалізації цієї вправи в аудиторії чітко з'ясуйте для себе, що вам вдалося здійснити та які елементи виступу необхідно удосконалювати.

Б) Назвіть людину (політика, діяча культури, журналіста, популярну особистість), яка, на вашу думку, наділена видатним даром слова. Які саме особливості його мовлення вам імпонують? Чи є серед людей, які часто виступають по телебаченню, ті, чие

мовлення вам активно неприємне? Розкажіть про свої спостереження та враження.

В) Із наведених нижче питань виберіть ті чи те, що вам хотілось би прокоментувати перед слухачами. Ваша розповідь не повинна бути підготовленим виступом, тому не обдумуйте його форму, структуру, говоріть так, ніби ваш виступ — продовження загальної бесіди.

Перелік питань:

а) Яку ситуацію вважаєте найнебезпечнішою у вашому житті?

б) Що вас найбільше хвилює у даний період життя?

в) Що у вашому житті найголовніше?

г) Який випадок у вашому житті був найсмійнішим?

Г) Виберіть відомого усім літературного героя чи популярну в суспільстві людину й опишіть його так, щоб інші могли її (його) упізнати. Намагайтеся створити яскравий, виразний образ чи портрет.

4. Дайте відповіді на запитання:

а) Чому володіння «мовою рухів» означає володіння увагою слухачів?

б) Чому «манеризми» (невимушені рухи мовця, які ускладнюють слухання) знижують ефективність мовлення?

в) Які основні правила жестикуляції?

5. Виконайте запропоновані вправи:

а) Прочитайте перелік «манеризмів». Проведіть спостереження за поведінкою людей під час мовлення, звертаючи особливу увагу на їхні «манеризми». Продумайте шляхи подолання вами вказаних невимушених рухів (якщо вони мають місце) під час мовлення.

До найбільш поширених «манеризмів» відносять:

— почісування, коли людина торкається свого носа або вуха;

— відкидання назад голови різким рухом;

— поправлення волосся, чи одягу;

— покачування вперед-назад або з боку в бік;

— посмикування плечем;

— м'яти хустинку, чи ще щось, що знаходиться в руках;

— нервовий сміх, чи постійні посмішки;

— похмурий вигляд, наморщування лоба.

б) Прочитайте текст.

Про яку позу людини у ньому йдеться? Як за допомогою слів повідомити співрозмовнику інформацію, яку передає ця поза?

«Нещодавно під час лекції я провів такий експеримент: на її початку я спеціально почав «очорняти» кількох людей, добре відомих, котрих поважають присутні на семінарі. Після того, як аудиторія вислухала потік моїх критичних зауважень, я попросив їх завмерти у тій позі, у якій вони знаходились під час слухання. Яким же було їхнє здивування, коли вони побачили, що 90 % із них сиділи, склавши руки на грудях, і зробили вони це одразу після того, як почалась моя словесна атака на людей, яких поважають. Це чітко доводить, що більшість людей приймає цю позу тоді, коли не згодні з тим, що чують. Часто буває так, що відомі діячі не можуть захопити аудиторію своїм виступом виключно тому, що не звертають увагу на схрещене положення рук. Досвідчені оратори знають, що в такому разі необхідно вжити заходів для «потепління» аудиторії. Варто домогтися, щоб люди прийняли більш сприйнятну позу і змінили своє ставлення до того, хто говорить» (А. Піз).

в) Прочитайте текст і дайте йому цікаву назву.

«...Існує три основних командних жести долонями: положення долоні вгору, вниз, указуючий перст. Різницю між ними чітко допоможе зрозуміти приклад:

Ви просите переставити коробку та використовуєте одні й ті самі слова («Пересунь будь-ласка, цю коробку»), але жести змінює. Положення відкритої долоні вгору є жестом довіри, ви не даєте, а просите. Положення вниз надає відтінок начальственності. Це нагадує наказ. Перстовказуючий жест уже схожий на примушування. Пам'ятайте, що це один із найбільш роздратовальних жестів. Замініть його на «долоня вгору» і у Вас буде більше успіху в спілкуванні.

6. Вивчіть матеріали, подані у таблиці «Способи створення привабливого образу мовця», та виконайте наступне:

А) Охарактеризуйте прояви природності, артистизму, упевненості, об'єктивності, зацікавленості у мовленнєвому спілкуванні мовця. Укажіть, які з властивостей, необхідні для ефективного мовлення, сформовані у вас.

Б) Проаналізуйте запропоновані вам способи та засоби формування властивостей, необхідні мовцю для ефективного мовлення; виокреміть ті з них, які, на вашу думку, є найбільш прийнятними для вас.

В) У процесі слухання лекції проаналізуйте мовленнєву діяльність мовця, використовуючи четвертий розділ запропонованої вам таблиці «Способи створення привабливого образу мовця».

Таблиця 3.3

СПОСОБИ СТВОРЕННЯ ПРИВАБЛИВОГО ОБРАЗУ МОВЦЯ

| Властивості, що необхідні мовцю для ефективного мовлення | Прояви цих властивостей у мовленнєвому спілкуванні | Способи та засоби для формування цих властивостей | Ступінь розвитку цих властивостей | | | |
|--|--|--|-----------------------------------|-------------|-----------|-----------------------|
| | | | «добре» | «достатньо» | «не дуже» | «зовсім не розвинуто» |
| 1. Природність | Уміння бути «самим собою», тобто відмова від чужого, «не свого», того, що не відповідає характеру, віку, статі, темпераменту. Невимушена манера поведінки; відчуття комфортності слухачами, відсутність напруження, наявність позитивних емоцій. Ефект «живого спілкування» за допомогою розмовного стилю мовлення | Знання особливостей свого характеру, його зовнішніх проявів. Об'єктивна самооцінка. Розумне ставлення до себе у ролі мовця (очікування реалістичних, а не видатних оцінок своїх виступів, прагнення до послідання своєї мовленнєвої індивідуальності зі схожістю на інших, тобто прагнення не виходити за певні межі мовленнєвої виразності | | | | |
| 2. Артистизм як здатність вносити у спілкування творчу, ігрову настанову | Уміння сприймати спілкування як гру, що задовольняє усіх учасників. Це означає, що спілкування не повинно бути механічним, нецікавим, монотонним. Слухачам має бути «легко» у спілкуванні з мовцем | Активний настрій на спілкування: налаштування на те, що говорити з іншими людьми приємно й радісно. Розуміння «квантовості» у сприйманні мовлення, і на цій основі вмиле чергування «важких місць» (тез) та легких. Обов'язкове використання різних засобів у акустиці мовлення: зміни темпу, ритму, інтонації голосу та висоти звуку. Чергування статички й динаміки у просторовому переміщенні — зміна поз мовця. З метою екстра-стимуляції аудиторії використання гри слів, схвалення і т. п., факторів задоволення та емоційного розвантаження | | | | |

Продовження табл. 3.3

| | | | | | | |
|---|--|--|--|---------------------|------------------------|------------------------------|
| <p>Властивості, що необхідні мовцю для ефективного мовлення</p> | <p>Прояви цих властивостей у мовленнєвому спілкуванні</p> | <p>Способи та засоби для формування цих властивостей</p> | <p>Ступінь розвитку цих властивостей</p> | | | |
| <p>3. Упевненість</p> | <p>Уміння володіти собою в мовленнєвому спілкуванні, знати засоби передачі цього почуття аудиторії, викликаючи у неї почуття спокою й довіри до мовця. Уміння повести за собою, переконати, зацікавити</p> | <p>Добре уявляти собі природу «ораторського страху» і знати причини, що викликають цей стан. Можливість занеження самооцінки під час мовленнєвого спілкування, у мовця виникає почуття «загрози» для себе і, як реакція на це, — стресовий стан організму. Мобілізація усіх сил для виходу з небезпечної ситуації у статичному за формою мовленнєвому спілкуванні не знаходить повної фізичної розрядки. Тому надлишкова енергія у мовленнєвій поведінці реалізується у невігдний для мовця форми: напружена посмішка, нервовий сміх; підвищена гучність голосу; підвищена висота тону (голос стає пронизливим), збільшення темпу та порушення ритму мовлення. Ці акустичні ознаки сприймаються слухачами на підсвідомому рівні як сигнали агресивності, у результаті чого оцінка мовця стає негативною. Способи формування почуття впевненості: 1. Якщо причина страху в індивідуальних особливостях (пдвищена нервова збудженість) — необхідна система релаксацийних вправ як до, так і під час спілкування (дихальна гімнастика, спеціальний (точковий) масаж, аутогенний). 2. Якщо причина страху в заниженій самооцінці (не могу, не вмію, не вийде), намагайтесь не думати про те, як ви говорите чи тримаєтесь, усю увагу — на тему виступу (проблему). 3. Якщо причина стра-</p> | <p>«горе»</p> | <p>«доставлять»</p> | <p>«не дуже добре»</p> | <p>«зовсім не розвинуто»</p> |

Продовження табл. 3.3

| | | | | | | |
|------------------------------------|--|--|--|--|--|--|
| 3. Упевненість | Уміння володіти собою в мовленнєвому спілкуванні, знати засоби передачі цього почуття аудиторії, викликаючи у неї почуття спокою й довіри до мовця. Уміння повести за собою, переконати, зацікавити | ху — невідома аудиторія, попередньо налаштуйте себе на доброзичливе ставлення до вас (очікують друзі) — виникає ефект «перезарядження» позитивними емоціями. Переконайте себе, що розмова з усіма така сама, як і в бесіді з одним (порада Сократа). 4. Якщо причина страху в поганій підготовці самої теми спілкування, то це єдина об'єктивана причина відмовитись від спілкування. Якщо ж це неможливо, то слід використовувати «риторичні удочки» | | | | |
| 4. Дружелюбство | Уміння створювати правильну установку на контакт зі слухачами, викликати увагу аудиторії (посмішки, зацікавлені вирази облич, прояви уваги. Додатковий ефект дружнього спілкування виникає від постійного риторичного грамотного зорового й голосового контакту, суть якого у створенні у слухача враження, що говорять саме з ним | Не сприймайте аудиторію як анонімне утворення — це завжди живі, реальні люди, тому не говоріть у простір, а звертайтеся до конкретного слухача. Навіть якщо вам задалегідь хтось несимпатичний, намагайтесь роз'ялдити у ньому щось приємне. Починайте спілкування з проявів дружніх почуттів до співрозмовника. Це має виражатись у посмішці, доброзичливій міміці, відкритій позі. Перша фраза — це комплімент, чи похвала. У процесі спілкування створюйте ілюзію «рівності» мовця і адресата мовлення. Додільно будувати короткі фрази, які легко сприймаються на слух, обмежуйте використання книжкових спійких зворотів. Такі обороти створюють офіційність у спілкуванні, на початку виступу вони особливо небезпечні | | | | |
| 5. Щирість або ораторська чесність | Уміння переконувати за допомогою доказовості суджень, підтвердження тез фактами й прикладами, доказовості висновків. Це чітка структура з ясною та зрозумілою слухачам логікою розмови (виступу). Досить важливі зовнішні прояви переконаності | Перш за все — це досконала підготовка до мовленнєвого спілкування. Використання рекомендацій з риторичної побудови виступу, володіння технікою мовленнєвої імпровізації | | | | |

Закінчення табл. 3.3

| Властивості, що необхідні мовцю для ефективного мовлення | Прояви цих властивостей у мовленнєвому спілкуванні | Способи та засоби для формування цих властивостей | Ступінь розвитку цих властивостей | | | |
|--|---|---|-----------------------------------|--------------|------------------|-----------------------|
| | | | «догоре» | «догастацьо» | «не дуже догоре» | «зовсім не розвинуту» |
| 6. Об'єктивність як прояв поваги до співрозмовника | Уміння бути терпимим до чужої думки. У мовленнєвій поведінці тактовне відстоювання своєї позиції, зняття зайвої категоричності, суджень за допомогою спеціальних риторичних засобів: питань у ролі стверджень (чи не здається вам, що...), увідних констатцій (можливо...) | В основі об'єктивного підходу лежать два принципи: «не нав'язуйся» та «вслухай співрозмовника». 1. Що категоричніше мовець, тим менше схильний погодитися з ним слухач, оскільки категоричність сприймається як нав'язування свого бачення проблеми й порушення суверенітету слухача. 2. На основі правильно визначеного інформаційного запису адресата встановлення зворотного зв'язку мовця й слухача. Нова інформація вводиться поступово на основі старої | | | | |
| 7. Зацікавленість у спілкуванні. «Слухач є кінцевою метою всього» (Арістотель) | Уміння знайти зв'язок між темою розмови та інтересами слухачів. Адресат виступу повинен постійно відчувати увагу до себе. Важливою є інтонація мовлення, образність прикладів, намагання максимально понизити ступінь абстракції мови, для чого використовувати не рідове, а видове поняття. (Наприклад, не головний убір, а шляпа) | Бажана попередня оцінка аудиторії на основі створення «соціального портрету». Він створюється у результаті відповідей на такі питання: 1. Соціальний склад адресата та соціальна роль слухачів стосовно до вас. 2. Чисельність аудиторії (кількість осіб). 3. Вік. 4. Коло особливих інтересів адресата. 5. Для чого і чому зібрані люди. 6. Як ваше повідомлення пов'язано з їхніми інтересами та потребами. Чого вони чекають від вас як мовця? Що ви можете їм запропонувати? Як вони будуть використовувати отримані від вас відомості? Коли? Яким чином? Увага до слухача проявляється у використанні таких доказів і прикладів, які знайомі та цікаві даній аудиторії. Тому під час підготовки до виступу (спілкування) важливо знайти таку відповідну точку, яка зробить тему особливо важливою як для мовця, так і для адресата | | | | |

7. Ознайомтесь із запропонованою схемою та підготуйте 3-хвилинний виступ перед спеціалізованою аудиторією на тему «Використання каналів впливу мовця на слухача».

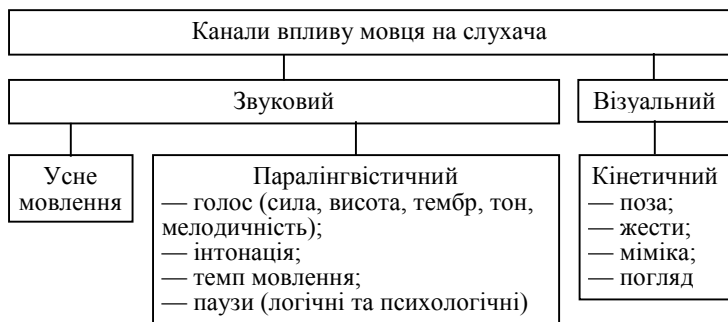


Рис. 3.2



1. Сагач Г. М. Риторика: Навч. посіб. для студентів середніх і вищих навчальних закладів. — Вид. 2-е перероб. і доп. — К.: Видавничий дім «Ін Юр», 2000. — 568 с.

2. Минеева С. А. Основы мастерства устного выступления. Как подготовить полемиста. — Пермь, 1991.

3. Леонтьев А. А. Лекция как общение. — М.: Знание, 1974.



У педагогіці виокремлюють два основних способи комунікативного впливу (тобто впливу за допомогою слова) — переконування та навіювання (внушение — рос. мовою). Кожний із цих способів має свою специфіку.

4.1. Переконування — основний спосіб впливу педагога на учнів

Переконування — метод педагогічного впливу, під час якого викладач звертається до свідомості, почуттів та досвіду студентів з метою формування в них усвідомленого ставлення до дійсності, змісту й норм поведінки людей.

Відомий учений-психолог О. Г. Ковальов розглядає переконування як такий вплив однієї людини на іншу, чи колектив, який охоплюючи раціональне й емоційне у їх єдності, формує нові погляди, стосунки, що відповідають вимогам суспільства та виражаються у принципах і нормах моралі, або змінює неправильні [15, С. 296].

Поняття «переконування» використовується у двох значеннях: по-перше, як спосіб та метод впливу, а по-друге, як результат переконуючого впливу.

Як результат педагогічного впливу, переконування засновані на певних принципах життєвої позиції людини. У цьому випадку переконування виступають визначальною складовою світосприймання особистості, яке не тільки є системою поглядів на світ, на життя людей, а й характеризує їх спрямованість та духовне обличчя. Переконування формуються у процесі засвоєння природничих, гуманітарних, моральних та інших знань, тож ідеться про наукові, філософські, етичні, політичні, правові, естетичні, професійні переконування.

Переконування як метод впливу, на відміну від інших (навіювання, прикладу), вимагає активної взаємодії переконуючого і переконуваного. Тільки за умови, коли вихованець намагається зрозуміти й усвідомити те, що йому говорять, роздумує й доходить певних висновків, відчуває й засуджує негативне в собі та, врешті-решт, приймає рішення працювати над собою, допустимо говорити про ефективний переконуючий характер впливу.

Процес переконування й перепереконування пов'язаний з максимальною активністю другої сигнальної системи в її взаємодії з першою. Процес переконування часто є очевидною або прихованою дискусією двох чи кількох осіб, мета яких полягає в досягненні єдності розуміння та переживання. Одна з них висуває тези і доводить їх, пропонуючи все нові й нові докази. Друга ставить запитання. Щоб з'ясувати щось, висловлює свої сумніви або протилежні думки, підтверджує, погоджується і т. п.

Слід пам'ятати, що знання та переконування не одне й те саме. Нерідко людина знає як треба поводитись у тих чи інших конкретних ситуаціях, знає, яких поглядів варто дотримуватись, але не відчуває це знання як потребу. У такої людини слово буде розходитися з ділом, немає єдності знань і поведінки, тобто знання не стали переконаннями (когнітивний дисонанс).

Переконування можуть бути істинними й хибними. Вони є цінною рисою особистості лише тоді, коли відповідають об'єктивній дійсності.

Метод переконування є важливою формою регуляції взаємовідносин викладача і студентів, студентів і суспільства, як спосіб стимулювання їхньої активності. Шляхом переконування можна досягти перебудови свідомості, мотивів діяльності, сформувані бажання змінити життя і тим самим спрямувати студента до самовиховання.

У педагогічній практиці використовуються різні форми переконувального впливу за допомогою слова (розповідь, роз'яснення, доказ, бесіда, лекція). Кожна із названих форм словесного спілкування має свої особливості й водночас має відповідати загальним вимогам до переконуючого вербального (словесного) впливу педагога.

Варто пам'ятати вимоги до переконування, які включають наступне:

— його зміст і форма мають відповідати рівню вікового розвитку особистості, бути зрозумілими й доступними;

— переконування має будуватись з урахуванням індивідуальних особливостей студентів;

— переконування має бути послідовним, логічним, максимально обґрунтованим;

— його зміст має включати як узагальнені положення (принципи і правила), так і конкретні факти, приклади;

— переконування часто пов'язане з потребою аналізувати факти поведінки, які однаково відомі співрозмовникам; знання обома одного й того самого факту важливо, тому що дозволяє проаналізувати можливі сумніви як щодо реальності самого факту, так і щодо істинності висунутого загального положення, висновку;

— переконуючи когось, викладач повинен вірити у те, що він повідомляє; емоційність його мовлення має викликати у студентів адекватне співпереживання, впливати не тільки на розум, а й на почуття.

Слід пам'ятати про умови ефективності переконувального впливу, а саме:

- наявність сили самого впливу, що визначається його змістовністю та авторитетом того, хто переконує;

- урахування особливостей психічного складу тієї людини, на яку впливають; потреб, інтересів, установок, смаків, особливостей мислення тих, кому адресується переконуючий вплив;

- інтелектуально-емоційний стан того, хто переконує, та того, кого переконують, у момент їхніх взаємостосунків.

Уміння педагога переконувати учнів — мистецтво, яке ґрунтується на знаннях законів і правил логіки. Ця наука вчить, як зробити переконуючий вплив доказовим. Відповідно до науки, логіки, доказ — логічна дія, у процесі якої істинність якої-небудь думки обґрунтовується за допомогою інших думок. Усякий доказ складається із трьох частин: тези, доказів, або аргументів, та демонстрації.

Теза (від грец. — положення, твердження) — думка, чи положення, істинність якої необхідно довести. Якщо ж доводиться хибність будь-якого твердження, то таке положення називається антитезою, а сам процес відповідно перетворюється у спростування.

Доказ (основа, аргумент) — думка, істинність якої не викликає у студентів сумнівів (факти, аксіоми, вивчені раніше положення тощо), бо вона перевірена й доведена і тому може бути надана в обґрунтування істинності або брехливості тези, яку подають. **Демонстрація** — логічні роздуми, у процесі яких із доказів (аргументів) виводиться істинність або брехливість тези і робиться умовивід, який доводить тезу.

Як відомо, для того щоб аргументація була конструктивною та плідною, до тези висувається ряд вимог, а саме:

✓ формулювання її має бути чітким і однозначним; у цьому формулюванні слід уникати лексичної, семантичної або образної неясності, багатозначності, невизначеності;

✓ має бути постійною у процесі всього спору, не змінюватись у формулюванні, змісті та обсязі;

✓ формулюватися лаконічно;

✓ під час формулювання тези як положення, істинність якої слід довести, не можна використовувати вирази сумнівні (або очевидні) невстановленого характеру.

За способом ведення доказ може бути *індуктивним*, коли теза, що є якимось загальним судженням, обґрунтовується за допомогою одиничних або менш загальних суджень, та *дедуктивним*, коли теза, яка є якимось одиничним або частковим судженням, підводиться під загальне правило.

За формою умовову доказ може бути прямим або непрямим. Прямий доказ засновується на якомусь безперечному факті, з якого виводиться істинність тези. Непрямий доказ — доказ, у якому істинність тези обґрунтовується шляхом заперечення істинності положення, що заперечує. Один із видів доказу — за аналогією, що дає лише вірогідне знання.

Правила доказу, тобто правила, що забезпечують виведення істинності аргументів, визначаються законами логіки.

Отже, докази (або аргументи) є основою доведення тези.

До аргументів слід висувати такі величини:

1. A — положення, істинність яких установлена.

2. A формулюється (як і T) чітко, недвозначно, лаконічно.

3. Зміст та обсяг A не змінюється під час усього доведення.

4. A формулюється в термінах тієї мови, якою сформульовано тезу.

Нагадаємо також, що дослідники пропонують проводити вибір аргументації відповідно до особистості та настроїв об'єкта, а саме:

— ідея, що проводиться, завжди має знаходити свій шлях не тільки до розуму, а й до емоцій об'єкта;

— матеріал для проведення аргументації добирається залежно від типу (образне-логічне) разом з якостями (гнучке, відстале, конформне, самостійне і т. п.) мислення людини;

— сенс застосувати лише ті аргументи, котрі у вигляді особистісних настроїв, способу мислення, інтелекту та наявної інформації конкретна людина може сприйняти;

— бажано використовувати як абстрактні висновки, так і видимо конкретну фактуру, на якій легше переконувати осіб, у яких відсутнє абстрактне мислення;

— з конформістами проходять посилення на авторитети, красиві пишномовні фрази і тиск на почуття спільності з іншими;

— якщо в людини мислення самостійне, у хід запускають логіку обґрунтування з натяком на можливість особистої вигоди як морального, так і матеріального плану;

— за помітної відсталості мислення перспективу має розпалювання емоцій зі спиранням на емпірику.

Доречно подати й правила використання аргументів, а саме:

1. Визначення підґрунтя аргументації:

а) фіксація основ доведення;

б) заборона вгадування основ, тобто вибір ролі основи судження, що має вірогідний характер;

в) несуперечність аргументів — раніше висунуті аргументи не мають бути запереченням аргументів, наведених пізніше;

г) достатність аргументів — виражає розгляд тези погляду повноти, всебічності, фактичного обґрунтування.

2. Правила верифікації та фальсифікації аргументів:

а) зворотний зв'язок — передбачає при виявленні парадоксального висновку повернутися до відповідного доказу та його аналізу;

б) самообмеження аргументу — у визначенні доказу мають бути положення його можливого самозаперечення, корекції та самодоповнення;

в) заміна доказів, якщо виявлено їхню непереконливість.

