

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Кафедра українознавства

С. К. Ревуцька

**МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ З ВИВЧЕННЯ
ДИСЦИПЛІНИ МИСТЕЦТВО ПРЕЗЕНТАЦІЇ**

Кривий Ріг
2017

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Кафедра українознавства

С. К. Ревуцька

**МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ З ВИВЧЕННЯ
ДИСЦИПЛІНИ МИСТЕЦТВО ПРЕЗЕНТАЦІЇ**

Затверджено на засіданні
кафедри українознавства
Протокол № 1
від “29” серпня 2017 р.

Схвалено навчально-методичною
радою ДонНУЕТ
Протокол № 1
від “09” вересня 2017 р.

Кривий Ріг
2017

УДК 808.5(072)

ББК 83.7я73

Р44

Рецензенти:

Д.П. Шапран, кандидат філологічних наук, доцент
С.А. Остапенко, кандидат педагогічних наук, доцент

Ревуцька, С.К.

Р44 Методичні рекомендації з вивчення дисципліни «Мистецтво презентації» / М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. українознавства; уклад.С.К. Ревуцька. – Кривий Ріг : ДонНУЕТ, 2017. – 67 с.

Методичні рекомендації з вивчення дисципліни «Мистецтво презентації» укладено відповідно до розробленої робочої програми для студентів першого курсу всіх спеціальностей Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. У методичних рекомендаціях з вивчення дисципліни акцент зроблено на практичне навчання студентів мистецтва красно говорити, вироблення навичок полемізувати, створювати тексти презентацій і презентування інформації. Базовий теоретичний блок до тем і додаткові завдання з інструктажем представлено у третьому розділі.

Для студентів Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського.

ББК 83.7я73

© Ревуцька С.К., 2017

© Донецький національний
університет економіки й торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського,
2017

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ I. ЗАГАЛЬНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ	6
РОЗДІЛ II. ЗМІСТ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ	11
Модуль I. Основи мистецтва красномовства	11
Тема 1. Наука про красномовство. Закони риторики.....	11
Тема 2. Основні жанри публічного виступу. Доповідь і промова	12
Тема 3. Презентація як різновид публічного мовлення. Типи презентацій.....	13
Модуль II. Етапи підготовки промови. Мистецтво публічних виступів	14
Тема 4. Оратор і аудиторія. Боязнь і страх виступу.....	14
Тема 5. Етапи роботи над текстом промови.....	16
Тема 6. Аргументація в ораторській промові.	17
Тема 7. Техніка дихання. Артикуляція.	19
Тема 8. Техніка мовлення. Основні властивості голосу.	23
Тема 9. Техніка мовлення. Дикція.....	28
Тема 10. Базові техніки оратора. Паузи.....	32
Тема 11. Невербальні засоби впливу на слухача.	38
РОЗДІЛ III. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ З ОРГАНІЗАЦІЇ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ	40
Список рекомендованої літератури	65

ВСТУП

Вміння гарно й переконливо говорити завжди поцінювалося у всіх сферах людського життя: проповідництво, політика, економіка, туризм, торгівля тощо.

Уміння представляти проекти (презентації), звітувати, переконувати, якісно інформувати аудиторію є досить важливою складовою професіограми майбутнього фахівця з будь-якої спеціальності. Презентація являє собою спеціально організоване спілкування з аудиторією, мета якого переконати або спонукати її до певних дій. У наш час, коли постійно зростає кількість пропозицій про нові проекти, види продукції, послуги та ін., важливим стає те, як представити інформацію про них. І для того, щоб нові ідеї дійшли до свого адресата, треба це робити в цікавій і переконливій формі. Саме такою формою може стати ретельно підготовлена і виголошена презентація.

Презентацію здійснюють через три канали: вербальний – те, що я говорю; вокальний – те, як я говорю; невербальний – вираз очей, жести, рухи. Вплив на аудиторію суттєво посилюється завдяки володінню вокальними і невербальними засобами.

Зважаючи на це, програма курсу з мистецтва презентації розбита на два змістових модулі: 1 змістовий модуль «Основи мистецтва презентації» спрямовано на формування у студентів базових знань з курсу «Риторика», зокрема законів риторики, основних жанрів публічного виступу, поняття презентації та її типів; 2 змістовий модуль «Етапи підготовки промови й презентації» покликаний сформувати навички організації роботи над презентацією.

У методичних рекомендаціях до кожного заняття подано комплекс завдань і рекомендацій щодо індивідуальної і групової роботи, які мають на меті, в першу чергу, допомогти студентам набути практичних навичок роботи над етапами підготовки презентації, над голосом, диханням, мнемотехніками, подоланням страху перед аудиторією тощо.

Завдання і рекомендації до самостійної роботи мають на меті, в першу чергу, допомогти ораторам-початківцям опанувати теоретичними засадами мистецтва презентації, здійснити попередню роботу студентів над голосом, диханням, мнемотехніками, подоланням страху перед аудиторією тощо. Виконання цих вправ уможливить уникнення багатьох мовленнєвих помилок у процесі виголошення промови.

РОЗДІЛ I. ЗАГАЛЬНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Опис дисципліни

Найменування показників	Характеристика дисципліни	
	денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 3	Вибіркова	
Загальна кількість годин – 90	Семестр	
	2-й	2-й
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 3 самостійної роботи студента – 3	Лекції	
	Практичні, семінарські	
	30 год.	3 год.
	Лабораторні	
	Самостійна робота	
	60 год.	87 год.
	Вид контролю: залік	

Мета та завдання дисципліни

Мета: формування комплексу знань про риторичні канони, комунікативні та інформаційні технології як основи успішної презентації для застосування в навчальній практиці економічного університету та подальшій професійній діяльності.