В. І. Курбатов наголошує, що головним правилом аргументації називається правило, яке визначає доречність (допустимість) аргументів [19]. Сутність цього правила проста. Доречними, допустимими вважаються аргументи трьох типів:

• типу «рго», які заперечують тезу опонента;

• ті, що виражають сумнів у обґрунтованості тієї чи іншої тези. Останні аргументи мають вважатися недоречними.

Звернемо також увагу на ритм мовлення у період переконання та порядок висунання аргументів. У зв'язку з цим адаптуємо до умов педагогічної діяльності матеріали, які пропонує Р. Ронін, а саме:

• слід твердо вірити в істинність того, у чому ви хочете переконати інших, оскільки люди підсвідомо відчують ставлення того, хто говорить, до повідомлення, а будь-яка фальш відштовхує;

- ритм мовлення має бути досить рівним і підлаштовуватися під частоту дихання співрозмовника;
- необхідно забезпечити однакове розуміння основних термінів і виразів як викладачем, так і студентами;
- наводячи аргументацію, спершу слід говорити про переваги і тільки після — про недоліки;
- ефективно «квантове» посилення повідомлення, коли після видання чергового факту або аргументу робиться невелика пауза для усвідомлення й закріплення почутого;
- кожен наступний аргумент має бути вагомим, ніж попередній;
- для кращого сприйняття нових ідей слід подавати їх так, щоб вони асоціювалися з уже засвоєними;
- ніколи не слід обмежуватися лише простим переліченням аргументів, необхідно розкривати їх логічний та емоційний зміст;
- можна наводити один і той самий аргумент кілька разів, але при цьому повторювати його новими словами;
- необхідно мати про запас кілька аргументів, якщо помічаєте вагання в позиції співрозмовника (співрозмовників);
- потрібно ретельно досліджувати всі словесні чи несловесні реакції партнера і, орієнтуючись на них, коректувати свою подальшу аргументацію;
- доцільно визначати за реакціями співрозмовника моменти, де розігрується боротьба його мотивів, і зосереджувати на них весь свій вплив, щоразу подаючи ті самі аргументи, які мали на нього максимальний вплив.



Завдання для самоконтролю

Прочитайте уривок із праці Р. Роніна «Своя розвідка» [31] та дайте відповіді на такі запитання:

1. Які психологічні особливості людини необхідно враховувати у процесі переконування?
2. З якою метою використовується метод переконування?
3. Яке значення у процесі переконування мають вибір місця, оточення та моменту для контакту?

4. Які особливості має початок бесіди, у процесі якої відбувається переконування індивіда?

5. Які поради ви знайшли у тексті для здійснення ефективної комунікації?

6. Охарактеризуйте особливості завершального етапу переконувальної бесіди.

«...Переконування передбачає «м'який» вплив на індивіда, метою якого є радикальна корекція його поглядів, щоб тим самим вплинути на подальшу поведінку. Цей варіант є найетичнішим способом впливу, оскільки тут немає грубого насилля чи підступного вторгнення у підсвідомість об'єкта».

Метод переконування використовується для:

— довготривалої зміни уявлень і установок людини в потрібному напрямку;

— залучення до співробітництва;

— підштовхування об'єкта до потрібного вчинку.

За технічним виконанням переконування є явною, а іноді й прихованою дискусією, яка доповнюється деяким стимулюючим впливом.

Кожна людина має свою установку щодо будь-чого або будь-кого. Існують три градації такого настрою:

- відверта симпатія (схильність до прийняття будь-чого);
- байдужість (з легким зміщенням у той чи інший бік);
- негативізм (неприйняття).

Кожна спроба грубо нав'язати бажану думку призводить лише до негативного результату, бо людина завжди чинить опір обмеженню свобод вибору.

Для зміни ставлення індивіда до будь-чого варто переорієнтувати його настрої. Урахувати, що:

• у змаганні розуму й установок найчастіше перемагає установка;

• у процесі зміни установок людині треба показати спрямованість та зміст необхідних змін, усе це має бути сприйняте нею і зрозуміле;

• зміни відбуваються успішніше за умов, якщо вони будуть співзвучними потребам та мотивації об'єкта;

• найпростіше перебудовуються установки, які не мають принципового (життєво важливого) значення для людини; у разі повністю негативної установки переорієнтація її, звичайно, потребує соціальних ускладнених методів перепрограмування психіки (тобто «промивання мізків») персони.

Залежно від умов ситуації та конкретних особливостей об'єкта, його можна переконати прямо (під час бесіди) або опосередковано (через інспіровані акції), діючи при цьому:

- ◆ акцентовано-логічно;
- ◆ імперативно (категорично);
- ◆ ексцитативно (розчуленням емоцій);
- ◆ альтернативно (зведенням проблеми до вибору «або—або»).

Будь-який вплив містить елементи і навіювання, і переконування, але в різних пропорціях.

Простіше переконувати тих, хто має:

- ✓ яскраву живу уяву;
- ✓ орієнтацію швидше на інших, ніж на себе;
- ✓ дещо занижену самооцінку (лякливі суб'єкти й ті, що слабо довіряють власній думці).

Важко піддаються переконуванню особистості з:

- неприхованою ворожістю стосовно до інших (опір, який чиниться, до речі, часто може виникати як наслідок бажання домінувати над оточуючими...);
- сильним духом критицизму;
- готовністю до зміни своїх поглядів (простіше кажучи, намаганням завжди мати ще одну позицію про запас).

Перед проведенням активної акції слід добре підготувати людину за допомогою попередніх бесід, щоб наступний акцентований вплив не виявився для нього неприємною несподіванкою.

Плануючи епізод переконання, слід:

- ретельно вибирати місце, оточення і момент для контакту;
- розрахувати, як почати бесіду, як зняти перше напруження, як викликати певний інтерес;
- добре продумати, як спрямувати розмову в потрібне русло;
- відпрацювати усю свою аргументацію відповідно до психології, мотивів та спрямованості об'єкта;
- обрати ритм бесіди та порядок висунення аргументів;
- передбачити можливі контраргументи та продумати, як їх нейтралізувати;
- продумати запасні варіанти продовження бесіди, якщо партнер рішуче заявить «ні!»;
- чітко уявляти собі, як закінчити бесіду.

(1) Вибір місця, оточення та моменту для контакту:

— місце, де здійснюється переконування, по можливості має сприяти добродушному настрою людини, бо це покращує сприйнятливність супутнього впливу. Так, якщо у «робочій» кімнаті є картини, котрі тішать погляд об'єкта, звучить музика, яка йому

подобасться, а на столі — улюблений напій, він буде більш поступливим;

— присутність будь-яких сторонніх осіб, звичайно, небажана, хоч іншого разу окремі персони (деякі авторитети, зацікавлені родичі...) прямо або опосередковано можуть брати участь у процесі переконування;

— час проведення основної бесіди варто співвіднести з такою ситуацією, за якої деякі потреби та настрої об'єкта близькі до запропонованих йому ідей (розчарування в будь-чому, затримка в кар'єрі, різні події, які можна трактувати як імовірну загрозу певної сторони...) або коли він підготовлений попередніми співбесідами.

(2) Початок бесіди, зняття напруження, пробудження інтересу.

Розпочинаючи розмову, необхідно уникати:

- ✓ вибачень та інших виявів невпевненості;
- ✓ нудного початку;
- ✓ вияву найменшої неухважності до співрозмовника;
- ✓ безпосереднього переходу відразу до справи.

Для зняття напруженості й виклику довіри корисно:

◆ мати приємний для візаві зовнішній вигляд (одяг, головний убір, зачіску...) та вираз обличчя;

◆ звертатися до співрозмовника на ім'я, злегка нахилиючись до нього під час розмови кілька разів;

◆ сказати кілька компліментів про відмінний смак, репутацію та ділові здібності об'єкта;

◆ висловити якийсь жарт (анекдот), що примусить співрозмовника щиро розсміятися.

Для підсилення інтересу до бесіди можна:

— ставити ненасторожуючі запитання (професійні, життєві, стосовно хобі), на які суб'єкт із задоволенням схоче відповісти;

— розмовляти з позицій інтересів співрозмовника, теми, пов'язаної з його проблемами...

(3) Орієнтація бесіди в потрібному напрямку.

• залучаючи асоціації, перекинути місточок між початком, «затравкою» та приваблюючою ідеєю;

• описати якесь життєве спостереження, вуличну оцінку або ж анекдотичний випадок, мимохідь пов'язавши це з бажаним предметом;

• пригадати кілька важливих для партнера питань, які через певне зміщення акцентів співвідносяться із запланованою тематикою.

(4) Вибір аргументації відповідно до особистості та настроїв об'єкта:

✓ ідея, що проводиться, завжди має знаходити свій шлях не тільки до розуму, а й до емоцій об'єкта;

✓ матеріал для проведення аргументації добирається залежно від типу (образне — логічне) разом з якостями (гнучке, відстале, конформне, самостійне і т. п.) мислення співробітника;

✓ сенс застосувати лише ті аргументи, які у вигляді особистісних настроїв, способу мислення, інтелекту та наявної інформації конкретна людина може сприйняти;

✓ у ході переконання бажано використовувати як абстрактні висновки, так і видиму конкретну фактуру, на якій легше переконувати осіб, у яких відсутнє абстрактне мислення;

✓ з конформістами робляться посилення на авторитети, красиві пишномовні фрази та тиск на почуття спільності з іншими;

✓ якщо в людини мислення самостійне, у хід запускають логіку обґрунтування з натяком на можливість особистої вигоди як морального, так і матеріального плану;

✓ за помітної відсталості мислення перспективне розпалювання емоцій зі спиранням на емпірику...

(5) Нейтралізація аргументації суб'єкта:

— заздалегідь припустіть усі можливі резони візаві та, орієнтуючись на них, підготуйте власні контраргументи;

— аргументацію об'єкта краще розбивати перед висловленням своїх посилянь, причому слід аналізувати як реальність самих фактів, так і висновки, які на них базуються.

Аргументи партнера можна нейтралізувати:

- логікою заперечення;
- ігноруванням;
- удаваним прийняттям з подальшим несподіваним розвінчуванням;

- зміною акцентів (виставляючи їхні слабкі місця та гранично знижуючи сильні);

- хитромудрим перетворенням їх на власні;

- придушенням логіки емоціями;

- вразливою дискредитацією їх автора (але не співрозмовника, безумовно!);

- посиленням на авторитети (інколи на видумані...).

(6) Забезпечення продовження бесіди, якщо об'єкт відповідає «ні»:

◆ ніколи не відпускайте доти, поки візаві не скаже чіткого рішучого «ні»;

◆ усвідомивши, що співрозмовник прийняв остаточне рішення, не намагайтеся його переконати, а вправно переведіть розмову на нейтральну і по можливості приємну для нього тематику.

(7) *Завершення розмови*

✓ з'ясувавши, що візаві сприйняв ідею, яка проводиться, не затягуйте далі контакт, а конспективно зазначивши основні положення, дружньо розпрощайтесь з ним;

✓ потурбуйтеся, щоб у партнера не виникло відчуття, що він ніби насильно підкорився чужій волі;

✓ за можливої невдачі у переконуванні не слід одразу завершувати бесіду, а вміло переведіть її в захоплююче для об'єкта русло, а потім, прощаючись, варто ще раз, але ненав'язливо, згадати свої головні аргументи і без відвертого тиску запропонувати обдумати її на дозвіллі».

4.2. Навіювання у педагогічному процесі

Навіювання, або сугестія (рос. — *внушение*) — психологічний вплив однієї особи на іншу, або групу людей, розраховане на некритичне сприймання та прийняття слів, виражених у них думок та волі. Деякі спеціалісти у галузі навіювання стверджують, що прийняття сугестивних впливів характеризується заниженим ступенем критичності.

Фізіологи і психотерапевти, як наголошує О. Г. Ковальов, вважають, що навіювання в гіпнотичному стані діє фатально на людину (І. П. Павлов, В. М. Бехтерев, К. І. Платонов), оскільки внаслідок гальмування свідомості індивід не може виважувати й чинити опір навіюванню [15].

Явище навіювання — складна система «сугестор-сугерент», у якій виокремлюють три взаємопов'язаних елементи: операційний (сугестивний вплив), процесуальний (прийняття цього впливу тим, на кого спрямовується навіювання), результативний (відповідні реакції сугерента). Основним засобом сугестивного впливу є слово. Немовленнєві фактори (жести, міміка) характеризуються обмеженими можливостями навіюючого впливу.

Загалом навіювання можна визначити як психологічний вплив, який здійснюється за допомогою мовлення та немовленнєвих засобів і характеризується зниженою аргументацією. Сугестор відповідно до своїх цілей і намірів, використовуючи певні прийоми навіювання, «вводить» у психіку сугерента ті чи інші

настанови, спрямовані на зміну психічної діяльності. Навіювання сприймається під час заниженого ступеня усвідомлення й критичності сугерента і стає його внутрішньою настановою, яка спрямовує, регулює та стимулює психічну й фізичну активність, що реалізується під час того, чи іншого ступеня автоматизму.

Залежно від стану суб'єкта навіювання розрізняють: 1) навіювання у стані бадьорості (неспанья); 2) навіювання у стані природного сну; 3) навіювання в гіпнотичному стані. Виділяють ще один вид — самонавіювання.

Навіювання у стані бадьорості (неспанья) виникало генетично першим і є основним видом навіювання, а навіювання у стані гіпнозу і під час сну — похідні й допоміжні. Нагадаємо, що в медичній практиці з метою лікування людей широко використовується навіювання як у стані бадьорості, так і в стані гіпнозу.

Навіювання у стані бадьорості (неспанья) — реальне життєве явище, яке відбувається в усіх галузях людських стосунків (педагогічна, медична та виробнича практика, мистецтво і література).

Відомі психіатри і психотерапевти, наприклад такі, як Форель і Бехтерев, рекомендували широко застосовувати навіювання у педагогії.

А. С. Макаренко розглядав навіювання як загальновизначений засіб виховання [22, С. 151].

Значення навіювання для педагогічної практики обумовлено тим, що його елементи присутні у кожному акті навчально-виховного процесу, хоча вони можуть і не усвідомлюватись педагогами та вихователями. Усвідомлене, цілеспрямоване використання навіювання збагачує арсенал способів педагогічного впливу на студентів.

Як відомо, свого часу зріс інтерес до використання навіювання з метою навчання й виховання. Виникла нова галузь науки про використання навіювання у педагогічному процесі — сугестопедія. У педагогічному процесі навіювання здійснюється, головним чином, у стані бадьорості.

Залежно від наявності чи відсутності у сугестора мети впливу й усвідомленого використання зусиль для її досягнення розрізняють: а) довільне навіювання, б) мимовільне навіювання.

Довільне навіювання є цілеспрямованим і свідомо організованим психологічним впливом, під час якого сугестор знає, що й кому він хоче нав'язати, і відповідно до цього добирає прийоми навіювання. Найчастіше довільне навіювання проявляється в окремих репліках викладача на адресу студентів («Добре», «У нас помітні успіхи»), у доброзичливому погляді, посмішці, в інтона-

ції голосу і насамкінець — у зовнішньому вигляді педагога (зібраність, підтягнутість, оптимістичний настрій).

Під час мимовільного навіювання викладач не ставить собі за мету нав'язати студенту ту чи іншу думку, дію, вчинок. Але зауваження на зразок «Я бачу, ти просто ніколи не виправишся», «Ти, як завжди, говориш лише брехню», без усякого бажання педагога, можуть нав'язати студенту небажаний стан. Водночас мимовільно можна формувати й позитивні якості особистості.

Навіювання базується на властивості слова викликати, збуджувати певні зв'язки, формувати нові асоціації між другими і першими сигналами та підкріплювати їх. Отже, словом можна формувати не лише поняття, а й спосіб поведінки.

Навіювання поділяють на позитивні й негативні за змістом впливу, його спрямованістю на формування позитивних або негативних якостей і станів, звичок, інтересів, поглядів, відносин. У ході негативного навіювання усвідомлено або неусвідомлено, спеціально чи не спеціально людині «прививаються» негативні психологічні якості й стани (занижена самооцінка, необов'язковість і т. д.).

За способом впливу навіювання може бути: а) прямим педагогічним; б) непрямим педагогічним.

Під час прямого впливу сугестор відкрито закликає сугерента до здійснення певної дії, або стримує його (наприклад: «Тепер ти завжди будеш готуватись до практичних занять!»). До прямого педагогічного навіювання належать: навіююча настанова, команди, накази.

Команди й накази сприяють формуванню у тих, хто навчається, автоматизму дій. Як відомо, у житті потрібно здійснювати деякі поведінкові акти автоматично, не роздумуючи, повністю довіряючи слову — сигналу для цих дій. Нерідко педагог, щоб дисциплінувати студентів, віддає лаконічні накази, які розраховані на беззаперечне виконання. Хоча, зрозуміло, що у педагогічному процесі застосовування цього методу впливу обмежене.

Частка навіювальної настанови порівняно з іншими методами невелика. Вона займає у системі засобів педагогічного впливу обмежене місце. Найчастіше навіююча настанова використовується як індивідуальний засіб у роботі з окремими студентами. Указана настанова може використовуватися з метою формування впевненості у собі, переборення страху, коригування рівня домагань, переборення когнітивного дисонансу.

Навіювання як словесний вплив не в змозі змінити риси характеру особистості. Але навіююча настанова може створити необ-

хідну установку — підготувати особистість до здійснення певного поведінкового акту.

Навіювальна настанова застосовується у вигляді лаконічних фраз, так званих формул навіювання, що виголошуються педагогом максимально наказовим тоном. При цьому педагог виразно дивиться в очі співрозмовникові, підсилюючи навіюючий вплив своїх слів.

Команди й накази як види прямого навіювального впливу вимагають точного й швидкого виконання. Команди й накази розраховані на автоматизм виконання, тобто практично без контролю з боку свідомості. Вони є особливим видом вербального впливу, вираженим у короткій формі, яка точно визначається суттєвими нормативними вказівками чи традиціями.

Умовно всі команди, які використовуються у навчально-виховній практиці, поділяють на такі типи:

1. Попередні, або мобілізуючі (миттєва мобілізація до якоїсь дії);
2. Виконавчі (більшість із них — так звані строеві команди);
3. Дії за зразком (орієнтують на точне копіювання тих чи інших дій);
4. Забороняючі, що виступають гальмом у здійсненні тих чи інших дій.

Подання команд вимагає від педагога оволодіння відповідною технікою словесного впливу.

Непряме педагогічне навіювання розраховане також на беззаперечне сприйняття інформації, але саме повідомлення подається не у формі наказу, а у вигляді розповіді, опису якоїсь події, чи натяку, які сприймаються студентами та впливають на їхню поведінку. У цьому випадку мета виховання прямо не виражена, відсутній наказовий спосіб, словесне навіювання адресується не до свідомості студента, а до його емоцій, його внутрішньої установки.

Основними формами непрямого педагогічного навіювання є натяк, навіювальне схвалення чи навіювальний осуд.

Натяк передбачає вплив на емоції та настанови учнів за допомогою гумору, іронії, поради, аналогії.

Навіювальне непряме схвалення використовується для виховання у студентів почуття впевненості у своїх силах і можливостях, для стимулювання їхньої активності.

Навіювальний непрямий осуд, засудження за формою має бути лаконічним.

Усі форми навіювального впливу є засобами виховання. Їх використання характеризує ступінь майстерності викладача. Сила

цього навіюючого впливу багато в чому визначається технікою мовлення, уміннями інтонаційно передавати свої почуття, використовувати міміку й жести.

Доречно, на нашу думку, згадати і про навіювання у стані релаксації (своєрідний стан гіпнозу, для якого характерні довільне розслаблення мускулатури та вегетативного апарату, а також відоме звуження свідомості).

Стан релаксації — стан фізичного та психічного розслаблення, у якому підвищується сила навіювання та самонавіювання. У вказаному стані внутрішні й зовнішні канали надходження інформації різко обмежуються, залишається лише один — навіюючий голос педагога, ефективність впливу якого значно підвищується.

Навіювання у стані релаксації стосовно до навчального процесу вперше розробив болгарський учений Г. Лозанов, який назвав цей метод сугестопедичним. Під час цього навчання активізуються невикористані резерви психіки, зокрема пам'ять та інтелектуальні можливості людини, спостерігається явище гіпермнезії (надзапам'ятовування).

Цей метод, наприклад, був перевірений у м. Харкові під час реалізації експериментального курсу навчання французькій мові. Досягнутий результат неможливий за жодного іншого методу навчання.

Релаксація використовується також і в системі морального виховання.

Результати дослідної роботи впевнили, що сеанси психічного та фізичного розслаблення (релаксації) і проведеного в цьому стані навіювання дають високий педагогічний результат. Цей вид педагогічного впливу називається релаксопедією. Отже, релаксопедія є вербальним навіюванням, яке використовує релаксацію як засіб, що сприяє підсиленню навіюючої дії слова.

Як відомо, одним із видів навіювання є самонавіювання (свідоме саморегулювання власного організму шляхом промовляння (вголос чи подумки) словесних формул, що спрямовані на формування установок для певного психічного стану або конкретної дії самонавіювання — управління власною психікою навіюванням собі уявлень, почуттів, емоцій. На відміну від навіювання, у процесі самонавіювання людина сама створює собі модель стану чи діяльності та сама вводить їх у свою психіку.

Викладачі повинні знати загальні положення, що характеризують педагогічну техніку навіюючого впливу, а саме:

1. Зміст вербального навіювання залежить від конкретного виду навіювального впливу. Якщо використовувати навіювальну настанову, пише І. Є. Шварц [38], мовлення має бути вкрай лаконічним, фраза будується у формі наказу чи категоричного твердження. Команда виголошується у вигляді коротких формул, без усяких пояснень. Для непрямого навіювання характерна побудова фрази у формі поради чи іронії.

2. Інтонаційне забарвлення мовлення обумовлюється видом навіювального впливу.

3. Точність застосування техніки педагогічного впливу залежить від уміння педагога бачити самого себе. Систематичний самоконтроль забезпечує дотримання потрібної міри в інтонації, жестах і міміці педагога.

Викладачі повинні знати й певні закономірності навіювання.

Розглянемо ті з указаних закономірностей, що пов'язані з особливостями сугестора. Це, перш за все, його авторитет; який базується передусім на професійних уміннях і формується разом з тим, як сугестор виявляє приклади своєї здатності навіювати, демонструє мистецтво навіювання.

В. М. Куликов наголошує, що досягти ефекту навіювання може й сугестор з невеликим авторитетом [18]. З метою «поповнення авторитету» він може використати авторитет іншої людини, яка користується у сугерента більшим довір'ям.

Слід також пам'ятати, що ефективність навіювання значною мірою залежить від градації «доброзичливість/недоброзичливість» у ставленні сугестора до сугерента. Доброзичливість допомагає сугесторові «завоювати» сугерента, зробити його своїм співником.

Зауважимо також, що для досягнення успіху навіювання сугестор повинен відчувати психологічну перевагу перед сугерентом. За інших умов впливає той сугестор, котрий переважає сугерента з вольового, характерологічного та іншого погляду. Від усвідомлення наявності чи відсутності психологічної переваги над сугерентом багато в чому залежить упевненість/неупевненість сугестора в досягненні мети навіювання.

Аналіз експериментального матеріалу, наголошує В. М. Куликов, дає підстави стверджувати, що навіювання залежить від ставлення сугестора до того, що він хоче нав'язати сугеренту. Суть цієї детермінанти — передусім віра самого сугестора в те, що він навіює людям. Якщо він глибоко вірить у те, що навіює, то за ін-

ших рівних умов його вплив може набути значної сили. Віра в навіюване спонукає сугестора максимально використовувати свої потенційні сугестивні сили [18].

В. М. Куликов також наголошує, що другим компонентом ставлення сугестора до змісту навіювання є переживання того, що навіюється, емоційне до нього ставлення.

Учений говорить про зроблений зіставний аналіз переживання одного й того самого змісту сугестором і сугерентом. Це робилося, зокрема, при вивченні впливу лекцій на слухачів. За результатами самооцінки обчислювався коефіцієнт кореляції між переживаннями тих самих факторів лектором і слухачами. У середньому він виявився рівним 0,69. Отже, залежність ефективності навіювання змісту їх сугестором можна вважати закономірною.

Звернемось тепер до закономірностей навіювання, пов'язаних з його змістом. Як доводять експериментальні дослідження, навіювальний вплив ідей, образів і думок залежить не лише від них самих, а й від контексту, в якому вони подаються.

У загальному інформаційному потоці навіювальний зміст може посідати різне місце: знаходитись на початку, у середині та в його кінці. Доцільно у зв'язку з цим поставити таке запитання: Чи впливає місце знаходження сугестивного змісту на впливову силу? В. М. Куликов пропонує, у зв'язку зі вказаним, проаналізувати результати такого експерименту. У трьох схожих аудиторіях читалася та сама лекція одним і тим самим лектором. Вона містила факт значної впливової сили, що в першому випадку подавався на початку лекції, у другому — у середині, у третьому — у кінці. Слухачам запропонували оцінювати силу впливу зазначеного факту за десятибальною системою.

Середня оцінка впливу експериментального факту слухачами першої аудиторії дорівнювала 6,1 бала, у слухачів другої аудиторії — 4,8 бала, у слухачів третьої групи — 6,9 бала. Отже, різну силу сугестивного впливу можна пояснити його місцем в інформаційному потоці. Виявляється, наголошує В. М. Куликов, за інших рівних умов найбільший вплив чинить факт, розташований у кінці інформаційного потоку, на другому — факт, що подається на початку потоку, і на третьому — факт, що стоїть у його середині [65].

Доцільно також розглянути закономірності навіювання, пов'язані із сугестором і впливом на нього соціального оточення. Учені підкреслюють, що серед численних детермінант навіювання, пов'язаних із сугестором, доцільно виокремити як провідну гра-

дацію «сугестивність», тому що всі інші детермінанти пов'язані з ними.

Доречно також нагадати, що сугестивність — відносно стійкий стан психіки, що полягає у піддатливості навіюванню, яке базується на особливостях сугерента. Вона означає зниження свідомості й критичності психічних явищ та їхніх структур, з якими й пов'язане сприйняття навіювань.

Варто знати, що ставлення сугерента до сугестора амбівалентне: він вірить і сумнівається, довіряє й не довіряє. У цьому виявляється певний баланс сугестивності та контрсугестивності сугерента, від чого залежить ефективність навіювання.

Більшість дослідників пов'язують навіювання з індивідуально-психологічними особливостями сугерента. Так, В. М. Бехтерев указував на зв'язок цього феномену з критичним мисленням. Співробітники А. В. Петровського встановили кореляцію навіюваності з увагою, темпом психічної діяльності, тривожністю, ригідністю тощо.

В. М. Куликов установив залежність навіюваності від довірливості-недовірливості; зв'язок її зі сміливістю-боязкістю, із самооцінкою особистості, зі ступенем емпатії, самостійністю тощо.

Ученими відкрито особливу форму захисту від небажаних і соціально шкідливих впливів, яка називається контрсугестією (здійснюваний у процесі сугестивної взаємодії зворотний вплив сугерента на сугестора, що є протидією його навіюванням). Механізм контрсугестивності складається прижиттєво, разом з розвитком особистості у процесі та під впливом виховання й самовиховання. Він включає світоглядні, розумові, емоційні та вольові компоненти. Найдієвішим і важко здоланим компонентом контрсугестивності є світоглядний її компонент. Сюди входять погляди і переконання особистості. Інтелектуальними формами контрсугестивності є сумніви, недовір'я тощо. Як емоційні компоненти контрсугестивності, діють страх, сором'язливість тощо. Одним зі складників вольового компонента контрсугестивності є негативізм.

Розглянемо закономірності, пов'язані зі способами навіювання й умовами його проведення. До цих закономірностей слід віднести: урахування мети навіювання, вибір способу навіювання залежно від індивідуальних, вікових та інших особливостей і стану сугерента, врахування сугестором своїх особливостей та можливостей.



Завдання для самоконтролю

Прочитайте уривок із праці І. Г. Дубова «Такое многоликое влияние». — М.: Знание, 1989. — С. 23—51 та виконайте наступне:

1. Вирізніть способи впливу на людей, які характеризує автор. Поясніть особливості навіювання.

2. Назвіть фактори, що впливають на успішність навіювання. Розкрийте особливості їхньої дії.

3. Визначте прийоми навіювання, котрі доцільно використовувати у процесі розмови з учнем з метою здійснення виховного впливу на нього.

«...Традиційно способи впливу зводяться до чотирьох основних: навіювання, переконування, зараження й наслідування. Цей поділ досить умовний. Надалі у нас буде чимало нагод переконатися в цьому. Але кожен спосіб впливу має досить виразні особливості, що дозволяють відрізнити навіювання від переконування або переконування від наслідування.

Почнемо з **навіювання** (у спеціальній літературі частіше вживається термін «сугестія», від лат. *suggestion* — навіювання).

Головне, що відрізняє навіювання від інших видів впливу, — це суттєве зниження критичного ставлення людини до інформації, яка надходить. У принципі, кожне повідомлення ми аналізуємо на достовірність і часом сприймаємо з очевидним скептицизмом. Цього нас навчило життя. Якщо все, про що говориться, брати відразу на віру, то неминуче доведеться часто відчувати розчарування, ставши жертвою обману чи помилки.

Однак навряд чи можна абсолютно все перевіряти особисто. Тому люди під час спілкування напрацювали численні способи зняття недовіри при передачі один одному яких-небудь відомостей. Більшість таких прийомів зводиться до використання тих чи інших доказів істинності повідомлення. Цей процес називається переконуванням. Але досить часто трапляються випадки, коли людина навіть не прагне перевірити правильність того, що почула. Тоді говорять про первісне довір'я до джерела інформації. Саме таке довір'я є основою, на якій будується навіювання...

...Довір'я до людей виникає і на основі безпосереднього досвіду спільної діяльності, у тривалому дружньому спілкуванні, при вирішенні спільних завдань. Переконавшись у надійності людини, її вірності даному слову, продуманості її суджень, усі починають брати на віру її думки та судження. Якщо особа, котра стала авторитетною, нехтує підставами для виконання поставлених завдань, то люди все одно виконують вказівки, які йдуть від неї, а сам процес набуває характерних ознак навіювання...

Зовсім не обов'язково джерелом навіювання має бути давно і добре відома людина. Часом достатньо впевненої манери, голосу, категоричності мовлення. Особливо підсилюють ефект навіювання засоби масової інформації, які розцінюють багатьма як фільтр на шляху до недостовірних відомостей...

Отже, навіювання — це, на думку психолога Б. Ф. Поршнева, не що інше, як повна, беззастережна довіра, за якої слова мовця з абсолютною необхідністю викликають у слухача ті самі уявлення, образи, відчуття, які мовець має на увазі. При цьому створюється ситуація, коли повна ясність і беззастережність зазначених уявлень вимагає дій безсумнівних, наче ці уявлення були отримані прямим спостереженням і пізнанням.

Виникає запитання: а що відрізняє навіювання як форму впливу однієї людини на іншу (чи на групу людей) від зараження, яке найчастіше спостерігається в натовпі...

Чому ми розмежуємо ці види впливу? Лише тому, що зараження виникає в основному в натовпі чи у групі, а навіювання характеризує частіше взаємодію двох людей? Ні, це не головне. Основну різницю слід шукати в емоційній сфері. Справа в тому, що при навіюванні людина, котра впливає, не обов'язково відчуває те саме, що й об'єкт навіювання. При зараженні величезна маса людей переживає однакові емоції, і кожен, стаючи джерелом зараження, нічим не відрізняється від тих, кого він сам заражає цим станом.

Різниця між навіюванням і зараженням не обмежується лише сферою емоцій. У той час, коли зараження має спонтанний характер, навіювання — майже завжди акт довільний. Навіюючий дуже добре знає, чого він прагне домогтися, навіть якщо не усвідомлює, що його дії називаються навіюванням. Саме тому навіювання, як правило, є мовним впливом, тоді як зараження немислиме без невербальних засобів, наприклад, крик, музичні ритми, жести.

Зазвичай під навіюванням розуміють особливий його вид — навіювання гіпнотичне, що в основному застосовується у ліку-

вальних цілях і використовує особливі прийоми занурення людини в гіпнотичний сон. Саме пов'язані з гіпнозом атрибути закрипилися в буденній свідомості як характеристики процесу навіювання: м'який, заколисуючий голос, паси руками... Насправді навіювання відбувається повсякденно у процесі спілкування між людьми. І характеризується це звичайне, соціальне навіювання тим, що одна людина, не обґрунтовуючи висунуті нею положення, досягає прийняття (реального, а не формального) іншою людиною.

...Вироблений механізм опору навіюючій силі слова дістав назву **контрсугестії**. Пов'язаний з критичністю сприймання й мислення, він спонукає людину ставитися з певною недовірою до слів загалом. Дія механізму контрсугестії базується на постійному співвіднесенні почутого або з реальною дійсністю, або з індивідуальним минулим досвідом...

Різницю у ступені навіюваності необхідно враховувати у вихованні. Там, де один легко і швидко відгукується на звичайний заклик, іншого потрібно довго умовляти, доводячи правильність певного рішення чи необхідність якихось дій. У свою чергу, щоб визначити ступінь навіюваності тієї чи іншої людини, треба добре знати фактори, які зумовлюють схильність людини до некритичного сприйняття інформації.

Які ж це фактори? Передусім вік... Із віком критичність підвищується, але зовсім не автоматично. Так, дійсно, підліток набагато критичніший, ніж молодший школяр, а випускник школи критичніший за підлітка. ...Рівень критичності (а отже, і ступінь навіюваності) багато в чому залежить від обсягу знань: що більше їх, тим ширший спектр інформації підлягає сумніву.

Пов'язане з накопиченням індивідуального досвіду зростання критичності ставить вищі вимоги до вчителів. Старшокласники частіше, ніж молодші школярі, відкидають бездоказову інформацію. Нехтування аргументами може серйозно підірвати авторитет викладача...

Не лише вік є фактором, що визначає успішність навіювання. Навіюваність підвищується чи знижується залежно від функціонального стану організму. Хворі й виснажені люди легше піддаються навіюванню, ніж здорові й бадьорі... Такі самі наслідки спричиняє і переживання (навіть нетривале) астеничних почуттів, наприклад таких, як страх і розгубленість... Навіюваність підвищується не лише при зниженні тонусу, але й у стані надмірного збудження. Охоплені емоціями люди, крім критичності мислення, втрачають ще й контроль за своєю поведінкою. Саме тому до-

свідчені демагоги прагнуть емоційно розпалити слухачів в аудиторії...

Крім рівня критичності мислення, існують глобальніші фактори, що визначають навіюваність людини. У цій ролі виступають особистісні характеристики, які обумовлюють особливості поведінки в цілому. Перший такий фактор (Р. Кеттелл назвав його «гнучкість-консерватизм») є (як, між іншим, і всі останні) шкала, між крайніми точками якої розташовані різні його форми — від шаблонної поведінки до новаторської діяльності. Другий фактор, також пов'язаний з навіюваністю, — «довірливість-підозрілість». Недовірливі люди, за Р. Кеттеллом, мають власну думку і рідше дозволяють себе ошукати. Довірливість пов'язана з некритичним сприйняттям інформації і, як консерватизм, забезпечує високу навіюваність...

Але ефективність навіювання залежить не лише від особливостей особистості тієї людини, якій щось прагнуть нав'язати, але й від особистості навіюючого. Навіть легко навіювана людина слухає беззастережно зовсім не кожного, тоді як досить критично налаштовані індивіди, буває, беззаперечно погоджуються з чимось рішенням, навіть не замислюючись, наскільки воно обгрунтоване.

Головною умовою, що забезпечує успіх навіювання, є впевненість навіюючого у безумовній істинності того, що він говорить. Те, що сказане твердо й упевнено, сприймається з більшим довір'ям, ніж виголошене скоромовкою і плутано. Тому консерватори як люди, котрі твердо знають, що правильно, а що ні, частіше досягають більшого навіюючого ефекту, ніж люди, котрі вміють відмовитися від стереотипів. Звикнувши до критичного аналізу, останні з не меншою критичністю ставляться до себе, постійно перевіряючи й перепроверяючи свої висновки. У ситуації навіювання їхні сумніви транслюються оточуючим і можуть бути сприйняті як невпевненість у собі.

Ефективність навіювання також залежить від авторитету навіюючого...

Крім особистісних рис людей, які спілкуються, на ефективність навіювання впливає й оточення, в якому відбувається спілкування. Цю обставину вміють використовувати служителі церкви, добре розуміючи, наскільки дієвість церковної служби залежить від значущості оточення. Розкішні шати соборів, їхня гучна височінь, пишність шитих золотом риз священнослужителів мають сильний вплив на парафіян...».

«...Переконування — принципово відмінний від навіювання спосіб вербального впливу... Переконування переслідує ту саму мету, що й навіювання. Як і навіювання, воно спрямоване на зняття своєрідних фільтрів, що стоять на шляху будь-якої нової інформації, та оберігають людину від омани й помилок...

Однак на відміну від прямого навіювання, тобто некритичного сприймання інформації, переконування базується на осмисленому прийнятті людиною якихось відомостей чи ідей, на їхньому аналізі та оцінці. Висновок може бути зроблений або самостійно, або слідом за переконуючим, але він у жодному разі не нав'язується в готовому вигляді, як це відбувається у разі навіювання. Переконування як вплив значною мірою інтелектуальний, апелює в основному до знань і досвіду слухача, а навіювання, маючи емоційно-вольовий характер, базується на вірі (чи на довірі) — різниця тут лише у ступені некритичності сприйняття слів і вчинків значущого іншого)...

Обираючи той чи інший засіб впливу, необхідно враховувати притаманні їм переваги й недоліки.

Переконування, наприклад, потребує більших витрат часу й використання різноманітних відомостей, тоді як навіювання може відбуватися практично миттєво...

Крім того, нав'язана інформація міцно входить у свідомість людини. Переконати людину в цьому випадку дуже важко. Аргументи ефективні, коли вони протиставляються іншим аргументам; прийняте на віру похитнути нелегко, а часто й зовсім неможливо. Позиція, що склалася в результаті переконування, як правило, менше підлягає помилкам, ніж та, котра була прийнята на віру. Але головне, що попри всю свою твердість вона піддається перегляду у разі виникнення необхідних для цього умов, нових фактів. Якщо людина свідомо прийняла якісь аргументи, то вона може прийняти й інші, вважаючи їх ґрунтовнішими...

Опанування навичок навіювання дає в руки вчителю дуже сильну педагогічну зброю, яка може бути використана і на шкоду, і на благо. Усе залежить від тієї мети, яку ставить учитель у своїх педагогічній діяльності. Але в деяких випадках без навіювання не обійтися.

У фільмі «Чужі листи» молода вчителька зізнається старшій, навченій досвідом, що їй треба йти зі школи, оскільки вона не в змозі навіть пояснити класу, чому не можна читати чужі листи. «Чому? — перепитує літня вчителька. — Як це, чому? Та не можна — і все!» І вона, безумовно, права, тому що моральні норми прищеплюються в дитинстві в основному шляхом навіювання.

І лише потім, уже виростаючи, люди починають розуміти, що в кожній із цих норм є свої серйозні гуманістичні підстави, які забезпечують безконфліктне існування людей у суспільстві...

Кожен учитель поряд з логічним доведенням постійно використовує ті чи інші елементи навіювання, котрі допомагають йому зруйнувати в учнів бар'єри упередженості. Він прагне дібрати «незаявлені» слова, з належною експресією висловити ключову думку, застосовує й інші способи емоційного впливу. Знання прийомів навіювання дає можливість використати їх цілеспрямованіше, свідомо обираючи оптимальний у конкретній ситуації варіант. Думаю, тут буде доречно назвати деякі зі згаданих прийомів, тим більше, що цього не було зроблено в попередньому розділі.

Ефективність навіювання залежить, зокрема, від різних зовнішніх проявів людини: від скорботного чи радісного виразу обличчя, від погляду — спокійного чи палаючого, від манери триматися, що передає впевненість чи невпевненість у собі. Лише коли ви самі переконані у своїй правоті, ваші слова набувають навіюючої сили. Ларошфуко писав: «Пристрасті — це єдині риторичні доведення завжди переконливі; їхнє мистецтво породжене наче самою природою і ґрунтується на непорушних законах. Тому людина щира, але захоплена пристрастю може переконати скоріше, аніж красномовний, але байдужий».

Якщо ви хочете нав'язати що-небудь іншій людині, тримайтеся спокійно, говоріть владно і в жодному разі не виявляйте нервозності. Ваші висловлювання мусять бути гранично зрозумілими і бажано короткими. Утім, як показує життя, багато вчителів добре ознайомлені з подібними прийомами і, на жаль, використовують їх навіть частіше, ніж потрібно. Зловживати навіюванням не можна.

Головний елемент, який визначає навіюючу силу мовлення, — інтонація. Так, щоб привернути до себе учнів, учителі використовують довірливу інтонацію, а щоб викликати недовіру до когонебудь, вдаються до зневажливого тону. Проте для створення потрібного настрою важливими бувають не лише слова, а й уміло витримані паузи.

До важливих елементів навіювання належить також міміка та жести... Найчастіше ці дії невимушені. Ми здивовано озиремося на оточуючих, закликаючи їх у свідки чийсь несуттєвий дурості, й енергійно хитаємо головою, погоджуючись зі співрозмовником. Але міміку й жестикуляцію можна тренувати, доводячи їх, як це роблять актори, до досконалості.

Звичайно, описані прийоми навіювання дієві й самі по собі за рахунок послаблення за їх допомогою контрсугестії і критичності сприйняття. Але у правильно організованому впливові їм відводиться допоміжна роль. Основний наголос слід робити на аргументах, які використовуються на захист своєї позиції; це — необхідна умова ефективного впливу...

4.3. Взаємозв'язок переконування та навіювання в педагогічному процесі

Переконування як головний метод виховання завжди включає елемент навіювання. У педагогічній практиці у «чистому вигляді» навіювання використовується порівняно рідко.

Незважаючи на різницю у принципах здійснення, переконування та навіювання, доповнюючи один одного, використовуються в кожному акті спілкування викладача зі студентами. У практиці цього спілкування навіювання часто виступає як момент чи сторона переконання, але в певних ситуаціях переконування може виступати як елемент навіювання.

Взаємозв'язок переконання й навіювання проявляється і в тому, що вони здійснюються словом. Тому всі умови ефективності словесного впливу (авторитетність джерела інформації, ступінь готовності людини до сприймання повідомлень та ін.) притаманні як переконуванню, так і навіюванню. Спільними для цих способів комунікативного впливу є також психологічні бар'єри, які ускладнюють сприймання словесної інформації. Назвемо деякі з указаних бар'єрів.

Смисловий психологічний бар'єр полягає у негативній установці студента на будь-яку вимогу викладача, кожний словесний вплив. Під час такого негативізму студента слова викладача дають протилежний до очікуваного ефект — «ефект бумеранга».

За *емоційного бар'єра* почуття відчуження, неприязні, антипатії, злоби стають перепоною у сприйманні словесних впливів педагога.

Виокремлюють також три сугестивних бар'єри, а саме:

1. *Критично-логічний*, який не сприймає все, що не відповідає, логічно не витримано (критичність мислення).

2. *Інтуїтивно-афективний* (емоційний), який відкидає все, до чого не має довіри і почуття безпеки. На такі подразники особистість реагує діями, навіть протилежними до очікуваних.

3. *Етичний*. Навіювання, що не відповідає етичним принципам особистості, не реалізується.

З огляду на викладене зауважимо, що викладач повинен володіти переконуванням та навіюванням — способами впливу на студентів за допомогою слова.

Варто чітко визначити ступінь цього впливу та підібрати відповідні засоби, які роблять його переконування значущим, а навіювання — переконливим.



1. Основы педагогического мастерства / Под ред. И. А. Зязюна. — К.: Вища школа, 1987.

2. Мастерство внушающего воздействия учителя // Основы педагогического мастерства: Лабораторные занятия / Отв. за вып. И. А. Зязюн. — Полтава: Гос. ком. СССР по нар. образ., Полт. гос. пед. ин-т им. В. Г. Короленко, 1988. — С. 54—62.





5.1. Структура ділової бесіди

Ділові бесіди спрямовані на реалізацію певних функцій:

- пошук нових напрямів діяльності та початок перспективних заходів;
- обмін інформацією;
- контроль початих заходів;
- взаємне спілкування працівників із одного ділового середовища;
- пошук і оперативна розробка робочих ідей та задумів;
- підтримка ділових контактів на рівні підприємств, фірм, галузей, країн.

Структура ділової бесіди має такі складники:

1. Підготовка до ділової бесіди.
2. Встановлення місця і часу зустрічі.
3. Початок бесіди: установа контакту.
4. Постановка проблеми та передача інформації.
5. Аргументування.
6. Спростування доводів співрозмовника.
7. Аналіз альтернатив, пошук оптимального чи компромісного варіанта або конфронтація учасників.
8. Прийняття рішення.
9. Фіксація домовленості.
10. Вихід із контакту.
11. Аналіз результатів бесіди, своєї тактики спілкування.

Охарактеризуємо кожний із етапів.

1. Підготовка до ділової бесіди, особливо з вирішення спірних і делікатних питань (вирішення конфлікту, торгові переговори, економічні й політичні угоди і т. п.), включає складання плану бесіди на основі встановлення її основних завдань, пошук необхідних шляхів для їх вирішення, аналіз зовнішніх і внутрішніх можливостей здійснення плану бесіди, прогноз її можливого результату, збір необхідної інформації про майбутнього співрозмов-

ника, відбір найбільш суттєвих аргументів для захисту своєї позиції, вибір найбільш прийнятних стратегій і тактики спілкування, натиск, маніпуляції, прохання про допомогу, співробітництво.

2. Встановлення місця та часу зустрічі для ділової бесіди може здійснюватись по-різному, залежно від настанов — позицій учасників.

Напередодні зустрічі необхідно перевірити свою готовність до неї. Для цього доцільно дати відповіді на такі запитання:

1. Яку головну мету я ставлю перед собою у бесіді?

2. Чи був здивований співрозмовник, коли я попросив його про зустріч? Чи вияв незадоволення?

3. Чи можу я обійтись без цієї розмови?

4. Чи готовий до обговорення передбачуваної теми мій співрозмовник?

5. Чи впевнений я у позитивному результаті закінчення розмови? Яких об'єктивних та суб'єктивних перепон можна очікувати?

6. Який результат задовольняє чи не задовольняє мене, його, обох? Якщо бесіда зайде у глухий кут, чи варто йти на компроміс?

7. Які прийоми впливу на співрозмовника доцільно використати в бесіді: посилання на авторитетні думки, на досвід, на невідкладну важливість питання, яке вирішується?

8. Які запитання потрібно ставити? Які запитання може поставити співрозмовник?

9. Як поводитись, якщо співрозмовник: а) з усім погоджується; б) рішуче заперечить, перейде на підвищений тон; в) не відреагує на докази; г) викаже недовіру до слів, думок; д) намагатиметься приховати свою недовіру?

Для досягнення успіху у діловій зустрічі доцільно дотримуватись таких рекомендацій:

1. Готувати своє перше запитання так, щоб воно було коротким, цікавим, але не дискусійним (якщо потрібно отримати «добро» на кілька пропозицій, прохань, слід починати з того, що найвірогідніше буде виконано);

2. Прагнути до оптимальної лаконічності у викладі думок, навіть тоді, коли потрібно починати здалека.