Завдання курсу:

- ознайомлення з базовими риторичними законами, етапами підготовки публічного виступу, різновидами презентацій;
- формування навичок вираження власної думки;
- формування навичок організації ефективної презентації інформації;
- розвиток навичок публічного виступу, подолання фобії виступу на численній аудиторії;
- розвиток навичок роботи над голосом, диханням, дикцією, мнемотехніками;
- формування вміння та навичок вести полеміку;
- формування вміння аналізувати виступи та давати їм критичну оцінку; формування навичок логічного мислення.

Структура дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин									
	денна форма					заочна форма				
	усього	у тому числі				усього	у тому числі			
		л	п	лаб	сам. робота		л	п	лаб	сам. робота
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Змістовий модуль 1. Основи мистецтва презентації										
Тема 1. Наука про красномовство. Закони риторики.	5		1		4			0		7
Тема 2. Основні жанри публічного виступу. Доповідь і промова.	5		1		4			0,5		7
Тема 3. Презентація як різновид публічного мовлення. Типи презентацій.	6		2		4			0,5		7
Разом за змістовим модулем 1	16		4		12			1		21
Змістовий модуль 2. Етапи підготовки промови й презентації										
Тема 4. Оратор і аудиторія. Боязнь і страх виступу.	6		2		4			0,25		6
Тема 5. Етапи роботи над текстом промови	6		2		4			0,25		8
Тема 6. Аргументація в ораторській промові.	8		4		4			0,25		9
Тема 7. Техніка дихання. Артикуляція.	14		4		10			0,25		8
Тема 8. Техніка мовлення. Основні властивості голосу.	12		4		8			0,25		8
Тема 9. Техніка мовлення. Дикція.	10		4		6			0,25		11
Тема 10. Базові техніки оратора. Паузи.	9		3		6			0,25		8
Тема 11. Невербальні засоби впливу на слухача.	9		3		6			0,25		8
Разом за змістовим модулем 2	74		26		48			2		66
Усього годин	90		30		60			3		87

Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Тема 1. Наука про красномовство. Закони риторики	1
2	Тема 2. Основні жанри публічного виступу. Доповідь і промова	1
3	Тема 3. Презентація як різновид публічного мовлення. Типи презентацій.	2
4	Тема 4. Оратор і аудиторія. Боязнь і страх виступу.	2
5	Тема 5. Етапи роботи над текстом промови	2
6	Тема 6. Аргументація в ораторській промові.	4
7	Тема 7. Техніка дихання. Артикуляція.	4
8	Тема 8. Техніка мовлення. Основні властивості голосу.	4
9	Тема 9. Техніка мовлення. Дикція.	4
10	Тема 10. Базові техніки оратора. Паузи.	3
11	Тема 11. Невербальні засоби впливу на слухача.	3

Індивідуальні завдання

1. Огляд періодичної і монографічної наукової літератури з історії риторики, психології особистості, соціальної психології, культури сучасної української мови.
2. Вивчити 5 скоромовок, залежно від встановлених проблем мовлення
3. Підготувати текст ювілейної (привітальної) промови.
4. Підготувати самопрезентацію.
5. Підготувати презентацію професії, яку Ви опановуєте.
6. Написання, виступ із заліковою презентацією (різновид і тема довільна).

Обсяги, зміст та засоби діагностики самостійної роботи

Тема	Кількість годин сам. роботи	Зміст самостійної роботи	Засоби діагностики
Змістовий модуль 1. Основи мистецтва красномовства			
Тема 1. Наука про красномовство. Закони риторики	4	1. Опрацювання рекомендованої літератури. Джерела: 1, 2, 4-9; доп. 18 2. Дати розгорнуті відповіді на питання для самоконтролю 3. Виконати практичні завдання, записати рефлексію.	Фронтальне та індивідуальне опитування, виконання завдань
Тема 2. Основні жанри публічного виступу. Доповідь і промова	4	1. Опрацювання рекомендованої літератури. Джерела: 1, 3,5-9; доп.:17,18; 2. Дати розгорнуті відповіді на питання для самоконтролю 3. Підготувати тези доповіді, підготуватись до обговорення завд.1, 2	Фронтальне та індивідуальне опитування; заслуховування та обговорення доповідей; дискусія
Тема 3. Презентація	4	1. Опрацювання рекомендованої літератури.	Фронтальне та