3. Обґрунтувати свої судження. Чим упевненіші докази, тим швидше погодиться з вами опонент. Не використовуйте слів, які мають двоєке значення, і тим більше фраз, які можна неправильно тлумачити.

4. Початок бесіди включає зустріч і встановлення контакту. Тип контакту — «зверху», «знизу», «нарівні», дружельно, ней-

трально, агресивно — встановлюється ще до перших слів, залежно від того, як людина увійшла, які у неї постава, погляд, інтонація перших фраз. Відповідно, «зустріч гостя» може здійснюватися по-різному: підхід людини, підняття підборіддя, кивка або повного ігнорування того, хто увійшов і занурення у свої папери. Вітання може бути у вигляді посмішки, кивка, рукостискання, запрошення сісти або підкресленого невдоволення (про що свідчить вигляд).

Усі ці невербальні елементи вступу в контакт багато в чому прогнозують подальшу взаємодію співрозмовників.

Недопустимим є такий підхід до початку бесіди:

1) невпевненість і намагання постійно вибачатись («Пробачте, якщо я вам завадив...»), «Будь ласка, якщо у вас є час мене вислухати...»);

2) неповага («Давайте з вами швиденько розглянемо...»);

3) фрази-«нападки», які змушують співрозмовника зайняти агресивну позицію чи позицію оборони.

Для початку бесіди доцільно використовувати чотири основні прийоми, а саме:

— метод зняття напруження, метою якого є встановлення тісного контакту;

— метод зачеплення (шляхом незвичайного запитання, порівняння, повідомлення про власні враження чи короткий виклад проблеми);

— метод стимулювання уяви (постановка низки питань, які мають бути розглянуті у бесіді, що пробуджує до неї інтерес);

— метод прямого підходу (безпосередній перехід до справи, без вступу), що прийнятно для короткочасних, не дуже важливих ділових контактів.

5. Важливий етап бесіди — постановка проблеми й передача інформації.

Постановка мети бесіди може бути різною, а саме:

• мета може бути поставлена як проблема (обговорити проблему, запросити до розробки її вирішення), у цьому випадку відповідальність за її рішення покладається на обох співрозмовників;

• мета бесіди може бути поставлена і як завдання (надається готове рішення).

Щодо передачі інформації співрозмовнику в ході бесіди доцільно дати такі рекомендації:

✓ використати «мову» співрозмовника під час передачі йому інформації з метою зведення до мінімуму втрат, що виникають у процесі спілкування;

✓ починати фразу передачі інформації з того, що людина, яка веде бесіду, повинна поставити себе на місце співрозмовника, щоб краще його зрозуміти, урахувати його інтереси та цілі;

✓ привести спосіб передачі інформації у відповідність з мотивами й рівнем інформованості співрозмовника, рівнем його професійної компетентності;

✓ намагатись перейти від монологу до діалогу, дати можливість співрозмовнику проявити свої знання; комбінувати види питань (закритих, відкритих, риторичних, питань на роздуми, переломних);

✓ спостерігати за реакціями співрозмовника, особливо невербальними (жестами, мімікою), і, відповідно, гнучко змінювати свою поведінку (швидкість, складність викладу інформації і т. п.).

Для успішної передачі інформації та формування необхідної думки у співрозмовника важливо, щоб зміст вашого виступу відповідав таким критеріям:

- професійні знання зумовлюють високу об'єктивність, достовірність і глибину викладу;

- чіткість дозволяє пов'язати факти і деталі, уникнути двозначності та недомовок;

- наявність наочності є важливим елементом (максимальне використання наочних посібників, схем, загальновідомих асоціацій та паралелей), що знижує абстрактність викладу;

- повторення основних думок сприяє кращому сприйняттю та розумінню інформації;

- елемент раптовості є продуманим, але неочікуваним та незвичайним для співрозмовника зв'язком інформації й фактів;

- розумний обсяг інформації дозволить уникнути занудливості, що викликає втомлюваність, роздратування співрозмовника;

- певна частка гумору, а інколи й іронії може бути доцільною, коли потрібно висловлювати не дуже приємні для співрозмовника думки або відбивати його «випади»;

- постійна спрямованість на реалізацію основних завдань бесіди сприяє логічності й цілеспрямованості викладу;

- ритм бесіди та виклад матеріалу має бути гнучким, передбачати своєрідні «підйоми» і «спади», що використовуються для перепочинку й осмислення інформації співрозмовником, але в кінці бесіди корисно підвищити її інтенсивність.

6. Фаза аргументації природно переплітається із фазою передачі інформації. На цій фазі формується попередня думка та пев-

на позиція з даної проблеми з боку співрозмовників. Водночас є можливість змінити думку (позицію), яка складається.

Для здійснення аргументації важливим є:

✓ оперувати зрозумілими, точними й переконливими поняттями;

✓ спосіб і темп аргументації мають відповідати особливостям темпераменту співрозмовника: лише холерики й сангвініки здатні сприймати високі темпи та обсяги аргументів, але й для них докази, роз'яснені окремо, набагато ефективніше досягають мети, ніж у разі їх подання всіх разом і одразу (для меланхоліків та флегматиків цей постійний підхід просто необхідний);

✓ уникати простого перелічення фактів, натомість викладати переваги чи наслідки, що випливають із фактів, які цікавлять вашого співрозмовника.

7. Фаза нейтралізації зауважень співрозмовника, або фаза спростування, що відіграє вирішальну роль у бесіді.

Якщо на ваші докази слідує заперечення опонента, варто діяти таким чином:

— вислуховуйте одразу кілька заперечень, співрозмовнику не подобається, якщо його перебивають та ще й на головному;

— не поспішайте з відповіддю, поки не зрозумієте суть заперечення;

— з'ясуйте, чи дійсно заперечення викликано різними поглядами, можливо, неточно сформульовано сутність запитання;

— запитання ставте так, аби співрозмовник опинився перед необхідністю вибору між двома варіантами відповіді.

Зауваження співрозмовника виникають у зв'язку з такими причинами: захисні реакції, програвання ролі, незгода за діловим критерієм, інший підхід, тактичні роздуми.

Указані зауваження можуть бути такими:

➤ невисловлені зауваження;

➤ наклепи та пересуди;

➤ іронічні зауваження;

➤ бажання показати себе;

➤ намагання отримати додаткову інформацію;

➤ суб'єктивні, викликані міжособистісними стосунками;

➤ об'єктивні з діловою сутністю і т. п.

Важливо оперативно здійснювати аналіз зауважень і їх дійсні причини, вибирати підходящі прийоми «нейтралізації» зауважень (це можуть бути посилання на авторитети, цитати, переформулювання, умовна згода, схвалення + знищення, порівняння, сокра-

тівський метод пошуком часткової подібності та згоди співрозмовників з окремих питань; досягнення повної згоди, відстрочка). Доказ безпідставності зауважень або емоційні реакції партнерів, як правило, призводять не до нейтралізації заперечень, а до зростання конфронтації.

8—9. Фази пошуку прийняттого або оптимального рішення, а далі й кінцевого рішення можуть здійснюватися шляхом співробітництва, рівноправності та взаємної відповідальності; або у формі авторитарного прийняття рішення одним із партнерів і добровільною або вимушеною згодою, підкоренням другого співрозмовника. Не слід на цій фазі проявляти невпевненість. Якщо один співрозмовник вагається у момент прийняття рішення, то не дивно, якщо почне вагатись і другий співрозмовник.

Завжди треба залишати в запасі один сильний аргумент, що підтверджує тезу на випадок, якщо співрозмовник у момент прийняття рішення засумнівається;

10—11. Фіксація домовленості та вихід із контакту — заключний «акорд» бесіди. Результати бесіди мають бути резюмовані, корисно навіть зробити записи про зміст рішення у робочий блокнот у присутності партнера (або навіть скласти офіційний протокол рішення). Корисно встановити конкретні терміни, спосіб інформування один одного про результати намічених дій. Бажано подякувати співрозмовникові, привітати його з досягнутим рішенням.

12. Самоаналіз результатів та ходу зустрічі дозволяє усвідомити допущені прорахунки, накопичити корисний досвід на майбутнє, намітити подальшу тактику спілкування. На цьому етапі бесіди доцільно дати собі відповідь на такі запитання:

— Чи послідовно здійснювалась основна лінія розмови?

— Чи не нав'язували ви співрозмовнику свої аргументи під час розроблення рішень? Якщо так, то посіяли у серці співрозмовника насіння незадоволення й досади, і під час наступних зустрічей вони можуть прорости.

— Чи були обґрунтованими зауваження та заперечення? Чи не були вони суб'єктивними, чи не відбився у них ваш настрій?

— Чи вдалося бути тактичним упродовж розмови?

— Як потрібно у подальшому будувати взаємодію з цим партнером?

Ініціатива у діловому спілкуванні визначається людиною, яка встановила контакт, визначила форму постановки мети, висунула ідею щодо рішення.

5.2. Підготовка бесіди

Бесіда є найбільш прийнятною і найчастіше єдиною можливістю упевнити співрозмовника в обґрунтованості вашої позиції, з тим, щоб він з нею погодився і підтримав.

Під час розробки стратегії і тактики ділової бесіди особистість майбутнього співрозмовника має знаходитись у центрі вашої уваги. Практично на співрозмовника діють чотири фактори, а саме: авторитет ініціатора бесіди; її зміст; інформація з теми бесіди, яку ми маємо, та сила нашої особистості (рис. 5.1).



Рис. 5.1

1. Система підготовки до бесіди.

Усю підготовчу роботу, необхідну для успішного проведення ділової бесіди, можна звести до складання її плану.

Крім того, під час підготовки й організації бесіди залежно від вимог конкретної обстановки і певних обставин, а також від здібностей людини, яка готує й проводить бесіду, може виникнути потреба в додаткових видах діяльності. Усі ці види діяльності

знаходяться у тісному взаємозв'язку. Їх можна поділити на чотири групи:

- Діяльність, пов'язана з ініціативою проведення і складання плану ділової бесіди;
- діяльність з оперативної підготовки бесіди;
- діяльність з редагування підготовлених до бесіди матеріалів;
- діяльність з відпрацювання проведення бесіди.

Охарактеризуємо кожний із зазначених видів діяльності.

Попередній аналіз — це обдумування ділової атмосфери, що дає можливість своєчасно розробити власні цілі у переговорах з діловими партнерами. Цей аналіз дозволяє визначити теми, які б могли бути обговорені у ході бесіди, а також її можливих учасників.

Коли бесіда вже призначена, складається план її проведення. Перше завдання — визначити поставлені цілі. Наступний крок — розробити стратегію досягнення цілей і тактику ведення бесіди.

План ділової бесіди — чітка програма дій з підготовки та проведення конкретної бесіди. У ньому встановлюється взаємозв'язок між видами діяльності та обсягом робіт, які потрібно виконати; кількістю і якістю необхідної інформації. Визначаються також часові межі, витрати на підготовку та реалізацію плану, запрошуються відповідні працівники.

Збір матеріалів — пов'язаний зі значними затратами часу, проте є одним із важливих видів діяльності під час оперативної підготовки бесіди. До них належать: пошук можливих джерел інформації (із особистих контактів, доповідей, аналітичних досліджень, публікацій, офіційних даних і т. п.), визначення попередніх критеріїв; відбір матеріалів; збір інформації, які можна було б використати під час підготовки до бесіди.

Під час збору інформації доцільно зразу доповнювати власні матеріали примітками, оскільки подібні записи допоможуть на останніх фазах підготовки бесіди.

Обсяг необхідних матеріалів багато в чому залежить від загальної інформованості, широти підходу до проблем, рівня професійних знань, а головне — від зацікавленості у роботі й наполегливості.

Відбір та систематизація матеріалів визначаються цілями бесіди. Фактично це продовження фази збору матеріалів. Із зібраних матеріалів варто відібрати тільки те, що має суттєве значення для підготовки та проведення бесіди.

Крім того, відібраний матеріал слід систематизувати, обдуманно згрупувати факти, цифри та іншу інформацію.

Аналіз зібраного матеріалу дозволяє визначити взаємозв'язок явищ, створити певну систему, зробити висновки, підібрати аргументацію і звести все воедино. Це означає, що систематизовані дані потрібно перепроверити й розподілити за часом і місцем їх повідомлення.

Розробка робочого плану бесіди — перша спроба скомбінувати зібраний матеріал, свої ідеї й роздуми, висунуті завдання й вимоги у єдине логічне ціле, що включає кінцевий варіант структури викладу. Потім окремі елементи цієї структури наповнюються змістом; оброблений та систематизований матеріал розкладається «по ячейках» структури бесіди, а самі «ячейки» пов'язуються між собою.

Далі треба згладити штучно створені кордони між окремими частинами викладу й бесіди у цілому, що склалися на початкових фазах підготовки.

І, врешті-решт, одержані у ході оперативної підготовки бесіди результати потрібно доповнити попереднім текстом, тобто текстом, який складається з окремих виразних ключових понять і слів, пов'язавши які, отримаємо суть викладу.

Робочий план бесіди має бути наочним, ключові слова — легко читатись, кидатись у очі. На цьому етапі, як правило, робочий план ще занадто обширний.

Усі найбільш важливі моменти фіксуються на папері: так само без скорочень потрібно записати особливо добре продумані формулювання і ввести їх у текст. А потім необхідно виділити найбільш важливі моменти шляхом підкреслювання, позначення особливими знаками (стрілками, заштрихованими квадратами, кружками), буквами різної величини. Так можна надати робочому плану бесіди закінченого вигляду.

Продовженням робочого плану є стилізація основної частини бесіди (усна чи письмова). Бажано виконувати стилізацію початкової та заключної частин бесіди після повної стилізації основної частини. Це робиться тому, що і початок, і кінець бесіди тісно пов'язані з основною частиною та багато в чому залежать від змісту, форми й результатів.

Сама стилізація — це технічна робота, котра передбачає глибоку детальну розробку робочого плану зі включенням до нього конкретних пропозицій і розмовних формулювань. Деякі спеціалісти у галузі мовленнєвої діяльності рекомендують під час стилізації користуватись диктофоном. Це особливо корисно тим, хто не володіє технікою коректного ведення бесіди і не характеризується ораторською майстерністю.

Початкова, заключна та основна частини бесіди не повинні бути узагальненими, незалежними.

Із закінченням оперативної підготовки бесіди здійснюється перевірка виконаної роботи. На цьому етапі відбувається остання риторична доробка змісту бесіди. Доцільно кілька разів переглянути весь текст розмови «з боку» слухача, а ще краще — опонента та перевірити дієвість доказів, взаємозв'язки між окремими положеннями.

Репетиція в думках має бути скоріше внутрішнім роз'ясненням, аніж заучуванням напам'ять. Варто знати такі прийоми запам'ятовування основних ідей і завдань:

- детально ознайомитися з розпорядком бесіди;
- намагатися запам'ятати її елементи та їх послідовність;
- «перебрати» кожну частину основної лінії бесіди, зіставленої з ключових понять.

Усна репетиція. Є два радикальних способи не допустити краху бесіди, а саме:

- «процідити» ще і ще раз весь вступ у думках, почавши з кінця;
- подумки повторити свій виступ, без рухів губ.

Репетиція бесіди з колегою у ролі співрозмовника є останньою фазою у системі підготовки ділової бесіди. Найбільший ефект ця операція дає перед важливими діловими переговорами.

Зауважимо, що всі вказані етапи будуть доцільними під час підготовки особливо важливих і довгочасних ділових бесід. Для здійснення багатьох другорядних ділових контактів, можна цю систему підготовки спростити.

5.3. План ділової бесіди

Спеціальні плани підготовки та проведення будь-якої ділової бесіди є, значною мірою, основою успіху. Метою планування саме і є спроба пом'якшити, нейтралізувати вплив нових моментів, непередбачуваних обставин на хід бесіди. Крім того, формуються навички швидкої та гнучкої реакції на випадок неочікуваних поворотів у ході бесіди.

Планування ділової бесіди зводиться до таких дій:

- ✓ складання й перевірка прогнозу ділової бесіди;
- ✓ встановлення основних, перспективних завдань бесіди;
- ✓ пошуки відповідних шляхів для вирішення цих завдань (стратегія);

✓ аналіз зовнішніх та внутрішніх можливостей для здійснення плану бесіди;

✓ визначення й розробка середньотермінових і короткотермінових завдань бесіди, їх взаємозв'язку;

✓ розробка заходів для реалізації вказаних завдань (розробка програми роботи, планів щодо окремих елементів бесіди) і своєчасне знаходження та попередження появи вузьких місць у плані бесіди;

✓ розбивка загальних планів на дрібні, детальні плани.

Планування ділової бесіди дає такі практичні результати:

◆ дозволяє виявити конкретні, кількісно визначені завдання вже на початку підготовки до бесіди;

◆ замінити окремі елементи майбутньої бесіди;

◆ скласти варіанти планів, що полегшують прийняття рішень, переведенням їх з інтуїтивних на реальні рейки;

◆ знайти і усунути можливі вузькі місця у бесіді;

◆ узгодити всі дії й заходи за планом ділової бесіди у часі та з професійного погляду;

◆ передати відповідальність та делегувати контроль у рамках проекту бесіди окремим колегам, що стимулює їх творчий підхід до складання плану бесіди.

План усіх видів діяльності з підготовки і проведення бесіди у часі є генеральним планом підготовки, на якому засновані всі інші плани. У ньому вказуються види діяльності, терміни та виконавці.

Стратегічний план бесіди розкриває шляхи і програму дій з досягнення намічених завдань. Тактичний план — перелік способів поетапного досягнення цілей, здійснення яких веде до вирішення основних, стратегічних завдань бесіди. Оперативний план бесіди — більш низький рівень розробки тактичного плану, у ньому визначається програма дій з кожного окремого пункту бесіди.

План інформації та збору матеріалів — найскладніша критична ланка у системі планування ділової бесіди. Спочатку ініціатор бесіди шукає джерела інформації, потім вивчає види повідомлень, що надходять із цих джерел. І нарешті, він повинен координувати дії інших осіб, які йому допомагають у зборі матеріалів для бесіди. План систематизації і відбору робочих матеріалів визначає структуру організації зібраного матеріалу та критерії його відбору.

План викладу за часом визначає рамки робочого плану бесіди. Основою його є час, відведений на зустріч. Робочий план устано-

влює структуру викладу й бесіди у цілому з урахуванням наявного часу. Визначаються також принципи й способи розробки самого плану бесіди.

План використання допоміжних засобів передбачає включення окремих технічних засобів у процес проведення бесіди. План пристосування до співрозмовників та оточення враховує потенційні вимоги і наміри опонентів, а також особливості атмосфери, в якій буде проходити бесіда. І останній план — план тренування передбачає розробку програми репетицій ділової бесіди.

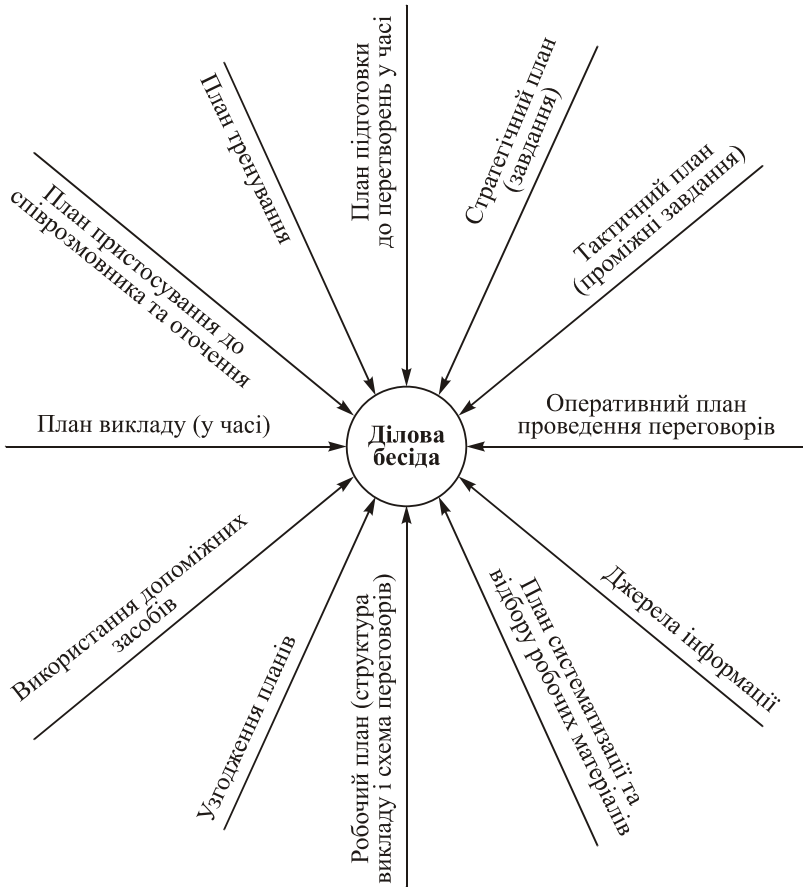


Рис. 5.2. Система планування важливих ділових бесід

5.4. Зміст ділової бесіди

Ділова бесіда складається із п'яти фаз, а саме: початок бесіди, передача інформації, аргументування, заперечення доказів співрозмовника, прийняття рішень.

Структура ділової бесіди

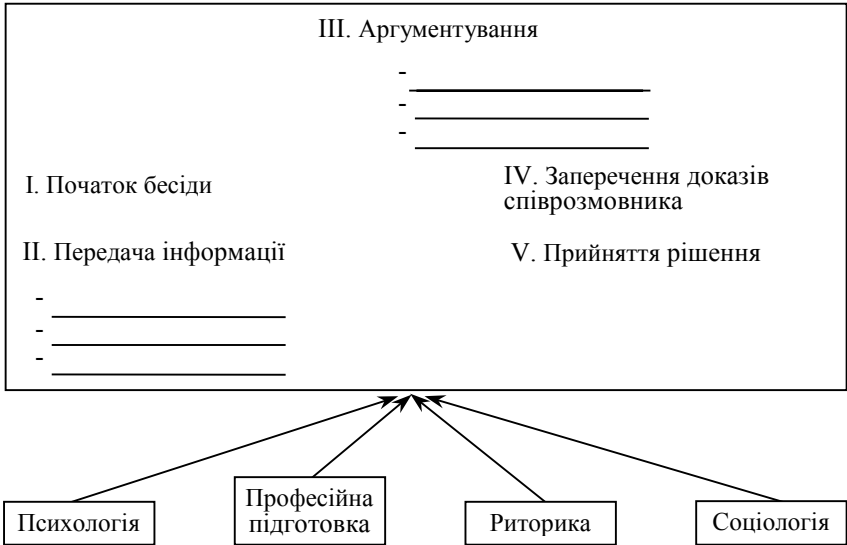


Рис. 5.3. Основні фази бесіди

Особам, які проводять бесіду, доцільно дотримуватись її вказаної структури, хоча це не завжди можливо. Іноколи доводиться змінювати порядок указаних фаз, водночас буває, що випадає ціла фаза (наприклад, якщо немає аргументів, то пропускається ціла фаза). Зрозуміло, що найважливішою є остання фаза — прийняття рішення. Практично всі фази по відношенню до останньої є підготовчими.

Кожна ділова бесіда ґрунтується на знаннях психології, риторки, соціології та професійних знаннях.

За видами й силою впливу риторичні прийоми можуть об'єднуватись у такі групи:

- наочні (прикладні, деталі, порівняння, метафори);
- вражаючі (повтори, пояснення, заяви, цитати);

- для підвищення напруження ситуації («провокування», антитеза, «ланцюжок», відстрочка, напруга);
- естетичні (гра слів, опис, гіпербола, парадокс);
- комунікативні (допоміжні фрази, попередження заперечень, риторичні питання, паралелі).

5.5. Техніка підготовки бесіди

Технічна підготовка ділової бесіди — реалізація затвердженої системи підготовки та її планування. Способи проведення технічної підготовки багато в чому залежать від безпосередніх виконавців, їхніх здібностей, уяви, мотивів діяльності, умінь, а також важливості ділової бесіди.

У загальному плані ділової бесіди визначаються обсяг, структура, форми і зміст окремих фаз бесіди, а саме:

- Р — початок бесіди;
- І — передача інформації;
- А — аргументування;
- Н — відхилення доводів співрозмовника;
- О — прийняття рішення.

Далі, крім фаз, бесіди поділяють на елементи, які детально досліджуються (групується та «вбудовуються» у задуману модель бесіди).

Перед початком бесіди з незнайомою людиною рекомендується попереджувати співрозмовника про час, який ви маєте для бесіди. Далі йде перехід до основного етапу бесіди. У кожній діловій індивідуальній бесіді ситуацію, що склалася, розглядають з різних поглядів дві людини, причому кожний із них вважає, що його думка — найбільш правильна. Тому перед керівником постає складне завдання — зрозуміти, як його співрозмовник оцінює ситуацію і чому так, а не інакше. Необхідно намагатись уявити повну картину події та атмосфери, орієнтуючись тільки на слова співрозмовника.

Велике значення у цей час має вміння слухати і правильно ставити запитання, які допомагають розкрити думки вашого співрозмовника, і як результат — правильно визначити його точку зору.

Якщо бесіда будується за підготовленими питаннями (має «сценарій»), перше із них має бути простим і цікавим, але не

дискусійним. Що більше людина хоче переконати, тим менше вона повинна стверджувати. Це дозволяє знизити кількість контрстверджень уже на початку бесіди.

Варто нагадати, що кожна людина хоче бачити у своєму співрозмовникові, незалежно від службового становища, уважного й доброзичливого слухача, який уміє бути терпеливим і самокритичним.

Не бійтесь емоційно реагувати на слова співрозмовника. Це підтримує його інтерес до бесіди, підштовхує до пошуку нових аргументів.

У процесі бесіди завжди потрібно послідовно проводити основну думку, що допомагає виявити важливі фактори та прийти до певних висновків і рішень.

Намагайтесь уловлювати текст між словами, не піддавайтесь на думку, що співрозмовник помиляється; вибирайте правильні моменти для зауважень і робіть їх у тактовній формі.

До основних принципів ведення ділових бесід слід віднести такі:

- привернення уваги співрозмовника (початок бесіди);
- пробудження у співрозмовника зацікавленості (передача інформації);
- детальне обґрунтування (аргументація);
- виявлення інтересів та подолання сумнівів співрозмовника (нейтралізація, спростування);
- перетворення інтересів співрозмовника на остаточне рішення (прийняття рішень).

Поряд із п'ятьма принципами ведення ділових бесід доцільно запам'ятати дев'ять рекомендацій щодо ведення ділових бесід, а саме:

- уважно вислуховуйте співрозмовника до кінця;
- ніколи не нехтуйте упередженнями вашого співрозмовника;
- уникайте непорозумінь та неправильних тлумачень;
- не використовуйте незрозумілі терміни та спеціальні вирази;
- у разі незрозумілості термінів та виразів запитуйте у співрозмовника, що він під ними розуміє;
- будьте уважні й передбачливі до співрозмовника, цініть його аргументи, навіть якщо вони слабкі;
- завжди, по можливості, будьте уважні, по-дружньому налаштовані, дипломатичні й тактичні;

➤ за потреби будьте непохитні, але зберігайте витримку, коли співрозмовник підвищує силу голосу та гнівається;

➤ усіма можливими способами намагайтесь полегшити співрозмовнику сприймання ваших тез і пропозицій, урахувавши внутрішню боротьбу між його бажаннями та реальними можливостями.

5.6. Види бесід та методи викладу матеріалу

Спеціалісти розрізняють такі види бесід:

✓ професійні, коли роз'яснюються спеціальні проблеми без впливу на почуття співрозмовників;

✓ спрямовані на те, щоб домогтися від слухачів якихось дій шляхом інформування та аргументування;

✓ виступи, що стосуються якоїсь події, тобто присвячені конкретним ситуаціям у суспільному житті (вітальні виступи; подяки; вступні слова; бесіди, присвячені конкретній події).

У практиці використовуються певні методи викладу матеріалу у бесіді, а саме:

◆ читання (це найбільш небажаний спосіб викладу матеріалу, оскільки він відштовхує співрозмовника);

◆ закритий виклад з дискусією (негативним моментом тут є те, що багато питань та зв'язок між ними у ході дискусії втрачається);

◆ відкритий виклад з проміжними питаннями;

◆ «розмовний стиль» (матеріал виступу перемежовується питаннями, завданням яких є мобілізація уваги співрозмовників і створення умов для розуміння ними ваших ідей).

Готуючись до бесіди, варто завести особливу папку-досьє. Також уже на початку роботи слід визначити основні критерії відбору матеріалу для цієї бесіди. Такими критеріями можуть бути питання, що дозволили б швидко й легко вирішувати, які дані включати у робочий матеріал. Подамо приклад питань-критеріїв для відбору робочих матеріалів:

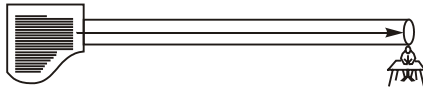
— Яка реальна користь конкретного матеріалу для проведення даної бесіди, для нашої позиції?

— Скільки часу потрібно для його викладу?

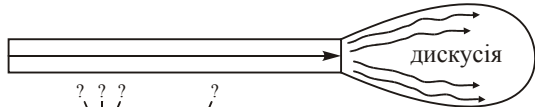
— Чи буде він достатньо зрозумілим і переконливим для ділового співрозмовника?

- Чи відповідає він основному курсу бесіди?
- Наскільки він важливий для розуміння ситуації та прийняття рішення?

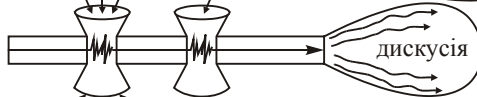
• питання



• закритий виклад з дискусією



• відкритий виклад



• відкритий виклад із зустрічними контрольними питаннями

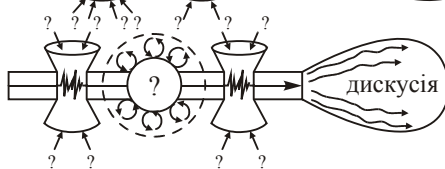


Рис. 5.3. Методи викладу матеріалу бесіди

Тож наведені вище питання дають можливість відсіяти необхідний робочий матеріал для підготовки до бесіди. Слід пам'ятати, що успіх у бесіді приносить не стільки обсяг зібраного матеріалу, скільки його опрацювання. Також важливою операцією є систематизація матеріалу під час його збору та підготовки до ділової бесіди.

До початку бесіди корисно ще раз переглянути матеріали, проаналізувати пророблену роботу й уточнити деякі деталі, а також доцільно дати собі відповіді на такі запитання:

- Чи все ретельно продумано?
- Чи повністю я готовий відповісти на можливі запитання співрозмовника?
- Чи намагався я увявити себе на місці співрозмовника та зрозуміти його?
- Чи є мій план бесіди точним, зрозумілим та коректним?
- Чи не викликає мій план бесіди питань, на які я не зможу відповісти?
- Чи мають мої формулювання вигляд природних та переконливих?

- Чи всі мої думки виражені точно та зрозуміло?
- Чи правильно вибрано тон викладу матеріалу?

Слід пам'ятати, що запам'ятовування має визначатись такими перспективними цілями: підвищення ефективності трудової діяльності; створення передумов для інтенсифікації розумової діяльності.

Як відомо, дослідники відкрили та розробили десятки практичних рекомендацій і принципів, використання яких допомагає розвивати пам'ять. Але запам'ятати всі ці рекомендації досить складно. Тому звернемося до кількох принципів, які мають включати у себе основні моменти усіх визначених дослідниками принципів запам'ятовування змістового аспекту бесіди.

Наведемо основні правила запам'ятовування:

1. Наші думки мають бути спрямовані тільки на те, щоб точно запам'ятати інформацію, яка повідомляється, тобто необхідні воля та зусилля, а не позиція очікування;
2. Необхідно активно реагувати на ту подію, яку слід запам'ятати; необхідно слухати, обговорювати й обдумувати її у той момент, коли вона відбувається;
3. Згадайте цю подію пізніше у зручний момент, з тим щоб вона закріпилась і не стерлась із пам'яті;
4. Навіюйте собі значущість того, що ви усвідомлено бажаєте запам'ятати, щоб пов'язати цю подію у часі та просторі з іншими, створивши таким чином опорні точки для запам'ятовування.
5. Найбільш надійний та швидкий спосіб покращити пам'ять — розробити системи ведення записів і ретельно записувати все, що вважається необхідним.

5.7. Аналіз проведення бесіди

Нагадаємо, що системний аналіз — систематизоване розчленування одного об'єкта (системи), що є єдиним цілим, на складові частини та з'ясування їхніх функцій. Як відомо, системний аналіз складається з п'яти основних фаз: аналіз цілей, елементів структури, функцій та характеру зв'язків із середовищем, у якому знаходиться об'єкт (система).

Системний аналіз ділової бесіди, таким чином, включає в себе інформаційні взаємовідносини подій у даному діловому середо-

вищі. Якщо виходити з таких завдань, які дійсно можна успішно вирішити, то першим об'єктом дослідження у системі «ділова бесіда» має бути наше «Я».

Аналіз нашого «Я» у бесіді.

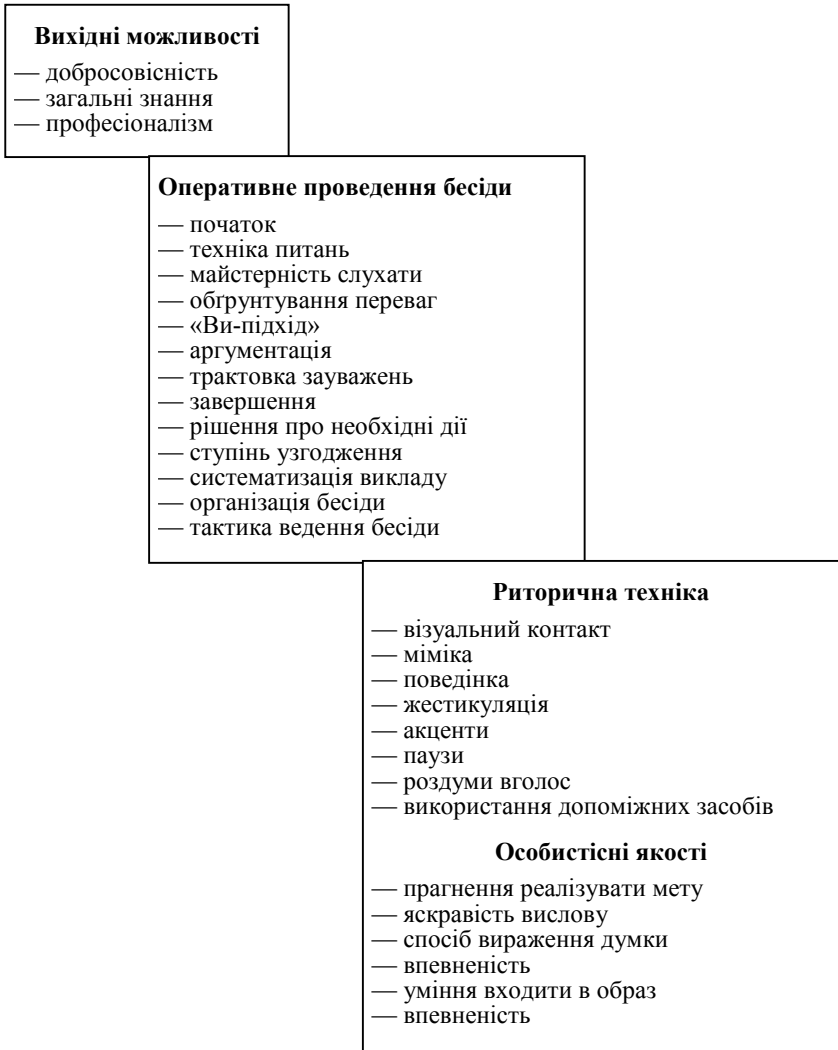


Рис. 5.5



Завдання для самоконтролю

1. Проаналізуйте розроблений на основі наукових робіт відомого психолога Л. Б. Філонова підхід до побудови циклу індивідуальних бесід з учнем, що пропонує Н. М. Тарасевич¹.

Охарактеризуйте кожну стадію взаємодії педагога з учнем у процесі бесіди. Чітко вирізнити результати реалізації кожної із запропонованих стадій контактної взаємодії.

Методика контактної взаємодії (МТК) — *особлива процедура діяльності педагога — ініціатора контакту, який ставить перед собою мету встановити відносини довіри з учнями.*

Принципові положення цієї методики:

— стосунки довіри не нав'язуються, основна увага приділяється тому, щоб викликати в учнів власне бажання спілкуватися з педагогом;

— процес контактування проходить певні етапи (стадії);

— фіксація ознак розвитку контакту дає педагогу підставу для використання прийомів впливу, переходу до нового етапу спілкування.

МТК передбачає послідовний перехід від початкової упередженості до взаємоприйняття (змінюються установки від тривоги, невизначеності до спокою, впевненості у партнерові; змінюються почуття, емоційні стани); від підвищеного контролю до спонтанних реакцій (змінюються дії).

Розглянемо, як розвивається (за Л. Б. Філоновим) взаємодія на кожному етапі, що приводить до діалогічної взаємодії.

Перша стадія — накопичення згоди. Ураховуючи, що учні мають певні очікування відносно того, як буде діяти педагог, вони вибудовують бар'єри можливим діям, підвищують контроль за своїми висловлюваннями. Це заважає встановленню контакту. Тому педагог як ініціатор контакту повинен нейтралізувати негативні установки учня. Доцільно, як уже зазначалось, починати спілкування з обговорення нейтральної і досить актуальної теми (спортивні змагання, події в школі, у класі, кіно, погода, здоров'я

¹ Майстерність педагогічного спілкування: Посібник для організації самостійної роботи студентів над II модулем курсу «Основи педагогічної майстерності» — Полтава: Полтавський держ. пед. ун-т ім. В. Г. Короленка, 2004, — С. 67—72.

тощо). Розмова має йти легко, без напруження, не викликаючи заперечень.

Для цього обирається тактика:

- ставити запитання, але не наполягати на відповідях;
- якщо учень промовчує, педагог може зчитувати (за мімікою, жестами) ймовірні відповіді, вгадувати думки, психічні стани: «Тобі не хотілося йти?», «Ти, мабуть, не впевнений, чи знайдемо ми спільну мову?»;

- ставити запитання, які вимагають лише позитивної відповіді, бо не варто починати спілкування з накопичення розбіжностей, із зауважень, які спонукають учня виправдовуватися;

- підкреслювати згоду з учнем.

Які результати на цій стадії ми очікуємо?

- ✓ установка змінюється: від упередження до створення первинної зони згоди («з учителем можна нормально говорити»);

- ✓ напруження змінюється розслабленням;

- ✓ скорочуються паузи між запитаннями і відповідями, з'являються спонтанні висловлювання, бажання доповнити.

Якщо ці показники наявні в установках, емоційному стані й реакціях, ми можемо переходити до другої стадії.

Друга стадія — пошук спільних інтересів. Для встановлення контакту недостатньо визнання можливості «нормально говорити», необхідно знайти точки перетину інтересів педагога й учнів, які здатні стати матеріалом для подальшого спілкування. Завдання цієї стадії — побудувати первинну спільність, знайти збіг в інтересах співрозмовників. Обговорення спільних для обох проблем викличе позитивний емоційний відгук, відчуття первинного об'єднання. Це допоможе зробити спілкування неофіційним, позбавити статусних розмежувань.

Тактика вчителя:

- Зачепити інтерес учня і не вичерпувати його, що викликає бажання повернутися до проблеми.

- Акцентувати на оригінальності висловлювання, інтересів.

- Пропонувати прокоментувати певні факти, виявити інтерес до деталей: «Що ти думаєш з приводу...».

- Якщо немає спільних тем, виявити інтерес до інтересів особистості, заздалегідь дізнатися, що цікавить учня.

Яких результатів очікуємо? Відчуття спільності, позитивна емоційна забарвленість спілкування.

Третя стадія — використання в обговоренні особистих якостей і принципів. Після первинної згоди на першій стадії та позитивного забарвлення спілкування на другій стає можливим

розширити базу спілкування, щоб сформувати готовність прийняти одне одного. На перший план для обговорення висуваються якості, які позитивно вплинуть на розвиток відносин: прямота, чесність, відвертість, надійність, діловитість.

Тактика вчителя полягає в тому, щоб підтримувати активність учня: не висловлювати сумнівів з приводу позитивних якостей, які недисципліновані учні приписують собі; підкреслювати схожість поглядів, оцінок, особистих якостей: «Я також люблю...», «Згоден з тим, що...». Унаслідок цього учень доходить висновку, що у нього й педагога не лише спільні інтереси, а й спільні погляди, схожі характери. У цьому допоможуть такі прийоми:

- Прийом виправданої надії: «Я відчував, що ми знайдемо спільну мову...», «Я була впевнена, що ти...».

- Формулювання думки учня: «Наскільки я зрозуміла, ти хочеш сказати...».

- Підкреслення схожості думки: «Я згоден з тобою, що...».

- Підведення підсумків (резюмування): «Зі сказаного тобою можна зробити висновки...».

Результат цієї стадії: відчуття спільності характерів, готовності прийняти одне одного; поява установки на діалогічне спілкування, бажання познайомити іншого із собою, готовність обговорювати якості особистості; з'являються висловлювання «Я вважаю», «Звичайно, я...», «Я люблю...». Ці реакції слід сприймати беззастережно і підтверджувати: «Теж люблю...».

Четверта стадія — вияв рис, негативних для взаємодії. Тепер педагогові слід так спрямувати спілкування, щоб учень добровільно розкрив негативні сторони своєї особистості. Для цього педагог обирає таку тактику:

- Якщо у розмові впливають негативні якості, то вони не засуджуються і не обговорюються.

- Саморозкриття (щоб викликати зворотну дію учня, педагогові варто зупинитися на деяких своїх слабкостях).

- Не слід ставити прямих запитань про недоліки поведінки. Можна висловлювати сумнів з приводу достоїнств учня, які раніше було прийнято безумовно.

Допоможуть і такі прийоми:

- ✓ Висловлювання сумнівів: «Невже в тебе немає недоліків...».

- ✓ Згадування про власні недоліки.

Звертаючись до учня, прокоментувати деякі вчинки: «Мені не зрозуміло, чому ти так повів себе вчора на уроці...».

Отже, як бачимо, четверта стадія — переломна: партнер готовий до саморозкриття. Результат: початок дискусії, прийняття

своїх негативних якостей і бажання позбутися їх; бажання продовжити спілкування і страх зруйнувати його.

П'ята стадія — адаптація партнерів, готовність до перебудови. На попередніх стадіях учитель та учень добре пізнали один одного і готові пристосуватись один до другого. Це вже можливо, бо є опори в якостях особистості, є бажання усунути негативне. Педагог впливає, викликаючи готовність до перебудови. Про це свідчать висловлювання учня, в яких він наче повторює судження педагога.

Тактика педагога полягає в тому, що він відкрито говорить, яку мету він ставить, які зміни в учня бажає бачити. Прийоми:

- підкреслювання дій заради іншого;
- підказування очікуваних вчинків;
- превентивні дії — передбачення можливості негативних реакцій на свої слова, попередження про них: «Ти можеш ображатися...», «Ти, мабуть, розсердишся на те, що я скажу...»;

- акцентування негативних якостей: «Знаючи твою нестриманість, краще було промовчати, але нам слід розібратися, чому ти...»;

- акцентуація на досягнутому розумінні: «Ми можемо спільно вирішувати...»;

- побудова перспективних планів співробітництва;

- підказка.

Результат: формується почуття «МИ», започатковується установка як прагнення до змін свого характеру.

Шоста стадія — узгоджена взаємодія. Це стадія досягнутого контакту й ефективного співробітництва. Узгодженість взаємодії розцінюється як результат зусиль обох. Тактика вчителя: він радиться, дає можливість учневі виявити свою самостійність. Рішення приймаються спільно. Прийоми:

- ✓ пригадує визначені принципи поведінки: «Як ми вже домовилися»;

- ✓ підкреслює спільність поглядів;

- ✓ радиться з учнем щодо рішення;

- ✓ передбачає результати співпраці;

- ✓ звертається за порадою.

Отже, результат — забезпечення контакту, учень частіше використовує «ми», «у нас». В учня складається враження, що його доля пов'язана саме з цим педагогом, який зможе зрозуміти його й підтримати. Від невизначеності, як діяти, учень приходиться до узгодженості дій з учителем, який є для нього бажаним порадни-

ком. Спільно виробляються рішення, накреслюються шляхи подальшої взаємодії.

Ця методика дає загальну схему діяльності педагога щодо налагодження контакту в складних випадках учнівської недовіри, упередженості, яку слід змінити завдяки розширенню зони згоди, прийняття особистості кожного, стимулювання дитини до самозмінювання.

2. Прочитайте уривок із книги М. С. Дороніної «Культура спілкування ділових людей». — К.: Видавничий дім «К. М. Academia», 1997. — С. 55—57 і виконайте наступне:

— поясніть, у чому різниця між дедуктивним та індуктивним способами викладу суттєвих особливостей позиції партнера зі спілкування;

— назвіть вимоги, що висувуються до аргументації як фази переговорів;

— розкрийте особливості конструктивності критики думок партнера;

— прокоментуйте головний принцип останнього етапу розмови;

— обґрунтуйте важливість дотримування у розмові діалогу, а не монологу.

...Головним принципом другого етапу — передачі інформації — є зосередження зусиль на тому, щоб кожний партнер зрозумів думку того, хто говорить. Для цього слід користуватися професійною мовою, уникати незрозумілих висловів та хибного тлумачення сказаного. Виклад суті позиції має бути чітким, наочним, лаконічним, систематизованим, а найголовніше — простим і зрозумілим.

У цій фазі важливо визначити, які мотиви спонукають співрозмовника слухати. Якщо мотиви важливі для нього, він сам шукатиме вихід на розмову про це і його неважко втягнути в дискусію. Якщо ні — треба докласти максимум зусиль, щоб визначити вигоду партнера від ділової угоди.

Виклад позиції можна будувати двома способами — дедуктивним чи індуктивним.

Дедуктивний — це виклад від загального до часткового. Перевага його в тому, що вже на самому початку слухачів можна ознайомити з основною думкою, а потім розвернути, уточнити її. Цим методом користуються розглядаючи складне питання та якщо є обмеження в часі. Тоді деякими аргументами можна знехтувати заради висловлення головної думки.

Індуктивний — це виклад від часткового до загального. До нього вдаються, коли слухачам розповідають про щось уперше. У процесі викладу йдуть від простого до складнішого або від того, що слухачі знають, до невідомого їм. Цей спосіб використовується й тоді, коли тема виступу складна, аудиторія неоднорідна і не підготовлена. У цьому разі простіше поділити матеріал на частини і викладати від часткового до загального, поступово підводячи слухачів до засвоєння головної думки.

Викладаючи позицію, треба намагатися вплинути на розум, почуття та волю слухача. Звідси потреба емоційної насиченості та відповідної інтонації голосу.

Взаємне розуміння партнерами повідомлень є необхідною, але недостатньою умовою їх ефективної взаємодії. На стадії аргументації важливо досягти того, щоб кожний із партнерів не тільки зрозумів повідомлення, а й позитивно сприйняв і погодився з його змістом. Це досягається дотриманням важливого принципу аргументації — викликати у партнера особисту зацікавленість у досягненні угоди, що можливо лише за умови, якщо все, що пропонується партнерові, сприятиме задоволенню і його власних потреб, розв'язанню і його проблем. Інколи треба допомогти партнерові побачити свої вигоди від взаємодії.