як різновид публічного мовлення. Типи презентацій.		Джерела: 2, 3, 5, 6, 7, 9, 10 доп.: 11, 13, 17, 18; 2. Дати розгорнуті відповіді на питання для самоконтролю. 3. Виконати завдання 2.	індивідуальне опитування; виконання завдань
Разом змістовий модуль 1	12		
Змістовий модуль 2. Етапи підготовки промови. Мистецтво публічних виступів			
Тема 4. Оратор і аудиторія. Боязнь і страх виступу.	4	1. Опрацювання рекомендованої літератури. Джерела: 1, 4-6, 8, 10; доп.: 2, 5, 8, 9, 16-17; 2. Дати розгорнуті відповіді на питання для самоконтролю. 3. Виконання вправ 3-8.	Фронтальне та індивідуальне опитування; виконання рекомендованих вправ
Тема 5. Етапи роботи над текстом промови	4	1. Опрацювання рекомендованої літератури. Джерела: 2, 4-8; доп.: 4, 10, 11, 18; 2. Дати розгорнуті відповіді на питання для самоконтролю. 3. Виконати завдання до теми.	Фронтальне та індивідуальне опитування; аналіз і оцінювання виконання завдань і самопрезентацій
Тема 6. Аргументація в ораторській промові.	4	1. Опрацювання рекомендованої літератури. Джерела: 3, 5, 7, 8, 10; доп.: 4, 15, 18; 2. Дати розгорнуті відповіді на питання для самоконтролю. 3. Виконати завдання до теми.	Фронтальне та індивідуальне опитування; заслуховування і аналіз промов; аналіз і оцінювання виконаних завдань
Тема 7. Техніка дихання. Артикуляція.	10	1. Опрацювання рекомендованої літератури. Джерела: 3, 5, 6, 8, 10 доп.: 3, 5, 10, 14, 15, 18; 2. Дати розгорнуті відповіді на питання для самоконтролю. 3. Виконати завдання до теми.	Фронтальне та індивідуальне опитування; аналіз і оцінювання виконання завдань; виголошення скоромовок;
Тема 8. Техніка мовлення. Основні властивості голосу.	8	1. Опрацювання рекомендованої літератури. Джерела: 3, 5, 6, 9, 10 доп.: 1, 16; 2. Дати розгорнуті відповіді на питання для самоконтролю. 3. Виконати тренувальні вправи до теми і підтем.	Фронтальне та індивідуальне опитування; аналіз і оцінювання виконання завдань 19-22
Тема 9. Техніка мовлення. Дикція.	6	1. Опрацювання рекомендованої літератури. Джерела: 3, 5, 6, 9, 10 доп.: 1, 2, 4, 6, 8, 9, 16; 2. Дати розгорнуті відповіді на питання для самоконтролю. 3. Виконати тренувальні вправи до теми і підтем. 4. Підготувати матеріал для виконання вправи 2 з теми №10	Фронтальне та індивідуальне опитування; аналіз і оцінювання виконання завдань.
Тема 10. Базові техніки оратора. Паузи.	6	1. Опрацювання рекомендованої літератури. Джерела: 4-6, 8, 10 доп.: 2, 3, 5, 8-10, 11, 16, 18; 2. Дати розгорнуті відповіді на питання для самоконтролю. 3. Виконати завдання до теми.	Фронтальне та індивідуальне опитування; аналіз і оцінювання виконання завдань.
Тема 11. Невербальні засоби впливу на слухача.	6	1. Опрацювання рекомендованої літератури. Джерела: 4-6, 8, 10 доп.: 2, 3, 12, 14, 15, 18; 2. Дати розгорнуті відповіді на питання для самоконтролю. 3. Виконати завдання до теми.	Фронтальне та індивідуальне опитування; аналіз і оцінювання виконання завдань.

Разом змістовий модуль 2	48		
Разом	60		

Форми навчання

Практичні заняття, робота в групах, самостійна робота, індивідуальна робота.

Методи оцінювання

Згідно з методикою оцінювання знань студентів, передбаченою наказами ректора по університету.

Розподіл балів, які отримують студенти

Відповідно до системи оцінювання знань студентів ДонНУЕТ, рівень сформованості компетентностей студента оцінюються:

Оцінювання протягом семестру: 100 балів – залік,

№ теми практичного заняття	Вид роботи/бали					
	Тестові завдання	Ситуаційні завдання	Обговорення теоретичних питань теми	Індиві- дуальне завдання	ПМК	Сума балів
Змістовий модуль 1						
Тема 1		2				2
Тема 2		4				4
Тема 3		4		4	6	14
Разом змістовий модуль 1		10		4	6	20
Змістовий модуль 2						
Тема 4		4				4
Тема 5		4		10		14
Тема 6		6				6
Тема 7		4		5		9
Тема 8		8				8
Тема 9		5				5
Тема 10		4		10		14
Тема 11		5			15	20
Разом змістовий модуль 2		40		25	15	80
Разом						100

РОЗДІЛ II. ЗМІСТ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

Модуль I. Основи мистецтва красномовства.

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 1

Тема 1: Наука про красномовство. Закони риторики.

ПЛАН

1. Поняття про риторику як науку, мистецтво, комунікацію і дисципліну.
2. Переконавання як предмет риторики.
3. Поняття презентації.
4. Закони і жанри риторики.

Література: 1, 5, 6, 8, 14, 17, 19, 20, 23, 26, 31.

Практичні завдання

Вправа 1. Знати поняття і терміни (за літературою до курсу): *риторика, предмет риторики, логос, етос, пафос, топос, концептуальний закон, закон моделювання аудиторії, стратегічний закон, тактичний закон, активізація мислення аудиторії, мовленнєвий закон, закон ефективної комунікації, жанри риторики, інвенція, диспозиція, елокуція, елоквенція, меморія, акція, релаксація, презентація.*

Вправа 2. Застосовуючи закони риторики,

- Розкажіть прочитану новину
- Перекажіть статтю з Інтернету
- Перекажіть притчу чи легенду.

Інструмент: Притчі на листках: ознайомлення, переказування.

Вправа 3. Продумайте дві теми для розмови, обговорення, анекдот, ситуація тощо. Відтворіть розмову у парах.

Рефлексія: двох тем мало, чи достатньо?

Вправа 4. Розкажіть прочитану притчу на камеру.

Рефлексія: що вдалося, що ні?

Питання для самоконтролю:

1. У чому полягає універсальність риторики?
2. Які Вам відомі жанри ораторської діяльності?
3. Що означає презентація в різних значеннях?
4. Яка роль умінь презентувати інформацію у вашій професіограмі?
5. Що передбачає концептуальний закон?
6. Що передбачає закон моделювання аудиторії?
7. Що передбачає стратегічний закон?
8. Що передбачає тактичний закон?
9. Що передбачає активізація мислення аудиторії?
10. Що передбачає мовленнєвий закон?
11. Що передбачає закон ефективної комунікації?

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 2

Тема: *Основні жанри публічного виступу. Доповідь і промова.*

ПЛАН

1. Основні жанри публічних виступів.

- доповідь;
- промова;
- бесіда;
- лекція.

2. Структура промови.

Література: 1, 5, 6., 8, 14, 17, 19, 20, 23, 26, 31.