Аргументація — найважча фаза переговорів. Хід її бажано продумати наперед. Оперувати слід зрозумілими, точними, переконливими поняттями, бо співрозмовник «чує» та розуміє набагато менше, ніж того бажає той, хто говорить.

Для ділової репутації надзвичайно важливо користуватися достовірними даними. Докази партнерові треба подавати частинами, щоб він встигав їх запам'ятати і засвоїти. Не треба повторювати багато разів один і той самий аргумент, бо хід розмови може піти як у прислів'ї: «Ти сказав — я повірив, ти повторив — я засумнівався, ти сказав ще раз — і я зрозумів, що ти говориш неправду».

Слід мати на увазі, що іноді не потік аргументів, а вдало розставлені паузи можуть вплинути сильніше на співрозмовника.

Аргументацію треба вести коректно, прислухаючись до думки партнера, як до своєї власної. Основа аргументації — добре знання матеріалу, фактів, продовжувати користуватися можна тільки тими аргументами, які сприймаються партнером. Не варто забувати також, що сила аргументу не залежить від сили голосу.

Аргументацію треба пристосовувати до особистості партнера, його типу мислення, характеру, темпераменту, намагаючись урахувати його цілі та мотиви. Необхідно не тільки оперувати фак-

тами, а й доводити переваги та наслідки, що випливають із них. Дію аргументів треба перевіряти додатковими запитаннями для контролю за рівнем розуміння та сприйняття їх співрозмовником.

Принципом фази сприйняття інформації, які подає партнер, є максимальне докладання зусиль на те, щоб слухати його, давати можливість йому висловитися. Дослідження свідчать, що лише 10 % людей уміє слухати, іншим необхідно вчитися.

Аби зосередитися на інформації, що йде до вас, повторюйте сказане партнером; дошукуйтеся істинного змісту повідомлення; уважно стежте за основною думкою того, хто говорить.

Слухаючи партнера, готуйте контраргументи.

У діловій розмові допускається опанування думок партнера. Принципом цієї фази спілкування є конструктивність критики. Для її забезпечення треба стежачи за викладом думок партнера знаходити в ньому протиріччя, фіксувати слабкі аргументи, знаходити суб'єктивні, необґрунтовані твердження, стежити за відволіканням уваги на другорядні деталі проблеми. Варто також пам'ятати, що суперечка на рівному місці виникає тоді, коли партнер не сприймає саму особистість партнера, а не його думку. Тому критикувати можна факти, події, мотиви, але не особисті характеристики людини, тобто в жодному разі не можна зачіпати почуття власної гідності.

Якщо ж партнер в аргументах має рацію, треба одразу ж погоджуватися. Такий прийом викличе аналогічну зворотну реакцію.

Усі фрази ділової розмови мають за мету кінцевий результат — погоджене і прийняте усіма партнерами рішення. Головним принципом останнього етапу розмови є прийняття такого рішення, за якого кожний з учасників вірить, що він отримав свої переваги, відстояв їх. Для цього протягом усієї розмови треба працювати над з'ясуванням та узгодженням інтересів партнерів. Важливішим має стати той факт, що партнери після переговорів хочуть виконувати рішення, ніж той, що вони його виконують. Для того, аби майбутнє бажане рішення почало визрівати ще під час обговорення ситуації, необхідно, щоб ніхто з партнерів не вважав, що лише його думка правильна. Рішення, яке всіх задовольняє, з'являється тоді, коли партнери намагалися доповнити, збагатити думки та пропозиції кожного співрозмовника, координувати дії, брати до уваги інтереси кожної сторони. Причини непогодження позицій передусім треба шукати в непоінформованості партнерів.

Важливе значення для розмови має характер її завершення. Психологи стверджують, що початок розмови справляє найсиль-

ніше враження, а запам'ятовуються останні хвилини й те, що було сказано упродовж них. Незалежно від результатів розмови психологи радять закінчувати її на мажорній ноті.

Рішення оформляється письмово чи усно. Слід брати до уваги таку психологічну особливість: той, хто бере на себе функції формулювання змісту рішення, повинен брати на себе функції розподілу обов'язків для його виконання. Тобто він бере ініціативу у свої руки, але водночас і більшу відповідальність за організацію виконання рішення всіма зацікавленими партнерами.

У розмові краще дотримуватися не монологу, а діалогу. Це дуже важливо, бо завдяки діалогу кількість інформації значно збільшується, конкретизується зміст початкового повідомлення, воно збагачується, розширюється за рахунок спільних зусиль. На цій основі акт спілкування перетворюється на спільний процес творення нової інформації, загальної для партнерів, і таким чином посилюється їх сумісність.

Для перетворення монологу на діалог можна використовувати паузи, різні види запитань, їх комбінацію. За допомогою вдало поставлених запитань можна спрямувати розмову в русло наших планів, перехопити й утримувати ініціативу, активізувати партнера, одержати від нього більше потрібної інформації.

Існує багато способів ставити запитання. Так, розрізняють закриті, подвійні, відкриті, переломні, риторичні, запитання для обміркування.



1. *Леонов Н. И.* Психология делового общения: Учебное пособие. — Москва-Воронеж: Рос. акад. образ., Москов. психол.-соц. ин-т, 2002. — 213 с.

2. *Бакиров Г. Х.* Тренинг управления персоналом. — С-Пб.: Речь, 2006. — С. 179—191.

Абзац (нім.) — частина тексту (його компонент), що володіє самостійністю. Текст поділяється на абзаци відповідно до задуму автора, в усному мовленні виділяється паузами та інтонаційно.

Автор (лат.) — творець якогось твору. Авторство передбачає високий ступінь самостійності.

Адресат (нім.) — той, хто говорить, відправник повідомлення.

Адресат мовлення (нім.) — особа (особи), до якої звертаються у мовленні; отримувач інформації, втіленої у висловлюванні.

Академічне (грец.) **красномовство** — майстерність наукової доповіді, вузівської та іншої лекції, навчальної бесіди, популяризації знань.

Активність (лат.) **мовленнява** — властивість особистості: участь у діалогах, швидкі реакції, швидкий і точний вибір слів та ін.

Акцію (лат.) — назва п'ятого розділу класичної риторики; виконання виступу, що підготовлений оратором.

Алегорія (грец.) — інакомовність, один із видів тропів; відсторонена думка передається через конкретний образ, який чітко уявляється.

Аналогія (грец.) — подібність між предметами, явищами за якими-сь ознаками; прийом роздумів, доказів; форма умовиводу: на основі подібності предметів за якими-сь ознаками робиться висновок про подібність і в інших відношеннях.

Анотація (лат.) — коротка довідка про книгу, статтю та ін.; тема, позиція, призначення, основний зміст, адресат, бібліографічні відомості.

Антитеза (грец.) — фігура, що побудована на протиставленні, нерідко — на антонімічній парі.

Аргумент (лат.) — довід у спорі, роздумах, у доказах, зазвичай — факт, ясний, перевірений.

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

Архаїзм (грец.) — застаріле слово або словосполучення, що використане автором у виразних, стилістичних цілях; дозволяє передати колорит епохи, створює атмосферу високого стилю.

Аудиторія (лат.) — слухачі лекції, доповіді й т. ін., а також слухачі радіо і телепередач; адресат мовлення оратора, лектора; на рівень можливостей та інтересів аудиторії орієнтується лектор.

Аудіювання (лат.) — сприймання мовлення на слух, перекодування акустичних сигналів на смисловий, мисленневий код, розуміння мовлення, що сприймається; один із чотирьох видів зовнішнього мовлення, поряд із говорінням, письмом, читанням.

Афоризм (грец.) — короткий вираз, лаконічний, емкий, такий, що несе у собі значущу, важливу думку; нерідко будується як антитеза.

Багатство мовлення — розрізняють багатство змісту та багатий вибір мовленнєвих засобів: різноманітність лексики, семантики, синтаксичних конструкцій, а в усному варіанті — інтонації, володіння голосом, паузи та ін. Багатству мовлення протистоїть її бідність, однотипність.

Білінгвізм (лат.) — двомовність, одночасне володіння двома мовами: рідною й нерідною.

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

Види мовлення (психолінгвістична класифікація): мовлення внутрішнє — мисленнєве, і мовлення зовнішнє, що поділяється на усне (говоріння та аудіювання) й письмове (письмове вираження думок і читання).

Вигук — риторичне вираження емоцій оратора, прийом, що привертає увагу слухачів.

Виконання підготовленого виступу — див. акцію. Включає: знання адресата мовлення, контакт з аудиторією, зовнішність і вміння оратора триматись; виразність усного мовлення; жести та ін.

Вимова — одна з найважливіших характеристик усного мовлення: чітке, правильне, виразне відтворення звукових сторін мовлення.

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

Висловлювання — одиниця повідомлення, що володіє смисловою цілісністю. Може збігатися з реченням, із компонентом тексту.

Висновок — завершуюча частина роздумів, у якій підтверджується або скасовується теза.

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

Витривалість голосу — його нестомлюваність, професійна властивість оратора, що дозволяє витримувати довгочасне мовленнєве навантаження, працездатність мовленнєвого апарату.

Відзив — жанр наукового чи публіцистичного твору, в якому дається короткий аналіз та оцінка книги, спектаклю, проекта та ін. Близький до рецензії, але відрізняється меншим обсягом, повнотою.

Внутрішнє мовлення — (мисленнєве) розрізняється за цілями: підготовка до зовнішнього мовлення, усного чи письмового; діалог із самим собою.

Вступ — початкова структурна частина композиції мовленнєвого твору.

Гіпербола (грец.) — один із тропів, образне вираження, що містить непомірне перебільшення розміру, сили, значення і т. п. під час характеристики якогось явища.

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

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

Головна частина твору — та його композиційна частина, в якій концентруються найбільш важливі факти, ідеї, узагальнення й висновки. Містить розвиток і вирішення основного задуму.

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

Градація (лат.) — стилістична (риторична) фігура: комплекс близьких за значенням слів з наростанням (або зменшенням) їхньої сили, що підсилює враження.

Дедукція (лат.) — логічний умовивід від загального судження до часткового або інших загальних висновків.

Дефекти (лат.) мовлення — заїкання, гнусавість, шепелявість та ін. Непатологічні: неправильна вимова деяких звуків мовлення.

Дикція (лат.) — манера вимовляти слова, ступінь чіткості вимови звуків, їх поєднання; складів, слів у різних умовах.

Дискусійне мовлення — це діалог (або полілог), у якому пересікаються різні позиції: спір, обговорення, диспут, полеміка, дискусія, судовий розгляд і т. п.

Дискусія (лат.) — обговорення якогось спірного політичного, наукового, дипломатичного і т. п. питань, доповіді, книги на конференціях, зборах, у пресі та ін.

Диспозиція (лат.) — один з основних розділів класичної риторики, розташування: у ньому розглядається композиція виступів, творів залежно від жанру і типу виступу.

Диспут (лат.) — форма організації підготовленого публічного мовлення на задану тему, у процесі якого висловлюються різні (не тільки протилежні) погляди. Відбувається диспут зазвичай під керівництвом ведучого.

Дихання — ритмічне усмоктування повітря, що збагачене киснем. Під час вдиху потік повітря забезпечує роботу голосового апарату. Мовлення вимагає достатньо сильного потоку повітря, тому постановка дихання — умова гарного мовлення.

Діалектизми (грец.) — особливості місцевого говору, діалекту: фонетичні, лексичні та ін.

Діалог (грец.) — розмова двох людей (інколи кількох — полілог). У діалозі мовець і слухач увесь час обмінюються ролями.

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

Ділове мовлення — усне: переговори у певних сферах; письмове: документи (договори, акти, заяви, довіреності та ін.), що використовуються у цих сферах. Відрізняється високою точністю, юридичною відсутністю засобів, мовленнєвою виразністю, експресією.

Доказ — логічна операція, у ході якої перевіряється істинність якогось твердження (тези, гіпотези). Бувають докази прямі й непрямі «від протилежного», дедуктивні й індуктивні. У доказі використовуються аргументи (докази), факти, приклади, раніше доведені істини, погляди авторитетів, заперечення протилежних думок; використовуються математичні методи (статистика, теорія ймовірності).

Драматизм (грец.) — напруженість дії, стосунків, обставин у мовленні, творі та відповідний вибір стилістичних засобів, риторичних прийомів.

Езопова мова — мова натяків, іносказань, недомовок, каламбурів, притч; високо цінувалася в ораторських школах.

Експозиція (лат.) — початковий композиційний елемент розповідного твору; у ній характеризується обстановка і викладаються події, які передували основній дії. Може бути подана на початку розповіді (пряма), у середині (затримана) і навіть у кінці, як розгадка заплутаного сюжету.

Елокуція (лат.) — один з основних розділів класичної риторики, у ньому розглядається мовне оформлення підготовленого змісту мовлення.

Емоції — почуття; вони можуть бути виражені у мовленні як словесно, так і засобами інтонації, темпу і тембру, а також жестами та мімікою.

Епілог (грец.) — заключна частина розповіді твору; у ньому викладаються події, що відбулися після завершення основного сюжету.

Епіфора — стилістична фігура, однакова кінцівка речень.

Етикет (грец.) — установлений порядок поведінки у певних ситуаціях, у тому числі — порядок мовленнєвої поведінки, використання загальноприйнятих мовленнєвих форм.

Етос (грец.) — одна із трьох основ риторики в античному світі; етичне — морально-філософська основа, логос — словесно-мисленнєва основа, пафос — емоційна основа.

Ефекти (лат.) мовлення — її яскраві моменти, розраховані на потрясіння слухачів. Піддавалися критиці, оскільки мовлення має впливати на слухачів своєю правдивістю, логікою та виразністю.

Жанр — форма організації мовленнєвого матеріалу, що виділяється у рамках того чи іншого функціонального стилю; вид висловлювань, які створюються на основі стійких моделей, що повторюються, і структур у мовленнєвих ситуаціях, які закріплені побутом і обставинами життєвого спілкування.

Жест (фр.), жестикуляція — рухи рукою (руками), що супроводжують мовлення з метою його виразності. Жест допомагає оратору передати свої почуття, думки, підкреслити важливе.

Замітна риторика — такий курс риторики, в якому викладаються риторичні правила роботи над змістом мовлення, його планом та композицією, над мовленнєвим вираженням думки, прийомами виразності мовлення, над виступом оратора. Поряд із загальною виникли окремі риторики та спеціальні: судова, академічна, богословська та ін.

Задум автора — ідея твору, комунікативна мета висловлювання, вираження позиції.

Закінчення — завершуюча композиційна частина мовленнєвого твору; містить висновки, відповідь на запитання, постановку нових завдань.

Замітки — короткі записи, виписки із книг, бібліографічні відомості, словесні замальовки, що їх накопичує автор, який готується до виступу чи збирає матеріал для статті.

Звернення риторичне — стилістична фігура, що відіграє роль посилення емоційного сприйняття.

Звіт — жанр ділового мовлення, зазвичай складається письмово за схемою: мета заходу, терміни, учасники; зміст робіт, їхній аналіз та оцінка; труднощі й невдачі, їхні причини, переборення; загальна оцінка робіт, перспективи.

Зворотний зв'язок — відгук на мовленнєве висловлювання: відповідь на питання, згода чи незгода, новий виступ та ін. Зворотний зв'язок може мати форму дії: вислухавши мовця, люди діють за його рекомендаціями і т. п.

Звучність голосу — його гучність; оратор повинен володіти його силою; вона залежить від тиску повітря в легенях, від уміння уповільнювати дихання, володіння ритмом дихання. Голос буде гучнішим, якщо у його тембрі буде більше дзвінкості, металу.

Зіставлення — логічний прийом, що сприяє розумінню; виявлення подібності й різниці у предметах, явищах; порівняння; за суттєвої різниці — протиставлення.

Зміст мовлення — те, про що повідомляється, що викладається, зображується; тема (тематика), ідея, задум, авторська позиція.

Зовнішнє мовлення — мовлення для інших, матеріалізоване у вигляді акустичних або графічних комплексів; його види: говоріння та письмо, аудіювання й читання.

Імпровізація (лат.) — швидке, без підготовки, написання й виконання віршів, прози, музики, а також продукт такої творчості. Уміння, необхідне оратору (у варіанті прози). Потребує значних знань, розвинутих механізмів мовлення, великої натренованості.

Інвенція (лат.) — один з основних розділів класичної риторики, «винахід», у ньому визначалися правила вибору теми, її розкриття, збір та підготовка матеріалу для виступу, тобто робота автора над розкриттям своєї ідеї, задуму змісту свого твору.

Інверсія (лат.) — зміна звичайного порядку слів у реченні з метою виразності, передачі відтінку думки (стилістичний прийом).

Індивідуальний стиль (лат.) — сукупність особливостей вибору слів, побудови речень і тексту, використання виразно-зображувальних засобів мовлення, що притаманні певному автору.

Індукція (лат.) — логічний умовивід від окремих випадків, фактів — до загального висновку; накопичення фактів, їхній аналіз, узагальнення, виведення правил, закономірностей.

Інтенсивність (лат.) мовлення — її енергія, вольова напруженість, пристрасність, висока активність оратора; сила голосу, його напруження, енергія.

Інтерв'ю (англ.) — бесіда у формі запитань журналіста та відповідей суспільного діяча, письменника, ученого (діалог); призначається для радіо, телебачення, преси.

Інтонація (лат.) — ритміко-методичний бік мовлення, чергування підвищень і понижень; інтенсивності голосу, його тону, емоційного забарвлення та ін. Розрізняють інтонації смислові й емоційні. Інтонація — найважливіший засіб виразності мовлення.

Інформативність тексту — предметно-смисловий зміст тексту як об'єкт сприймання. Відображається у таких видах інформації: змістовно-фактуальній (відомості про факти, явища, події, дії, осіб), змістовно-концептуальній (відображає авторське розуміння реалій, що обговорюються у тексті), змістовно-підтекстовий (передає приховані, ті, що не спостерігаються, але виводяться із контексту, обертони «смислові»).

Інформаційне (лат.) **мовлення** — те, що містить нові, актуальні, цінні відомості; на відміну від агітаційного, закликаючого до дії мовлення, його головна мета — повідомлення.

Іронія (грец.) — стилістичний прийом (троп) контрасту видимого й завуальованого змісту висловлювання, ефект насмішки.

Класична риторика — вчення, що сформувалось у Древній Греції, розвинулось у Римі (Арістотель, Цицерон, Квінтіліан та ін.) набуло розвитку у Франції та інших країнах Європи, включаючи Україну, викладалось у навчальних закладах.

Кліше (фран.) — мовленнєвий стереотип, стандарт, що легко використовується у певних умовах. Широко використовується у масовій комунікації.

Композиція (лат.) — побудова, внутрішня структура твору (мовлення та ін.). Має свої прийоми.

Комунікативна мета — мета взаєморозуміння: щоб тебе почули і зрозуміли; завдання впливу: щоб тебе послухали; завдання продовження спілкування: щоб тобі відповіли.

Комунікативний намір (лат. — інтенція) — мотиваційна і підготовча частини мовленнєвого акту: усвідомлення ситуації, що спонукає до висловлювання; цілепокладання; визначення основного змісту виступу; прийняття низки рішень про форму висловлювання; осмислення очікуваного результату (прогнозування) та ін.

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

Комунікація (лат.) — спілкування, зв'язок, обмін інформацією; комунікація за допомогою засобів мовлення — мовлення. Можлива й невербальна комунікація.

Конспект (лат.) — короткий письмовий виклад якогось твору; конспектуються статті, книги, лекції; доповіді та ін.

Конспектування — процес мовленнєвого втілення і письмової фіксації тексту, який читається або аудіюється, результатом якого є запис у формі конспекту. Переробка інформації, що надходить, визначається як скорочення. Здійснюється за етапами: прийом інформації, відбір, переформулювання, фіксація.

Контакт (лат.) — зв'язок, спілкування, взаєморозуміння, взаємодія. Контакт оратора з аудиторією — умова ефективності його мовлення.

Конфлікт (лат.) — зіткнення протилежних інтересів, поглядів, характерів; спір, боротьба. У композиції творів зазвичай лежить в основі сюжету, допомагає в розкритті ідеї.

Красномовство — майстерність (інколи — мистецтво) усного мовлення, здібність говорити переконливо, цікаво, красиво, виразно, на високому рівні культури. Досягається у результаті тривалого самовдосконалення, спеціального навчання, відмінного володіння мовленням.

Крилаті слова — образні, часто відтворювані обороти мовлення та окремі слова; як правило, несуть у собі іносказання.

Кульмінація (лат.) — композиційна частина розповідного твору; вища точка напруження у розвитку сюжету, що передує вирішенню конфлікту.

Культура мовленнєвого спілкування — дотримання сукупності вимог до гарного мовлення, тобто такого, яке досягає комунікативних цілей: а) актуальність, істинність, здібність зацікавлювати слухача; б) відповідність законам логіки і композиції; в) доцільний вибір засобів мовлення.

Культура мовлення — це такий вибір і така організація мовленнєвих засобів, які у певній ситуації спілкування за виконання сучасних мовленнєвих норм і етики спілкування дозволяють забезпечити найбільший ефект у досягненні поставлених комунікативних завдань. Розділ мовознавства, що досліджує проблеми нормалізації та оптимізації спілкування.

Лекція (лат.) — публічний виступ на наукову тему у вищому навчальному закладі, коледжі, гімназії. Лекція має певні правила: часові межі, суворий науковий стиль мовлення, послідовність, логіка та ін.

Лінгвістика тексту — розділ мовознавства, що вивчає побудову і використання одиниць мовлення, більших, аніж речення.

Лінгвістичний аналіз тексту — виявляє функціональну роль мовленнєвих одиниць і їх форм у мовленні: доцільність вибору слів, оборо-

тів мовлення, граматичних форм відповідно до задуму автора, особливості використання засобів мовлення у художньому тексті та ін.

Логіка — наука про форми і закономірності мислення. Її одиниці: поняття, судження, умовиводи різних типів. Операції: виділення ознак явищ, порівняння, узагальнення, субординація понять, побудова роздумів, доказів та ін.

Логічний наголос — посилення голосу на тому слові у фразі, яке ритор (той, хто говорить) хоче підкреслити, надати йому більше значення.

Логічність мовлення — одна із вимог культури спілкування. Виконання законів і правил логіки.

Логос (грец.) — одна із трьох основ риторики в античному світі: етос — етичний початок; логос — словесний, мисленневий початок; пафос — емоційний початок.

Макаронізм — чужомовне слово (або вислів), механічно внесене в мову у зміненому вигляді або спотворене щодо звукової форми і вжите в неприродному контексті, що надає йому гротескного характеру.

Манери оратора — особистісні якості, звички, факти зовнішньої поведінки: стриманість — розв'язність; відкритість — замкнутість; доброзичливість — байдужість та ін.

Манеризми — невимушені рухи мовця, які ускладнюють слухання.

Масова комунікація (масмедіа) — мовлення, звернене не до певних осіб, а до всіх: радіо, телебачення, преса; реклама. Об'ява, плакати та ін. Вона є впливом великої сили, використовується владою, політичними партіями та ін.

Мелодика (грец.) **мовлення** — зміна висоти його тонів, як засіб виразності.

Меморію (лат.) — так називали розділ античної риторики, у якому розглядалися прийоми запам'ятовування, збереження у пам'яті всього того, що підготовлено оратором на перших трьох етапах роботи: змістом мовлення, його композицією, над словесним вираженням.

Мегафора (грец.) — слово чи вираз, що використовується у переносному значенні на основі подібності у якому-небудь відношенні двох явищ.

Міміка (грец.) — рухи м'язів обличчя, засіб передачі душевного стану мовця.