Практичні завдання

Вправа 1. Знати поняття і терміни (за літературою до курсу): *жанри публічних виступів, доповідь, промова, бесіда, лекція, ділова доповідь, звітна доповідь, мітингова промова, агітаційна промова, ділова промова, привітальна промова, ювілейна промова.*

Вправа 2. Складіть промову на тему: «Сучасний шлюб та його перспективи» урахуваючи жанри публічного виступу, за поданими тезами:

- любов як основа шлюбу;
- церковний та світський погляд на шлюб;
- проблема розлучення. Причини та моральні аспекти;
- зміна ставлення до вільного виховання в сучасному суспільстві;
- нетрадиційні форми шлюбних відносин та ставлення до них суспільства.

Вправа 3. Спробуйте виголосити промову-експромт на одну із запропонованих тем:

«Проблема сучасної освіти»

«Чорнобиль оселяється в кожній людині»

«Що таке щастя?»

Питання для самоконтролю:

1. Які Вам відомі основні жанри публічних виступів?
2. Що притаманне для жанру доповіді?
3. Що притаманне для жанру промови?
4. Що притаманне для жанру лекції?
5. Що притаманне для жанру бесіди?
6. Які різновиди промов Вам відомі?
7. Якою є структура привітальної промови?

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 3

Тема: *Презентація як різновид публічного мовлення. Типи презентацій.*

ПЛАН

1. Поняття презентації як різновиду публічного мовлення.
2. Класифікація презентацій:
 - за належністю аудиторії і презентатора;
 - за домінуючими характеристиками;
 - за об'єктом презентації;
 - за метою та масштабами проведення;
 - виставка, візит представника фірми до клієнта з товаром, який рекламують; вуличне демонстрування товару з подальшою апробацією.
3. Основні вимоги до різних видів презентацій.

Література: 1, 3, 6, 7, 9, 19, 22, 25, 26, 29, 33, 35

Практичні завдання

Вправа 1. *Знати поняття і терміни (за лекційним літературою до курсу): презентація як дія, акція, презентація як комп'ютерний документ, зовнішня презентація, внутрішня презентація, просувна презентація, інформаційна презентація, низхідні та висхідні презентації, презентація товару, презентація організації, презентація проекту, презентація результатів, презентація плану майбутніх робіт, презентація-брифінг, презентація-ексклюзив, презентація-конференція, презентація-шоу.*

Вправа 2. Підготуйте презентацію професії, яку опановуєте в університеті. Скористайтеся навідними питаннями.

- Чим приваблює обрана професія?
- Що вам відомо про цей фах? (Історичний екскурс).
- Наскільки ваша спеціальність важлива, актуальна сьогодні, перспективна?
- Які ділові, моральні якості допоможуть вам у професійній діяльності?
- Ким ви бачите себе у майбутньому?

Вправа 3. Підготувати матеріал для самопрезентації, використовуючи фото, відео, інтерв'ювання.

Питання для самоконтролю:

1. Які значення поняття презентації Вам відомі?
2. У чому полягає особливість зовнішньої презентації?
3. У чому полягає особливість внутрішньої презентації?
4. У чому полягає особливість просувної презентації?
5. У чому полягає особливість інформаційної презентації?
6. У чому полягає особливість низхідної та висхідної презентацій?
7. У чому полягає особливість презентації товару?
8. У чому полягає особливість презентації організації?
9. У чому полягає особливість презентації проекту?
10. У чому полягає особливість презентації результатів?
11. У чому полягає особливість презентації плану майбутніх робіт?
12. У чому полягає особливість презентації-брифінг?
13. У чому полягає особливість презентації-ексклюзив?

14. У чому полягає особливість презентації-конференція?
15. У чому полягає особливість презентації-шоу?

Модуль II. Етапи підготовки промови. Мистецтво публічних виступів.

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 4

Тема: *Оратор і аудиторія. Боязнь і страх виступу.*

ПЛАН

1. Поняття риторичного трикутника.
2. Ознаки аудиторії. Різновиди аудиторій.
3. Особливості роботи з різною аудиторією.
4. Психологічні особливості понять «страх» і «боязнь».
5. Способи подолання боязні аудиторії, публічного виступу.

Література: 1, 3, 7, 8, 9, 10, 15,16, 18, 23, 25, 27, 31.

Практичні завдання

Вправа 1. Знати поняття і терміни (за літературою до курсу): *поняття риторичного трикутника, однорідна або неоднорідна аудиторія, психологічні ознаки поняття «страх», «боязнь».*

Вправа 2. Рольова гра «Я – твоє дзеркало»

Мета гри – сприяти вдосконаленню здатності відвертості до співбесідника, розуміння його стану, енергетики, темпераменту, спрямованості.

Хід гри. Дві людини встають обличчям один до одного і домовляються про свої ролі: один – «ведучий», другий – «дзеркало». Руки учасників підняті на рівень грудей і повернені долонями назустріч один одному. Ведучий починає здійснювати довільні рухи руками, а той, хто грає роль «дзеркала» намагається відобразити їх в тому ж ритмі. Ролі кілька разів ролями обмінюються.

Психологічний сенс вправи полягає в тім, щоб відчуті внутрішній «ритм» іншої людини і якомога точно і всебічно відобразити його. При цьому корисно подумати про те, що кожна людина – індивідуальність, яка володіє унікальним психологічним «ритмом», і щоб правильно зрозуміти людину, необхідно насамперед відчуті її енергетику, темперамент, спрямованість, динаміку, внутрішню експресію.

Вправа 3. Рольова гра «Вибір місця»

Мета гри – допомогти учасникам усвідомити, як важливо для ефективного спілкування вибрати для себе місце, звідки найзручніше говорити.

Хід гри. Вся група розбивається на пари і виконує декілька завдань.

1. Встаньте (сядьте) спина до спини і постарайтеся вести жваву розмову про щось важливе для вас протягом 1–2 хвилин; обертайтеся, зрозуміло, не можна. Потім обмінуйтеся враженнями.

2. Один із вас сідає на стілець, другий продовжує стояти. Знову ведеться діалог, протягом 1–2 хвилин обговорюєте свої проблеми. Потім поміняйтеся позами і продовжуйте діалог.

3. Встановіть зоровий контакт, поспілкуйтеся без слів протягом 1–2 хвилин, послідовно міняючи позу і відстань між собою.

4. Один із пари сідає за стіл викладача, другий – за свій стіл. Поспілкуйтеся 2–3 хвилини. Кому з вас було комфортніше, у кого була більша потреба у спілкуванні?

5. Один із пари встає за кафедру, другий сідає за стіл. Поспілкуйтеся 2–3 хвилини.

Після роботи кожної пари відбувається обмін враженнями та відчуттями.

У цій вправі пари можуть бути постійними, а можна після кожного завдання міняти їх довільно або за бажанням учасників.

Вправа 4. Техніки дихання для заспокоєння

Яке дихання притаманно для людини, яка хвилюється? Поверхнєве, часте, поривчасте, дихання лише верхньою частиною грудей. Спробуйте подихати так хоч хвилину.

Рефлексія: некомфортно.

Дихальні вправи:

1. Глибокий вдих і різкий видих. Дозволяє зняти напругу в області грудини.

2. Подвійний вдих – подвійний видих.

3. Вдих, пауза, вдих, пауза, вдих доки не відчуєте, що готові злетіти..лише після цього повільний видих, пауза, видих пауза. Надалі дихаємо у звичному режимі.

4. Дихання по квадрату. Вдих 2 секунди, пауза 2 секунди, видих 2 секунди, пауза 2 секунди. Краще при цьому малювати квадрат на папері, потім мисленнєво.

Вправа 5. «Випусти пару»

Боязнь – це надмірна кількість адреналіну. А якщо його позбутися, згармонізувати – все стає на місце.

1. Стали в коло. Напружуємо і відпускаємо по черзі частини тіла – ноги, руки, шию, живіт...допомагаємо диханням.

2. Зівання. Часто від хвилювання здається щелепу звело, тоді корисно позівати.

Вправа 6. Придумайте для себе надихаюче гасло («Вперед!», «Я це зроблю»). Не обов'язково його промовляти вголос, можна й подумки.

Вправа 7. Спробуйте різноманітні вправи-візуалізації. Наприклад, «Заземлення»: уявіть, що ваш страх проходить по тілу, опускається в ноги, і далі – в землю. Або уявіть, що ви зусиллям волі можете виштовхнути страх з середини себе назовні і зменшити в розмірах; в деталях уявіть, як швидко і кумедно він зменшується і вже поміщається у вас на долоні, ви можете стиснути долоню, а потім дмухнувши, розвіяти його. Або «виштовхніть» весь адреналін на поверхню тіла і «струсіть» його з себе. Придумуйте свої картини-візуалізації.

Вправа 8. Рольова гра. Описуйте, те, що відбувається навколо Вас. Ця вправа корисна і тоді, коли на Вас хтось кричить, а Вам треба зберігати спокій.

«Сьогодні середа. Я прийшла на пару. Зустрілася з цією жіночкою. Їй приблизно 40. Вдягнена вона у чорні брюки і фіолетову блузку. Вона розчервонілася, аж вуха червоні. Артикуляція така виразна. Руки стискає в кулаки, а правицею стукає по столу.....»

Зменшуйте суб'єктивну значимість виступу. Кажіть собі: життя не припиниться після виступу, ніщо мені не загрожує, слухачі не страшні монстри. Зосередьтесь на слухачах. Д. Карнегі, наприклад, радив уявляти себе кредитором слухачів, які зібралися, щоб уклінно просити вас про відстрочку виплати. Але все ж найважливіший метод подолання страху – це ґрунтовна підготовка до виступу. Якісна підготовка до виступу знімає важливу причину страху – непередбачуваність риторичної ситуації.

Вправа 9. Намалюйте свою найприкрішу невдачу у процесі навчання, виступу, відповіді. Якщо малюнок вийшов сумним – домалюйте у ньому щось, що зробить його веселим. Потім обома руками повільно треба зім'яти малюнок у кульку, яка поміститься у руці. Саме ця кулька і стане вашим другом, підтримкою, опорою під час виступу – його варто брати з собою.

Питання для самоконтролю:

1. Що включає поняття риторичного трикутника.
2. Які Вам відомі ознаки аудиторії.
3. Які Вам відомі різновиди аудиторій?
3. Які способи й особливості роботи з різною аудиторією?
4. У чому істотна різниця понять «страх» і «боязнь»?
5. Які існують способи подолання боязні аудиторії, публічного виступу?

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 5

Тема: *Етапи роботи над текстом промови.*

ПЛАН

1. Основні етапи інвенції:
 - вибір теми промови.
 - мета промови
 - формування змісту промови
 - систематизація матеріалу
2. Поняття диспозиції та експозиції
3. Поняття меморії та акції.

Література: 1, 5, 6-8, 14, 17-20, 23, 26, 31.

Практичні завдання

Вправа 1. Знати поняття і терміни (за літературою до курсу): *винайдення, процес інвенції, коло інтересів, мета промови, метод запитань, денотатний граф, етапи інвенції, емпіричний матеріал, енциклопедичний матеріал, диспозиція, універсальна композиція, заперечувальні перехідні конструкції, підтверджувальні перехідні конструкції, нейтральні перехідні конструкції, моделі подання матеріалу промови, дедуктивний метод викладу, індуктивний метод, метод аналогії стадійний метод, концентричний метод.*

Вправа 2. Запишіть 3-4 теми, в яких ви експерт, якими ви захоплені, визначте збігання. Чи цікавими будуть вони аудиторії? В яку зону випотрапили?