Мова — знакова система, що використовується для вираження думок, спілкування; побудована на звуковій основі, для передачі думки використовує слова; має граматичну будову, що забезпечує функціонування системи і створення найскладніших структур тексту.

Мовленнєва активність — загальна активність людини, особливо у спілкуванні, швидкість мовленнєвих реакцій; уміння вислуховувати співрозмовника, швидко знаходити головне у його висловлюванні; швидкість вибору слів, автоматизм у побудові синтаксичних конструкцій. Найвищий ступінь мовленнєвої активності людини проявляється у творчій діяльності.

Мовленнєва ситуація (фр.) — збіг життєвих обставин, що спрямують людину до висловлювання.

Мовленнєве (мовне) середовище — сукупність мовленнєвих впливів на людину: мовлення оточуючих людей; література, що читається; передачі радіо та ін. На основі мовленнєвого середовища у дитини накопичуються мовленнєві засоби, аналогії форм і значень, формується мовленнєве почуття.

Мовленнєвий етикет (фр.) — установлений і загальноприйнятий порядок мовленнєвої поведінки, правила ввічливого поводження; мовленнєві форми привітання, прощання, прохання, знайомства, вдячності, пробачення у різних ситуаціях.

Мовлення має три термінологічних значення: 1. Мовлення як процес, тобто як мовленнєва діяльність. 2. Мовлення як результат, тобто текст. 3. Мовлення як ораторський жанр.

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

Мовна політика — сукупність ідеологічних принципів і практичних заходів з вирішення мовних проблем соціуму, держави. Мовна політика є частиною національної політики і пов'язана з усвідомленим впливом суспільства на мову.

Модель (фран.) — схема, зображення чи опис якогось явища: риторика використовує моделі текстів, їх компонентів під час вивчення зразків (моделювання) і в побудові текстів за моделями.

Монолог (грец.) — значний за обсягом відрізок мовлення, що складається із змістовно та структурно пов'язаних між собою висловлювань, які мають смислову завершеність, певну композиційну форму та не передбачають зустрічної репліки. На відміну від діалогу, виступ однієї людини. Мовлення оратора має форму діалогу. Але у деяких ситуаціях монолог стає частиною діалогу.

Навчальне красномовство — напрямок мистецтва спілкування, використовується у педагогічній діяльності, педагогічному спілкуванні; у викладанні, вихованні.

Наголос фразовий, логічний — виділення голосом найбільш важливих слів; зміна наголосу змінює зміст речення і тексту.

Неологізм (грец.) — нове слово, яке тільки-но входить до масового використання.

Неориторика (грец.) — нова риторика, що виникла у другій половині ХХ ст. на основі ідей класичної риторики як пошук оптимальних алгоритмів спілкування, мовленнєвого впливу на людей. В основу неориторики покладені нові наукові напрями — психолінгвістика, теорія комунікації, лінгвістика тексту та ін.

Норма (лат.) **мовленнєва** — загальноприйняті й узаконені правила, настанови, взірці у використанні мовлення. Виокремлюється норма вимови (фонетика, орфоепія, інтонація); слововикористання, лексична — їх визначають словники; морфологічна — правила формоутворення; синтаксична, орфоепічна.

Окремі риторики — галузі використання загальних риторичних настанов у діяльності політичній, судовій, академічній, дипломатичній.

Опис — один із функціонально-сміслових типів мовлення (поряд з розповіддю і роздумами), у ньому розкриваються ознаки предметів, змальовуються картини, зовнішність людини і т. п. (портрет, інтер'єр, пейзаж).

Оратор (лат.) — той, хто виступає з промовою; професіонал, який володіє майстерністю, багатствами мовленнєвих засобів, виразністю.

Ораторське мистецтво — високий ступінь майстерності публічного виступу, якісна характеристика ораторського мовлення; мистецтво побудови та публічного проголошення промови з метою бажаного впливу на аудиторію.

Ораторське мовлення — промова, що звернена до багатьох людей; промова, що переконує; така, що близька до мистецтва.

Органи мовлення — мовленнєві центри мозку; системи, що координують дії усіх органів; голосові органи, резонатори; органи сприйняття мовлення.

Особистість оратора передбачає сукупність та взаємодію усіх аспектів його соціального, інтелектуального, духовного складу, характеру й волі, темпераменту й культури.

Парадокс (грец.) — судження, яке протирічить загальноприйнятій думці; неочікуваний поворот у роздумах, «зиг-заг» думки.

Паралелізм — однакова побудова сусідніх речень або їх частин.

Пауза (лат.) — коротка перерва у мовленні, засіб концентрації уваги слухачів; паузи психологічно налаштовують слухачів.

Пафос (грец.) — одна із трьох основ риторики в античному світі: етос — етична основа, логос — словесна, пафос — емоційна основа.

Переказ — вид роботи з розвитку зв'язного мовлення, в основі якого відтворення змісту висловлювання, створення тексту на основі вихідного.

Письмо — жанр письмової творчості, форма діалогу. Види письма: ділові (офіційні), дружні, інтимні. Стиль двох останніх — епістолярний. Зазвичай починається звертанням; закінчується побажаннями, підписом.

Письмове мовлення — мовлення у графічному коді, призначене для запису; мовлення, що характеризується певними стилістичними особливостями. Має переваги: збереження, багаторазовість відтворення, високий рівень правильності, можливість редагування, точність.

Питання риторичне (фігура) або взагалі не потребує відповіді, або відповідь міститься у самому питанні.

План — схема, модель, словесні начерки твору, що проектується. Необхідний етап роботи автора.

Плеоназм — у стилістиці — сполучення близьких за значенням слів, з яких одне або кілька логічно зайві.

Поетика (грец.) — наука, що вивчає будову художніх творів і систему їх естетичних засобів (образи, стилістику та ін.).

По́за (фран.) — положення тіла, осанка оратора.

Полеміка (фран.) — суперечка, найчастіше у політиці, науці; вид дискусійного мовлення.

Полілог (грец.) **мовлення** — мовлення, пов'язане із соціальними проблемами, боротьбою партій, діяльністю влади та ін. Досить широко представлено у практиці ораторського мистецтва. Як правило, полемічні, гострі, мають виражену авторську позицію, свого адресата.

Помилки мовленнєві — неточне використання слова; просторічні та діалектні слова у літературному тексті; неправильне утворення форм відмінювання; порушення поєднання слів; неправильна побудова речень, словосполучень; не виправдані повтори та ін.

Поняття — одна із форм мислення, вища форма узагальнення; розрізняють життєві й наукові поняття, передається словом, словосполученням.

Порівняння: 1. Зіставлення для встановлення схожості й відмінності. 2. Троп, побудований на зіставленні двох предметів, понять чи стнів, що мають спільні ознаки.

Постановка голосу — процес засвоєння правильної координації найбільш раціональної взаємодії органів і систем мовленнєвого апарату з метою професійного використання.

Предикація — оформлення певного змісту у речення за допомогою граматичних категорій особи, часу, модальності.

Проза (лат.) — мовлення, що не має обов'язкової ритмічної структури; у прозі переважає комунікативна, часто — інформаційна мета; буває наукова, публіцистична, художня проза.

Просодія (грец.) — загальна назва таких ритміко-інтонаційних сторін мовлення, як висота тону, протяжність, гучність, тембр та ін.

Протокол (грец.) — документ, який фіксує хід обговорення якогось питання на зборах, конференціях; такий, що містить опис якихось обслідуваних обставин, дій, фактів та ін.

Психолінгвістика (грец.) — наука, яка виникла у 50-х рр. ХХ ст.; її предмет — мовлення (говоріння — аудіювання, письмово-читання), мовлення і мислення, моделювання глибинних і поверхових структур, кодові переходи, оволодіння мовою і мовленням — рідною й нерідною та ін. Психолінгвістика служить основою деяких напрямів неориторики.

Публічне мовлення (лат.) — мовлення, відкрите для всіх, мовлення оратора. Протистоїть інтимному, дружньому, діловому, дипломатичному мовленню.

Редагування (фр.) **тексту** — його перевірка, правка, обробка, доведення до досконалості. Пов'язано зі змістом тексту, його побудовою, логікою доступності адресату, його мовленнєвої правильності під час вибору слів, у побудові синтаксичних конструкцій.

Резюме (фр.) — короткий виклад сутності мовленнєвого виступу, короткий висновок, підсумок.

Реферат (лат.) — доповідь на певну тему, наприклад огляду літератури; короткий виклад якоїсь наукової книги; виклад суті власної праці — автореферат.

Референція — відношення слова до денотата, тобто до предмета реальної дійсності (останній також називається референтом).

Ритм (грец.) — одна з характеристик мовлення, що звучить; чергування його елементів.

Ритор — у Др. Греції та Римі: оратор, а також учитель ораторського мовлення.

Риторика (грец.) — теорія і практика майстерності красномовства (усного й письмового), переконування, впливу засобами мовлення.

Розвиток дії — композиційна частина розповіді від зав'язки до кульмінації.

Розвиток тези — основна частина роздумів, його обґрунтування, доказ або спростування.

Розгортання мовлення — поступова реалізація раніше продуманої концепції ораторського мовлення (і письмового також). Автор начебто розкриває перед слухачем картину за картиною, подію за подією.

Роздуми — функціонально-смысловий тип мовлення (поряд з описом, розповіддю), будується на логічних умовиводах, причинно-наслідкових зв'язках.

Розмовна лексика — загальнозживані слова, характерні для усного побутового мовлення, неофіційного спілкування: замазура, балакати, вештатися, розбишака, шастати, баляндраси точити. Ці слова у своїй більшості мають стилістичне забарвлення і протиставляються загальнозживаній нейтральній лексиці. Розмовна лексика використовується як один із важливих засобів реалістичного зображення побутових ситуацій, створення образів як засіб мовної характеристики персонажів. Ця лексика може надавати мовленню іронічного, жартівливого, фамільярного та інших відтінків.

Розмовне мовлення — різновид літературної мови, який використовується в умовах невимушеного усного спілкування. Це мовлення непередбачене, спонтанне, що народжується в процесі говоріння; воно породжене потребами безпосереднього спілкування мовців і є засобом такого спілкування. Воно ситуативне, має еліптичний (усічений) характер, активно супроводжується немовними прийомами (мімікою, жестами, пантомімікою), має виразну інтонаційну забарвленість, експресивність, відзначається діалогічним характером, прив'язаністю до ситуації спілкування тощо.

Розмовні стилі за однією із класифікацій — літературно-розмовний, розмовно-побутовий — у рамках норми; поза рамками норми — просторіччя, жаргони.

Розповідь — один із функціонально-смыслових типів мовлення (поряд з описом і роздумами), у розповіді викладаються події, розвиваються дії; вона динамічна; має сюжет і персонажів, містить діалоги; нерідко вводяться елементи опису, рідше — роздуми.

Самобутність мовлення — своєрідність, індивідуальність, неповторність виступу оратора як наслідок майстерного, творчого володіння мовою.

Сарказм — їдке, викривальне, іноді гірке глузування з метою характеристики людини чи явища: «Друзі мої! Ви не повинні скаржитися — це бунт. Ви не повинні спільно виробляти заходи для того, щоб покласти край своїм стражданням, — це змова! Ви не повинні витягувати до світла гидоту ваших планів — це наклеп!» (Е. Джонс).

Ситуативне (фр.) мовлення — непередбачене мовлення, що визначається не стільки цілями комунікації, скільки самою ситуацією.

Сленг (англ.) — сукупність слів і виразів певних вікових або соціальних груп.

Слова-паразити — слова і звороти (ну, так би мовити, такі й подібні), які часто повторюються деякими мовцями, але які не несуть ніякої інформації про предмет мовлення, а тому засмічують мову й мовлення. Вони є ознакою невисокої мовленнєвої культури лектора. Пригадайте відомі рядки М. Т. Рильського: Плекайте мову! Пильно й ненастанно полить бур'ян. Чистіша від сльози вона хай буде...

Словесність — філологія; сукупність наук, що вивчають мову і літературу.

Слово-відповідь — один із видів публічного мовлення. У виступі такого виду можуть бути такі смислові частини, як етикетний вступ, що спрямований до присутніх; слова вдячності, «самохарактеристика», характеристика колективу, суспільної значущості своєї професії і т. д.

Софістика — напрям давньогрецької інтелектуальної думки. У центрі її уваги — проблеми теорії і практики красномовства, майстерності аргументації, ведення спорів, а також різні аспекти етики, політики, теорії пізнання. Софістика — це також майстерність усіляких уловок, орієнтація на перемогу у спорі за будь-яку ціну, нехай навіть шляхом брехні; порушення вимог логіки; навмисне заплутування опонента і т. д.

Соціальна роль мовлення проявляється у спілкуванні, обміні інформацією, діалозі. Через мовлення людина включається у соціальні процеси (у сім'ї, праці, навчанні, творчості і т. д.).

Соціально-політичне красномовство — один із напрямків майстерності переконування, виступів політичних діячів.

Соціолінгвістика — напрямок мовознавства, що вивчає суспільні умови розвитку мовлення, його проблеми: мовленнєва політика, мова влади, культура мовлення, мова масової комунікації, статистика мови та ін.

Спілкування — це складний і багатогранний процес, який може водночас виступати і як процес взаємодії індивідів, і як інформаційний процес, і як ставлення людей один до одного, і як процес їхнього взаємовпливу один на одного, і як процес співпереживання та взаємного розуміння.

Сприймання мовлення (аудіювання, читання) — вид зовнішнього мовлення, прийом сигналів акустичних або графічних, їх перекодування на мисленневий код, розуміння змісту.

Стилізація (лат.) — наслідування зовнішніх форм якогось стилю: народно-поетичного чи властивого класицизму і т. п.

Стилістика (лат.) — розділ мовознавства, що вивчає стилі мови, мовлення; жанрові стилі, індивідуальні; теорія, яка досліджує умови вибору засобів мови залежно від умов і цілей комунікації.

Стилістичні (риторичні) фігури — конструкції, що сприяють різноманітності мовлення: анафора, епіфора (повтор — кінцівка), паралелізм, антитеза, градація, інверсія, еліпсис, риторичні питання, звертання й вигуки.

Судження — логічна структура: думка, у якій стверджується або заперечується що-небудь стосовно предмета чи явища.

Тавтологія — функціонально невиправданий повтор близьких за значенням слів, зворотів, що призводить до багатослів'я, надмірності, дратує слухачів «затягуванням часу», мовною «жувачкою»: «моя автобіографія», «сто тридцять осіб школярів-ентузіастів», авторські слова — це слова автора, який хотів висловити авторську позицію. Тавтологія без певної стилістичної мети є наслідком або неохайного ставлення до добору слів, або незнання семантики слів. Тавтологія зі спеціальною стилістичною метою — стилістичний засіб, який використовується для підвищення виразності тексту чи висловлювання, для посилення емоційного впливу. Поширена в ораторсько-публіцистичному мовленні, художній літературі, фольклорі.

Таксономія — це вчення про принципи і правила класифікації об'єктів. Кардинальними поняттями таксономії є класифікація (єдність класів, підкласів, видів, груп) і встановлення рангів (процедура правильної градації, тобто включення класу в клас). Для проведення класифікації і встановлення рангів використовують таксономічні схеми, необхідні як етап підготовки до повідомлення, етап упорядкування тим, хто говорить, його повідомлення про відповідний «фрагмент діяльності».

Такт оратора — одна з етичних якостей оратора, яка виражається у шанобливому, уважному ставленні до слухачів, в урахуванні їхніх можливостей сприйняття матеріалу, їхнього досвіду, знань, інтересів, в умінні й бажанні давати ґрунтовні відповіді на запитання.

Теза (грец.) — положення, що вимагає доказу; перша частина моделі дедуктивного роздуму. Коротко сформульоване положення підготовленої доповіді, виступу; зазвичай у множині — тези.

Текст (лат.) — продукт, твір мовленнєвої діяльності; послідовність знаків (слів, речень), що утворює єдине ціле, твір мовлення, що зафіксоване на письмі або іншим способом.

Тема — основна предметна галузь роздумів оратора, у межах якої він робить відбір життєвих явищ, фактів, які мають розглядатись у виступі. Тема — вихідний етап розробки плану, виступу, композиції лекції, визначення мети виступу.

Тембр (лат.) **голосу** — специфічне його забарвлення, що створюється обертонами, які супутні основному звуковому тону. Відображає емоції. Може бути сформований спеціальними вправами.

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

Техніка (грец.) **мовлення** — сукупність умінь і навичок.

Тропи (грец.) — слова чи обороти мовлення, що використовуються у переносному значенні з метою виразності мовлення: епітети, метафори, порівняння, гіперболи, перифрази, алегорії та ін.

Узагальнення — одна з основних форм (операцій) мислення — виділення відносно стійких властивостей явищ і предметів, утворення понять, виявлення зв'язків між ними та ін.

Умовивід — логічна конструкція; форма мислення, яка забезпечує правильний висновок із двох чи кількох суджень.

Усне мовлення — мовлення моментальне, одноразове, не підготовлене — імпровізується, йому притаманна швидкість реакцій у діалозі, багаті можливості виразності (інтонації, паузи, темп та ін.). Усне мовлення вважається первинним по відношенню до письмового мовлення.

Фігури — особливі синтаксичні конструкції, прийоми синтаксичної побудови фрази в ораторському мовленні (інверсія, анафора, антитеза, паралелізм тощо).

Фразеологізми — стійкі образні мовні звороти, які входять до складу лексики мови разом зі словами: «бити байдики», «повертається на круги своя», «не все те золото, що блищить», «громада — великий чоловік».

Функції (лат.) **мовлення**: комунікативна, тобто функція спілкування; функція формування і вираження думки (на рівні внутрішнього мовлення); функція: пізнавальна, збереження інформації, контактна, передачі емоцій; регулятивна, планування та ін.

Художність мовлення — наявність у публічному виступі живих картин, які дають змогу не лише осмислювати почуте, а й начебто сприймати його усіма почуттями — бачити, чути, дотикатися тощо. Художність, як якість змісту виступу і як властивість його форми, є результатом досконалого володіння мовою.

Цитата (лат.) — дослівний витяг із якогось тексту, твору, або дослівно наведені чийсь слова; використовуються у доказах або у полеміці, розсудах.

Цитування — композиційно-стилістичний прийом в ораторському мовленні, який полягає у дослівному передаванні чужого висловлювання чи думки як факту або аргументу, що наводяться для розгляду.

Цілепокладання — заключний період мотиваційного етапу підготовки висловлювання, цільова настанова автора, основа плану виступу; ціль — це усвідомлена потреба; ціль проходить ступені конкретизації і оцінюється вірогідно на основі минулого досвіду.

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

Читання — сприймання мовлення, зафіксованого у графічному коді, один із 4-х видів зовнішнього мовлення; процес перекодування графічних комплексів (тобто надрукованих або написаних слів) на код акустичний під час читання вголос або на мисленневий код внутрішнього мовлення під час читання про себе.

Школи риторичні — навчальні заклади у Древній Греції та Римі (пізніше у країнах Європи), котрі очолювали відомі оратори (Лісій, Квінтіліан та ін.). Школи різнилися своїми науковими позиціями.

Ясність мовлення — його доступність адресату, точність, строга логічність, чітка композиція.





1. *Андреев В. И.* Деловая риторика: Практический курс делового общения и ораторского мастерства. — М.: Народное образование, 1995. — 208 с.
2. *Анисимова Т. В., Гимпельсон Е. Г.* Современная деловая риторика: Учеб. пособие. — М.: Московский психолого-социальный институт; Воронеж: Изд-во НПВ «МОДЕК», 2002. — 432 с.
3. *Аннушкин В. И.* История русской риторики: Хрестоматия: Учеб. пособие для студ. гуман. фак. вузов. — М.: Издат. центр «Академия», 1998. — 416 с.
4. *Бабич Н. Д.* Основы культуры мовлення. — Львів: Світ, 1990. — 232 с.
5. *Баранник Д. Х.* Усний монолог. — Дніпроп.: Дніпр. держ. ун-т, 1969.
6. *Беркли-Ален М.* Забытое искусство слушать. — С-Пб., 1997. — 205 с.
7. *Беляев О.* Культура мовлення вчителя-словесника // Дивослово, 1995. — № 1. — С. 37—44.
8. Большой психологический словарь / Сост. и общ. ред. Б. Мещеряков, В. Зинченко. — С-Пб.: ЕВРОЗНАК, 2004. — 672 с.
9. *Василенко Ю. С.* О голове педагога // Советская педагогика, 1972. — № 7. — С. 86—92.
10. *Головин Б. Н.* Основы культуры речи. — М.: Высшая школа, 1988. — 320 с.
11. *Жовтобрюх М. А.* Культура мовлення і школа // Культура слова, 1988. — Вип. 34. — С. 3—10.
12. *Зимняя И. А.* Лингвопсихология речевой деятельности. — М.: Российск. акад. образования, Москов. псих.-социал. ин-т, 2001. — 428 с.
13. *Кан-Калик В. А.* Учителю о педагогическом общении. — М.: Просвещение, 1987. — 190 с.
14. *Кан-Калик В. А.* Педагогическая деятельность как творческий процесс: Исследование субъективно-эмоциональной сферы творческого процесса педагога. — Грозный: Чеч.-Инг. кн. из-во, 1976. — 286 с.
15. *Коваль А. П.* Практична стилістика сучасної української мови. — 3-є вид., доп. і перероб. — К.: Вища шк., 1987. — 351 с.
16. *Ковалев А. Г.* Психология личности. — Изд. 3-е, переработ. и доп. — М.: Просвещение, 1962. — 320 с.

17. *Кохтев Н. Н.* Основы ораторской речи. — М.: Изд-во МГУ, 1992. — 240 с.

18. *Кретова О. І.* Формування культури професійного мовлення майбутніх учителів на основі системного підходу: Дис. канд. пед. наук: 13.00.01.—Черкаський держ. ун. ім. Б. Хмельницького. — Ч., 1997. — 174 с.

19. *Короткова Р. І.* Формування у студентів педвузу техніки мовлення як компонента професійної майстерності: Дис. канд. пед. наук: 13.00.01 / Нац. пед. ун-т ім. М. П. Драгоманова. — К., 1998.

20. *Куликов В. Н.* Психология внушения: Учебное пособие. — Иваново: Иван. гос. ун-т, 1978. — 79 с.

21. *Курбатов В. И.* Искусство управлять общением. — Ростов-на-Д.: Феникс, 1997. — 352 с.

22. *Леонтьев А. А.* Язык и речевая деятельность в общей и педагогической психологии: Избран. психол. труды. — М.: Изд-во Моск. психолого-соц. ин-та; Воронеж: Изд-во НПО «МОДЭК», 2003. — 536 с.

23. *Леонтьев А. Н.* Психологическое исследование речи // Избр. психол. произв.: В 2-х т. / Под ред. В. В. Давыдова. — М., 1983. — Т. 1., — С. 65—75.

24. *Макаренко А. С.* Некоторые выводы из моего педагогического опыта: Соч. в 7 т. — М.: АПН СССР, 1957. — Т. 4. — С. 197—251.

25. *Мещеряков В. Н.* Монологическая форма речевого общения: Монологическая речь и ее типы: Практикум по развитию речи. — Л.: Наука, 1988. — С. 17—19.

26. *Митрофанова О. Д.* Научный стиль речи: проблемы обучения. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Рус. яз., 1985. — 128 с.

27. *Михневич А. Е.* Ораторское искусство лектора: Пособие для школ молодого лектора. — М.: Знание, 1984. — 192 с.

28. Педагогічна майстерність: Підручник / І. А. Зязюн, Л. В. Крамушенко, І. Ф. Кривонос та ін.; За ред. І. А. Зязюна. — К.: Вища шк., 1997. — 349 с.

29. *Пентилюк М. І.* Культура мови і стилістика: Пробний підручник для гімназій.

30. *Первушина А. В.* Формування риторичних умінь у майбутніх соціальних педагогів: Дис. канд. пед. наук: 13.00.04.— Хмельницький: Технол. ун-т Поділля, 2002.