Вправа 3. Представте заздалегідь підготовлену самопрезентацію, використовуючи фото, відео, інтерв'ювання.

Завдання для слухачів: використовуючи критерії аналізу публічного виступу і презентації, проаналізуйте роботу одногрупника.

Питання для самоконтролю:

1. Які визначення поняття інвенція Вам відомі?
2. Назвіть етапи інвенції.
3. Чому тема виступу має мати відповідати мінімум трьом параметрам: захоплення темою, знанням теми, зацікавленням аудиторії?
4. Які рекомендації щодо вибору теми Ви засвоїли?
5. Чому визначення мети промови є важливим?
6. Які є способи, методи формування змісту промови?
7. Які існують способи пошуку і систематизації матеріалу?
8. Що таке диспозиція?
9. Якою є композиція промови?
10. яким має бути завершальний етап підготовки промови?

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 6

Тема: *Аргументація в ораторській промові.*

ПЛАН

1. Аргументація: структура та види.
2. Обґрунтоване неприйняття аргументації.
3. Види аргументів.
4. Логічні помилки.

Література: 1, 3, 6, 7, 9, 19, 22, 25, 26, 29, 31.

Практичні завдання

Вправа 1. Знати поняття і терміни (за літературою до курсу): *аргументація, теза, форма, підрядна аргументація, сурядна аргументація, множинна аргументація, теоретична аргументація, симптоматична*

аргументація, причинна аргументація, аналогічна аргументація, пряма аргументація, критика, аргументи до логосу, аргументи до етосу, аргументи до пафосу, аргумент до авторитету, аргумент до особи, логічні помилки.

Вправа 2. Визначте аргументи в наведених прикладах:

1. Начальник тюрми: «Зараз модно говорити про те, що немає жодної різниці, працюєте ви в тюрмі чи на автомобільному заводі. Це повна дурниця. Мені подобається працювати в тюрмі через ту дивну напругу, якою проникнете все тюремне життя. У тюрмі не буває двох однакових днів. Можете казати що завгодно про людей, з якими мені доводиться мати справу, але їх не можна назвати ні нудними, ні передбачуваними».

2. Той, хто хоче досягти успіху, заздалегідь визначає свої задачі на наступний день. Він записує на папері в порядку важливості щонайменше шість значущих справ, які має виконати наступного дня. І з самого ранку він починає зв'язатися зі списком, викреслювати задачі, які вже були виконані, додавати нові й переносити в список на наступний день те, що не вдалося завершити.

3. Що може трапитися, якщо ви вирушите за покупками без списку того, які вам треба купити? Ви побачите всі ці яскраві, розрекламовані телебаченням товари, ціле попурі надзвичайних продуктів і товарів. Ви стикнетеся з масою пропозицій, на які не розраховували, які вам не потрібні й яких ви не бажаєте.

4. «На твою думку, у світі є тільки три нещастя: жити взимку в холодному помешканні, влітку носити вузькі чоботи і ночувати у кімнаті, де кричить дитина. у мене немає ні першого, ні другого, ні третього. Отже, немає у мене нещастя» (І. С. Тургенєв «Рудін»).

5. «Того дня я обідав разом із приятелькою, яка зовсім недавно розлучилася з чоловіком, і вона сказала мені: «Тепер я маю свободу, про яку завжди мріяла!» Це брехня. Ніхто не хоче такої свободи, кожному потрібна поруч близька людина, перед якою маєш обов'язки, з якою можна милуватися красою Женеви, розмовляти про книги, інтерв'ю, фільми – або просто розділити бутерброд, коли два бутерброди нема на що купити. Краще з'їсти половину та вдвох, ніж цілого та на самоті. Краще, коли твоє зауваження про дзвіницю готичного собору перебиває чоловік, бо він спішить додому, бо по телевізору мають показувати важливий футбольний матч, або коли тебе гальмує дружина, що прикипіла до вітрини, – ніж коли перед тобою вся Женева й ніхто тобі не заважає надивитися на неї досхочу.

Краще страждати від голоду, ніж від самотності. Бо коли ти один – я кажу про самотність, яку доводиться приймати, а не вибрану свідомо, – то ніби перестаєш бути частиною роду людського» (Коельо П. «Заїр»).

Вправа 3. Продумайте аргументи «за» і «проти» до поданих тем:

«Сім'я чи кар'єра?»; «Палке кохання – це запорука чи перешкода щастя в шлюбі?»; «Дача: чудовий відпочинок чи валіза без ручки?»; «Епідемія детективу в літературі»; «Для чого вивчати історію (чи іншу дисципліну)?»; «Вільне відвідування лекцій»; «Навіщо потрібні дипломи?».

Вправа 4. I. Прочитайте текст, у якому автор виправдовує одну з негативних рис характеру – нескромність. Наскільки успішно він це робить? До яких аргументів вдається?

II. Складіть усно текст, у якому, дібравши контраргументи, спробуйте спростувати позицію Т. Флешлі й довести, що нескромність – це таки людська вада. Водночас відзначте, у чому має рацію автор.

НЕСКРОМНІСТЬ

Нескромний у всьому прагне взяти участь і в усякій долі стати дійовим чинником. Найвища нескромність – поставити себе врівень зі світом. а прирівнявши, відповідно, прийняти на себе весь тягар світового існування.

Із сказаного випливає, що ті, кого ми називаємо подвижниками, хто прокладає дорогу новій справі і новим стосункам між людьми, можуть бути названі нескромними, наскільки б простим і невибагливим не здався їх спосіб життя. У самому їх існуванні полягає неприкрита зухвалість, небажання змиритися з тим, що є, і прийняти існуюче в його наявному вигляді. У творчості, подвижництві, всякому відкритті і навіть просто рішучому вчинку виявляється очевидна нескромність. Небажання поринути у вульгарність, бути «як всі – хіба вже саме це не нескромно?»

Позбавте людину домагань, вихолостіть її дух, прищепіть їй беззаперечну повагу до довколишнього – і ви одержите абсолютно скромну особистість, що нічим не виділяється. Подібна людина настільки непримітна, що, здається, інколи вона зникає зовсім. І не знаєш напевно: чи то вона є, чи то її немає. А якщо пересвідчишся, що все ж ніби є, то і тоді мимовільно подумаєш: «Що вона є, що її немає – все одно»... (Т. Флешлі).

Питання для самоконтролю:

1. Що таке аргументація?
2. Які існують структурні елементи аргументації?
3. У чому суть термінів симптоматична, причинна та аналогічна види аргументації?
4. Критика і спростування хибності тези – тотожні поняття? Якою буває критика?
5. Які існують види аргументів в ораторській промові?
6. Якими є типові помилки оратора щодо обґрунтування певних положень?
7. Які виділяють правила щодо аргументів?

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 7

Тема: *Техніка дихання. Артикуляція.*

ПЛАН

1. Поняття про артикуляційний апарат.
2. Види дихання.
3. Вибір правильного дихання під час виголошення тексту презентації.

4. Способи вдосконалення артикуляції.

Література: 1, 5, 6-8, 14, 17-20, 23, 26, 31.

Практичні завдання

Вправа 1. Знати поняття і терміни (за літературою до курсу): *артикуляційний апарат, артикуляція, діафрагмальне дихання, грудне дихання, ключичне дихання.*

Вчимося дихати. Зазвичай, коли ми говоримо використовується середня частина живота.

Вправа 2. Покладіть руку на живіт. Видих. Живіт прилипає до хребта. Вдих. Рука йде вперед. При цьому плечі не рухаються.

Вправа 3. Руки на ребрах. Набираємо повітря животом додаємо грудне, щоб відчутти рух рук. Ніби кульку надувати.

Вправа 4. Руки на животі. Вимовляєте «Ой!», потім «Ух ти!».

Вправа 5. Руки на животі. Вимовляємо:

Ух ти, ох ти!

Ми наділи кофти,

Руки радісно у боки,

Та з хлопцями «гопака»!

Гоп-ля! Гоп-ля! Гоп-ля-ля!

Танцюємо, серце веселя!

Вправа 6. Руки на животі. Набрати повітря і рахувати 421, 422, 423..430. щоразу додаємо по одному числу.

Вправа 7. Зробіть короткий вдих, трохи затримайте дихання, при видиху почніть рахувати: 1, 2, 3, 4 і так далі. Темп рахунку не прискорювати, повітря не добирати.

Вправа 8. Вимовіть скоромовку-лічилку, зробивши вдих в місці, вказаному *, і продовжите на видиху, наскільки вистачить повітря: «Як на горі, на пагорбі стоять тридцять три Єгорки*: раз Єгорка, два Єгорка, три Єгорка...». Рахуємо скільки вистачить подиху.

Вправа 9. Кожну строфу приведеного нижче вірша «Будинок, який побудував Джек» в перекладі С.Я. Маршака вимовіть на одному видиху, не добираючи повітря. Зверніть увагу на положення тіла: обов'язково стоячи, спина пряма, руки уздовж боків або за спиною, голова не опущена і не задерта вгору.

Ось будинок, що побудував Джек..

А це пшениця, Яка в темній коморі зберігається В будинку, що побудував Джек.

А це веселий птах синиця, Яка часто краде пшеницю, Яка в темній коморі зберігається В будинку, що побудував Джек.

Ось кіт, який лякає і ловить синицю, Яка часто краде пшеницю, Яка в темній коморі зберігається В будинку, що побудував Джек.

Ось пес без хвоста, Який за комір тріпає кота, Який лякає і ловить синицю, Яка часто краде пшеницю, Яка в темній коморі зберігається В будинку, що побудував Джек.

А це корова безрога, така, що Буцнула старого пса без хвоста, Який за комір тріпає kota, Який лякає і ловить синицю, Яка часто краде пшеницю, Яка в темній коморі зберігається В будинку, що побудував Джек.

А це старенька сива і строга, Яка доїть корову безрогу, таку, що Буцнула старого пса без хвоста, Який за комір тріпає kota, Який лякає і ловить синицю, Яка часто краде пшеницю, Яка в темній коморі зберігається В будинку, що побудував Джек.

А це ледачий і товстий пастух, Який свариться з корівницею строгою, Яка доїть корову безрогу, таку, що Буцнула старого пса без хвоста, Який за комір тріпає kota, Який лякає і ловить синицю, Яка часто краде пшеницю, Яка в темній коморі зберігається В будинку, що побудував Джек.

Ось два півні, Які будять того пастуха, Який свариться з корівницею строгою, Яка доїть корову безрогу, таку, що Буцнула старого пса без хвоста, Який за комір тріпає kota, Який лякає і ловить синицю, Яка часто краде пшеницю, Яка в темній коморі зберігається В будинку, що побудував Джек.

Вправа 10. Це вправа для тренування діафрагми. Вимовіть даний нижче текст, не закриваючи рота. Можна уявити, що вам поставили пломбу і не можна закривати рот:

Дві години не їсти? Жахливо!

Я не снідав марно.

Їсти хочу як ніколи!..

Дві години зачекати? Залюбки!

Є характер, воля є,

Раз не можна – не стану їсти!

Вправа 11. Прочитайте текст, набираючи повітря у легені спочатку 4 рази, потім 3, а потім – тільки двічі.