31. *Пилипський М. М.* Мовна норма і стиль. — К.: Вища шк., 1976. — 204 с.

32. *Пономарів О. Д.* Стилiстика сучасної української мови: Підручник. — К.: Либiдь, 1992. — 248 с.

33. *Попова Л. О.* Система роботи з удосконалення монологічного мовлення учнів 5—7 класів: Дис. канд. пед. наук: 13.00.02.— Херсон, 2003. — 177 с.

34. *Ронин Р.* Своя разведка: способы вербовки агентуры, методы проникновения в психику, форсированное воздействие на личность,

технические средства скрытого наблюдения и съема информации: Практическое пособие. — Мн.: «Харвест», 1999. — 368 с.

35. *Сагач Г. М.* Риторика як наука в системі професійної підготовки вчителя: Дис. докт. пед. наук: 13.00.01.— К.: Україн. держ. пед. ун-т ім. М. Драгоманова, 1993. — 235 с.

36. *Сагач Г. М.* Риторика: Конспект лекцій. — К.: ІСДОУ, 1993. — 148 с.

37. *Сагач Г. М.* Риторика: Навч. посіб. для студ. серед. і вищ. навч. закладів. — К.: Видавничий дім «Ін-Юрс», 2000. — 568 с.

38. *Сагач Г. М., Юніна О. А.* Загальна риторика: Сучасна інтерпретація.— К.: Т-во «Знання», 1992. — Ч. I. — 142 с.

39. Словник української мови / Редкол.: І. К. Білодід (голова) та ін. — К.: Наукова думка, Т. 1. — 1970 р.; Т. 11. — 1980 р.

40. *Сопер П.* Основы искусства речи. — М.: Прогресс, 1992.

41. Сучасна українська літературна мова. Стилїстика / За заг. ред. акад. І. К. Білодіда. — К.: Наукова думка, 1973. — 587 с.

42. *Томан І.* Мистецтво говорити. — К.: Політвидав. України, 1989.

43. *Шварц И. Е.* Внушение в педагогическом процессе. — Пермь: Пермский гос. пединститут, 1971. — 192 с.

44. *Шведов И. А.* Искусство убеждать: Беседы о современном красноречии. — К.; 1986 — 60 с.

45. *Юссон Р.* Певческий голос. Исследование основных физиологических и акустических явлений певческого голоса. — М.: Музыка, 1974. — 262 с.



ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЖЧИК

- Адаптивність голосу, *155*
Активне рефлексивне слухання, *141*
Акція, *215*
Благозвучність голосу, *154*
Виразність мовлення, *94*
Висота звуку, *155*
Витривалість голосу, *157*
Внутрішнє мовлення, *68*
Говоріння, *66, 67*
Голос, *150*
Голос, *67*
Гомілетика, *9*
Гучність мовлення, *121*
Дикція, *158*
Диспозиція, *215*
Діалект, *100*
Доречність мовлення, *91*
Елокуція, *215*
Емоційне напруження, *205*
Емоційна стійкість, *205*
Емоційне самопочуття, *204—205*
Емпатичне слухання, *139*
Жаргон, *100*
Закон ефективної комунікації, *55*
Закон моделювання аудиторії, *41*
Звуки мовлення, *159*
Зовнішнє мовлення, *70*
Інвенція, *215*
Інтонаційна виразність мовлення, *119*
Комунікативна компетентність, *110*
Комунікативний акт, *172*
Концептуальний закон риторики, *40*
Культура мови, *103*
Культура мовлення, *103, 104, 105*
Культура професійного мовлення вчителя, *107*
Лаконізм мовлення, *72*

Леткість голосу, *155*
Логічне мовлення, *84*
Логічний наголос, *120*
Мелодика, *120*
Меморія, *215*
Мова, *101*
Мовленнєва діяльність, *61*
Мовленнєва експресія, *95*
Мовленнєва майстерність, *109*
Мовленнєва особистість, *110*
Мовленнєва поведінка, *174*
Мовленнєва ситуація, *65*
Мовленнєве спілкування, *109*
Мовленнєвий етикет, *112*
Мовленнєвий закон риторики, *54*
Мовлення, *102*
Мовні норми, *75, 77*
Монолог, *189*
Монотонність мовлення, *150*
Навіювання, *275*
Нерефлексивне слухання, *140*
Нормативне мовлення, *76-77*
Омоніми, *81*
Оповідання, *192*
Ораторика, *9*
Паузи у мовленні, *122*
Педагогічна риторика, *10*
Переконування, *262*
Письмо, *66*
Письмове мовлення, *73*
Полілог, *187*
Понятійна логічність мови, *84*
Предикативність внутрішнього мовлення, *69*
Предметна логічність мови, *84*
Просторіччя, *100*
Репліка, *188*
Риторика, *8*
Різноманітність мовлення, *86*
Роздум, *191*
Саморегуляція, *210*
Сила звуку, *154*
Синоніми, *81*
Системно-аналітичний закон риторики, *57*
Слухання, *66*
Софізм, *19-20*
Спрямоване критичне слухання, *139*

Стилі вимови, **99**
Стратегічний закон риторики, **45**
Сугестивність голосу, **156**
Тактичний закон риторики, **49**
Тембр голосу, **157**
Темп мовлення, **121**
Техніка мовлення, **145**
Точність мовлення, **78,79**
Уміння орієнтуватись у ситуації спілкування, **69**
Фонаційне дихання, **148**
Чистота мовлення, **88**
Читання, **66**
Шумостійкість голосу, **155**





ЗМІСТ

| | |
|--|-----|
| Передмова | 3 |
| 1. Теоретичні основи педагогічної риторики | 5 |
| 1.1. Предмет педагогічної риторики | 5 |
| 1.2. Історичні віхи розвитку риторики | 12 |
| 1.3. Закони риторики | 38 |
| Завдання для самоконтролю | 54 |
| Література | 56 |
| 2. Мовленнєва діяльність | 57 |
| 2.1. Структура мовленнєвої діяльності | 57 |
| 2.2. Комунікативні якості мовлення | 67 |
| 2.3. Загальнонародна мова та її різновиди | 85 |
| 2.4. Провідні дефініції з проблеми мовленнєвої діяльності педагога | 88 |
| 2.5. Функції педагогічного мовлення | 97 |
| 2.6. Інтонаційна виразність мовлення педагога | 102 |
| Завдання для самоконтролю | 107 |
| 2.7. Слухання як вид мовленнєвої діяльності | 112 |
| Завдання для самоконтролю | 123 |
| 2.8. Техніка мовлення педагога | 124 |
| 2.8.1. Фонаційне дихання | 125 |
| 2.8.2. Голос педагога, його особливості | 127 |
| 2.8.3. Дикція педагога | 135 |
| 2.8.4. Рівні сформованості техніки мовлення | 138 |
| Завдання для самоконтролю | 139 |
| 2.9. Мовленнєва комунікація | 147 |
| 2.10. Мовленнєва поведінка | 149 |
| 2.11. Різновиди мовлення за функціональним призначенням | 151 |
| 2.11.1. Навчально-наукове мовлення | 154 |
| 2.11.2. Художнє мовлення | 155 |
| Завдання для самоконтролю | 156 |
| 2.12. Різновиди мовлення за характером взаємодії учасників спілкування | 158 |
| Завдання для самоконтролю | 165 |

| | |
|--|------------|
| 2.13. Урок як основна форма організації взаємодії учнів | 170 |
| 2.14. Суттєві особливості організаційних форм педагогічного мовлення | 172 |
| 2.15. Урахування у педагогічній діяльності негативних впливів на професійне мовлення стану емоційної напруги вчителя | 174 |
| 2.15.1. Сутність понять «емоційне самопочуття», «емоційна стійкість», «емоційна напруга» | 174 |
| 2.15.2. Утруднення у мовленнєвій діяльності людини, яка перебуває у стані емоційного напруження | 175 |
| 2.15.3. Феномен саморегуляції | 178 |
| Література | 182 |
| 3. Майстерність публічного виступу | 183 |
| 3.1. Складники виступу оратора | 183 |
| 3.2. Цілі публічного виступу | 195 |
| 3.3. Підготовка оратора | 199 |
| Завдання для самоконтролю | 212 |
| Література | 221 |
| 4. Способи комунікативного впливу педагога на учнів | 222 |
| 4.1. Переконавання — основний спосіб впливу педагога на учнів | 222 |
| Завдання для самоконтролю | 227 |
| 4.2. Навіювання у педагогічному процесі | 237 |
| Завдання для самоконтролю | 240 |
| 4.3. Взаємозв'язок переконування та навіювання у педагогічному процесі | 246 |
| Література | |
| 5. Ділова бесіда | 248 |
| 5.1. Структура ділової бесіди | 248 |
| 5.2. Підготовка бесіди | 254 |
| 5.3. План ділової бесіди | 257 |
| 5.4. Зміст ділової бесіди | 260 |
| 5.5. Техніка підготовки бесіди | 261 |
| 5.6. Види бесід та методи викладу матеріалу | 263 |
| 5.7. Аналіз проведення бесіди | 265 |
| Завдання для самоконтролю | 267 |
| Література | 274 |
| Словник термінів | 275 |
| Література | 291 |
| Предметний покажчик | 294 |



Гарантія відмінних знань

Видавництво КНЕУ, створене 1996 року, є провідним видавцем економічної літератури в Україні.

Видання КНЕУ — це книжки високої якості для студентів та викладачів вищих навчальних закладів, науковців та підприємців.

Видавництво вже випустило у світ понад 1000 найменувань підручників і посібників та регулярно забезпечує своїх читачів новими виданнями.

Якість понад усе

- Літературу видавництва КНЕУ розроблено відповідно до затверджених Міністерством освіти і науки України навчальних програм та вимог Болонської декларації.

- Процес випуску літератури видавництва включає повний цикл підготовки книжок — від розміщення заявки автором до отримання надрукованих примірників. Це гарантує актуальність матеріалів, адекватність їх сучасним умовам ведення бізнесу та перевірку на практиці.

- Видання КНЕУ дають змогу комплексно забезпечити навчальний процес і науковий розвиток студентів, аспірантів та викладачів. Оптимальне поєднання теоретичних матеріалів з практичними прикладами робить видання корисними для працівників підприємств та підприємців.

Видавництво пропонує

- підручники
- навчальні посібники
- навчально-методичні посібники
- курси лекцій
- тренінгові технології
- монографії
- збірники наукових праць
- освітньо-кваліфікаційні характеристики
- освітньо-професійні програми

Основні напрями видань

Міжнародна економіка
Економіка підприємства
Статистика
Менеджмент. Маркетинг
Бухгалтерський облік. Аудит
Фінанси
Банківська справа. Інвестування
Економіка агробізнесу
Право
Точні науки
Суспільні та гуманітарні науки

Видавництво КНЕУ імені Вадима Гетьмана
04053, м. Київ, пл. Львівська, 14
тел.: (044) 537-61-44, e-mail: publish@kneu.kiev.ua

Реалізація книжок

ТОВ «Міжнародний інститут бізнес-освіти КНЕУ ім. В. Гетьмана»
Тел./факс: (044) 537-61-71, 537-61-77
e-mail: andrushko@icbe.com.ua
www.icbe.com.ua

ОПТОВИЙ ПРОДАЖ

Як придбати літературу



Пропонуємо гнучку систему знижок та вигідні умови співпраці.

Забезпечуємо щотижневe розсилання прайсів та інформації про нові надходження електронною поштою.

Роздрібний продаж літератури в Києві

- пл. Львівська, 14
- просп. Перемоги, 54/1
- вул. Мельникова, 79/81
- вул. Дегтярівська, 49 Г
- Книжковий магазин «Знання», вул. Хрещатик, 44, тел.: 234-22-91
- Книжковий магазин «Сяйво», вул. Червоноармійська, 6, тел.: 235-43-66
- Книжковий магазин «Урожай», просп. 40-річчя Жовтня, 128, тел.: 258-31-87
- Книжковий магазин «Академкнига», вул. Стрітенська, 17, тел.: 272-35-82

Видавництво КНЕУ імені Вадима Гетьмана
04053, м. Київ, пл. Львівська, 14
тел.: (044) 537-61-44, e-mail: publish@kneu.kiev.ua

Реалізація книжок

ТОВ «Міжнародний інститут бізнес-освіти КНЕУ ім. В. Гетьмана»
Тел./факс: (044) 537-61-71, 537-61-77
e-mail: andrushko@icbe.com.ua
www.icbe.com.ua

| | |
|---|--|
| <p>АРК <u>ВАТ «Кримкнига»</u> м. Сімферополь, вул. Горького, 5 тел.: (0652) 27-54-87 <u>Книжковий магазин «Буква»</u> м. Сімферополь, вул. Севастопольська, 6 тел.: (0652) 27-31-53 м. Євпаторія, вул. Фрунзе, 42 тел.: (06569) 331-44 м. Ялта, вул. Гоголя, 24 тел.: (0654) 32-37-41 ВІННИЦЬКА ОБЛ. Магазин «Кобзар» м. Вінниця, вул. Привокзальна, 2/1 ВОЛИНСЬКА ОБЛ. ТОВ «Знання» м. Луцьк, пр. Волі, 41 тел./факс: (03322) 423-98 <u>Книгарня «Дім книги»</u> м. Луцьк, вул. Конякіна, 37-а тел./факс: (0332) 73-01-59 ДНІПРОПЕТРОВСЬКА ОБЛ. <u>Бібколектор обласний</u> м. Дніпропетровськ, вул. Кірова, 22 тел.: (056) 778-38-39-ф, 778-25-37 <u>Магазин «Ера»</u> м. Кривий Ріг, вул. Косіора, 42 тел.: (0564) 712367 <u>Книжковий магазин «Дар»</u> м. Кривий Ріг, вул. Пухачевського, 75 тел.: (0564) 66-41-88 тел./факс: (0564) 66-01-68 ДОНЕЦЬКА ОБЛ. <u>ПП Ярошенко Н. М.</u> м. Донецьк, вул. Артема, 84 (приміщення обласної бібліотеки ім. Н. Крупської) тел.: (062) 343-88-07 <u>СПД Дротенко</u> м. Донецьк, вул. Артема, 160 Книжковий ринок, м. Донецьк, торговий комплекс «Маяк», місце 113 тел./факс: (0622) 22-68-79</p> | <p>ЖИТОМИРСЬКА ОБЛ. <u>«Світ книги»</u> м. Житомир, вул. Київська, 17/1 тел.: (0412) 47-27-52 ЗАКАРПАТСЬКА ОБЛ. <u>Книгарня «Книги»</u> м. Ужгород, пр. Свободи, 3 тел.: (0312) 61-36-95 <u>Книгарня «Кобзар»</u> м. Ужгород, пл. Корятовича, 1 тел.: (03122) 3-35-16 <u>ТОВ «Букніст»</u> м. Ужгород, вул. Л. Толстого, 4 тел.: (03122) 3-72-18 ЗАПОРІЗЬКА ОБЛ. ТОВ «ЛЕКТОС» ЛТД м. Запоріжжя, пр. Леніна, 142 тел.: (0612) 13-85-53, (061) 220-09-96 ІВАНО-ФРАНКІВСЬКА ОБЛ. <u>Книгарня</u> м. Івано-Франківськ, пл. Ринок, 14 тел.: (03422) 2-47-82 <u>ТОВ «Арка»</u> м. Івано-Франківськ, Вічевий майдан, 3 тел./факс: (0342) 50-14-02, (03422) 3-04-60 КІРОВОГРАДСЬКА ОБЛ. <u>«Книжковий світ»</u> м. Кіровоград, вул. Набережна, 11 ЛУГАНСЬКА ОБЛ. <u>Глобус-книга</u> м. Луганськ, вул. Совецкая, 58 тел./факс : (0642) 53-62-30 <u>ФОП Гречишкін С. І.</u> м. Луганськ, вул. Леніна, 149-а тел./факс: (0642) 58-95-28, 59-63-37 ЛЬВІВСЬКА ОБЛ. <u>Книгарня «Глобус»</u> м. Львів, пл. Галицька, 12 тел.: (0322) 74-01-77 <u>ДКП «Бібліотечний колектор»</u> м. Львів, вул. Лисенка, 21 тел./факс: (0322) 75-79-86 <u>ТОВ «Ноти»</u> м. Львів, пр. Шевченка, 16 тел./факс: (0322) 72-67-96</p> |
|---|--|

МИКОЛАЇВСЬКА ОБЛ.

Книгарня «Книги»

м. Миколаїв, пр. Жовтневий, 338

тел.: (0512) 25-20-41

ТОВ «Ноч-Хай»

м. Миколаїв, вул. Фалєєвська, 35А

тел.: (0512) 47-47-97

Книгарня «Книголюб»

м. Миколаїв, пр. Миру, 3

тел.: (0512) 56-72-65

Книгарня «Світ книги»

м. Миколаїв, вул. Б. Морська, 51

тел.: (0512) 67-01-38

АІРП «Миколаїв книга»

м. Миколаїв, пр. Леніна, 122

тел.: (0512) 55-20-93

ОДЕСЬКА ОБЛ.

ПП Петров О. Є.

м. Одеса, вул. Гайдара, 66, кв. 99

тел./факс: (0482) 49-23-41;

(0482) 66-17-64

Книжковий магазин «Дім книги»

вул. Дерибасівська, 27

тел.: (048) 728-40-13

ПОЛТАВСЬКА ОБЛ.

«Планета»

м. Полтава, вул. Жовтнева, 60А

тел./факс: (05322) 72-019

Книжковий магазин «Роксолана»

м. Кременчук, вул. Перемоги, 26

тел./факс: (0536) 79-85-95, 3-20-64

РІВНЕНСЬКА ОБЛ.

ОККП «Рівнекнига»

м. Рівне, вул. Островського, 16

тел.: (0362) 22-41-05

СУМСЬКА ОБЛ.

ТОВ «Прометей»

м. Суми, вул. Інтернаціоналістів, 18

ТЕРНОПІЛЬСЬКА ОБЛ.

СМП «Карт-бланш»

вул. Дорошенка, 16

тел./факс: (0352) 43-55-44

ХАРКІВСЬКА ОБЛ.

АВІОНКА-Харків

м. Харків, вул. Сумська, 51

тел.: (057) 714-26-75

ПП Антаков А. П.

Книжковий ринок «Райский уголок»

м. Харків, пр. Кравцова, 19, 2 ряд, 22 м.

тел.: (067) 390-62-82, 8(050) 594-5840

Книжковий парк «Центральний»

м. Харків, пл. Р. Люксембург, 10,

тел.: (057) 759-02-99, 754-33-01

ХЕРСОНСЬКА ОБЛ.

Магазин «Учбова книга»

м. Херсон, вул. Декабристів, 22

тел.: (0552) 26-22-10

вул. Кулика, 135, тел.: (0552) 55-54-01

Книгарня «Книжковий ряд»

м. Херсон, вул. Леніна, 14/16

тел.: (0552) 22-14-56

ХМЕЛЬНИЦЬКА ОБЛ.

ТОВ «Книжковий світ»

м. Хмельницький, вул. Подільська, 25

тел.: (0382) 65-60-73, 26-60-73

ХОП «Школяр»

м. Хмельницький, вул. Щербакова, 4

тел.: (03822) 3-03-90

ЧЕРКАСЬКА ОБЛ.

«Будинок книги»

вул. Хрещатик, 200

тел.: (0472) 45-99-20

ДТП «Світloch»

вул. Байди Вишневецького, 38

тел.: (0472) 32-92-78

Магазин «Інтелектуальної книги»

м. Черкаси, вул. Леніна, 31/1

тел.: (0472) 32-14-53

ЧЕРНІВЕЦЬКА ОБЛ.

«Чернівецький обласний бібліотекар»

вул. Шептицького, 23

тел.: (0372) 52-62-10

КП «Чернівцікнига»

м. Чернівці, вул. Шептицького, 23

тел.: (0372) 52-23-13

КП «Технічна книга»

вул. О. Кобилянської, 45

тел.: (03722) 2-74-96, факс: 2-71-64

ЧЕРНІГІВСЬКА ОБЛ.

КТП «Будинок книги»

м. Чернігів, пр. Миру, 45

| Тип книги | Назва | Автор | Кількість сторінок | Рік видання |
|--|---|---|--------------------|-------------|
| ЕКОНОМІКА | | | | |
| НП | Економіка праці | Завіновська Г. О. | 304 | 2007 |
| НП | Економіка державного сектора | Малий І.Й., Галубарда М.К. | 280 | 2007 |
| НП | Політична економія | Кривенко К.Т., Савчук В.С., Беляєв О.О. | 512 | 2008 |
| П | Страхові послуги | Осадєць С.С. | 464 | 2007 |
| МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА | | | | |
| М | Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку. Т.1. У 2-х томах | Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М. та ін. | 816 | 2006 |
| М | Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку. Т.2. У 2-х томах | Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М. та ін. | 592 | 2006 |
| НМП | Міжнародна інвестиційна діяльність | Руденко Л.В. та ін. | 168 | 2008 |
| НМП | Міжнародний менеджмент | Панченко С.Г. | 468 | 2007 |
| ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ, ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ | | | | |
| НП | Бізнес-діагностика підприємства | Швиданенко Г. О. та ін. | 344 | 2007 |
| М | Управління підприємствами: сучасні тенденції розвитку | Гончарова Н.П. та ін. | 288 | 2006 |
| НП | Бізнес-тренінги для економістів | Бутенко Н.Ю. та ін. | 306 | 2007 |
| НП | Антикризове управління підприємством | Шершньова З. С. | 680 | 2007 |
| М | Інноваційне підприємництво у трансформаційній економіці України | Павленко І. А. | 248 | 2007 |
| НП | Потенціал підприємства | Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. | 316 | 2007 |
| НП | Управління конкурентоспроможністю підприємства | Клименко С.М. та ін. | 520 | 2008 |
| НП | Управління капіталом підприємства | Швиданенко Г.О. та ін. | 440 | 2007 |
| ЕКОНОМІКА АГРОБІЗНЕСУ | | | | |
| М | Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку | Андрійчук В.Г. | 216 | 2007 |
| ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ | | | | |
| НП | Державне регулювання економіки | Чистов С. М. та ін. | 440 | 2006 |
| НМП | Ціни та цінова політика | Тормоса Ю.Г. | 92 | 2006 |
| П | Макроекономіка | Савченко А. Г. | 448 | 2007 |
| НМП | Макроекономіка | Савченко А.Г., Євдокімова Д. | 256 | 2008 |
| МЕНЕДЖМЕНТ | | | | |
| НМП | Управління якістю | Вакулєнко А.В. | 167 | 2006 |
| НМП | Операційний менеджмент. | Задорожна Н. В., Омельяненко Т.В. | 236 | 2006 |
| НП | Збірник ситуаційних вправ з дисциплін управлінського спрямування | Вакулєнко А. В. та ін. | 200 | 2006 |
| НП | Менеджмент персоналу | Данок В. М., Петюх В. М. | 398 | 2006 |
| НП | Організація праці менеджера | Данок В.М | 276 | 2006 |

Навчальне видання

САВЕНКОВА Людмила Олексіївна

ПЕДАГОГІЧНА РИТОРИКА

Навчальний посібник

Редактор *Л. Гордієнко*
Художник обкладинки *Т. Матвієнко*
Технічний редактор *І. Федосенко*
Коректор *Л. Гордієнко*
Верстка *І. Грибанової*

Підп. до друку 15.09.09. Формат 60×84/16. Папір офсет. № 1.
Гарнітура Тип Таймс. Друк офсет. Ум. друк. арк. 17,67.
Обл.-вид. арк. 20,11. Наклад 255 пр. Зам. № 08-3530

Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
03680, м. Київ, проспект Перемоги, 54/1

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи (серія ДК, № 235 від 07.11.2000)

Тел./факс (044) 537-61-41; тел. (044) 537-61-44

E-mail: publish@kneu.kiev.ua