«Розвиткові техніки мовлення диктора, чіткої вимови слів і фраз допомагають українські скоромовки. Скоромовку треба виробляти через дуже повільну, перебільшено чітку мову. Після довгого та багаторазового повторення одних і тих же слів скоромовки мовний апарат стає настільки вправним, що привчається виконувати ту ж роботу в дуже швидкому темпі. Дикторові важливо навчитися вимовляти скоромовку чітко, швидко, з різною інтонацією (інтонація подиву, роздуму, захоплення тощо), вимовляти пошепки, але з чіткою артикуляцією приголосних при сильному видиху на голосних і при розімкнутих зв'язках. Усі звуки в скоромовці артикулювати, а не вимовляти надривним звуком, який лише травмує горло. Необхідно подолати всі важкі звукосполучення. Важливо вимовляти складне слово в скоромовці по складах, нехай і в повільному темпі, але вимовляти без будь-яких ускладнень, осічок, застережень.

Треба промовляти кожну скоромовку спочатку беззвучно, але артикулюючи, потім переходьте на шепіт і лише потім – вголос, спочатку в повільному темпі, а далі – в швидкому, пам'ятаючи про чіткість вимови скоромовки».

Скільки максимально виходить на одному подиху?

Вправи для артикуляції:

Вправа 12. Покусування язика просуваючи вперед, назад.

Вправа 13. Робимо трубочку язиком.

Вправа 14. Окреслення кола язиком, губи зімкнені. Язик окреслює коло 8 разів в одиг бік, 8 в інший. Те саме зі зімкненими зубами.

Вправа 15. Уколи язиком. Розтягуємо язик колючи щічки, не поспішати, відчувати напругу язика.

Вправа 16. Цокання язиком. Відлипання язика від піднебіння.

Вправа 17. Губи трубочкою і посмішка, чередуємо.

Вправа 18. Крутимо трубочкою губ по 8 разів ліворуч, праворуч.

Вправа 19. Почісування губами зубів.

Вправа 20. Полоскання рота, як вранці, коли чистимо зуби.

Вправа 21. Скоромовки. З використанням технік дихання і артикуляційних вправ. Вимовте декілька разів:

Перший раз про себе, другий пошепки, третій – вголос. Роздруковка кожному.

Ворона проворонила вороненя. Біжать стежини поміж стежини. Кину кріп Прокіп в окріп. У окропі, окрім кропу кипить коропа для Прокопа. На полиці в коробиці півкороваю й паляниці. Босий хлопець сіно косить, роса росить ноги босі. Над шляхом Явдошка шукала волошки.

Вправа 22. Рука на животі. Вимовляємо різко:

шиплячі «ш», чергування «ч»

сонорні: «м», «р», «н»

Вправа 23. Чітко, але без напруження вимовляти початкові та кінцеві приголосні у словах

«Склад, скляр, страх, струс, струп, страж, склеп, скрип;

Штраф, шквал, вдих, взвод, вміст, вплив, вступ, втрюх»

Вправа 24. Читання складних скоромовок.

1. Ротмістр із ротмистршею, Сашко із сушінням та Маланья–балакуха зупинилися побалакати. Маланья–балакуха балакала, що їй горила говорила, присуджувала, що на дворі–подвір’ї погода размокропогодилася, а на зорі озеро порозовіло. А ротмістр із ротмистршею розповіли, як вони їли, їли линьків у ялини, їх ледве–ледве у ялини доїли. А потім Сашко шапкою шишку зшиб, потрапив у колиску перепелиці, і перепелиця перепеленя ледве переповила.

2. Вчора у чотири вечора Костянтин констатував, що відбувся інцидент з інтендантом: у нього яшма в замші замшіла, а чапля чахла, чапля сохла, чапля здохла; на що підпрапорщик з подпрапорщицею відповіли, що Карл у Клари украв корали, а Клара в Карла украла кларнет, і необхідно провести попереджувальні протизлодійські заходи проти настільки скорботної події.

3. Гнилі кислиці висіли на осиці, спілі кислиці рясніли на осиці, прийшли лисиці, натрусили кислиці в спідниці. Лисиці пильно поле пильнували, перепілок полювали. Прилетіли перепелиці та й ну дзьобати кислиці. Перепел підпадьомкує, перепелиха перепелу перепідпадьомкує, перепелята перепелу, перепелиці переперепідпадьомкують. А маленька перепеличка під полукіпком розпідпадьомкалась.

Питання для самоконтролю:

1. З чого складається артикуляційний апарат?
2. Які існують види дихання?
3. Які є техніки дихання?
4. Як вдосконалити артикуляцію за допомогою скоромовок?

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 8

Тема: *Техніка мовлення. Основні властивості голосу.*

ПЛАН

1. Техніка мовлення і культура мовлення.
2. Дикція в процесі презентації.
3. Основні властивості голосу.

Література: 1, 2, 5, 6-8, 14, 17-20, 23, 26, 31.

Практичні завдання

Вправа 1. Знати поняття і терміни (за літературою до курсу): *техніка мовлення, основні властивості голосу, дикція, голос, сила голосу, висота голосу, тембр голосу, благозвучність голосу, польотність голосу, рухливість голосу, тон голосу, темп мови.*

Вправа 2. Станьте зручно. Уявіть, що перед Вами стіна, яку Вам треба розбити силою голосу. Вимовляємо «Ба», «Бо», «Бе», допомагаємо рухом руки, ніби намагаємось ударити когось.

Вправа 3. Прочитайте тексти, міняючи залежно від змісту силу голосу:
Була тиша, тиша, тиша.

Раптом гуркотом грому змінилася вона!

І ось вже дощик тихенько – ти чуєш? –

Закрапав, закрапав, закрапав по даху.

Напевно, зараз барабанити він стане.

Вже барабанить! Вже барабанить!

Скажи голосніше слово «грім» –

Гуркотить слово, немов грім!

Я сиджу і слухаю, не дихаючи,

Шерех очерету, що шарудить.

Очеретинки шепочуться:

– Ши, ши, ши!

– Що ви тихо шепочете, очерети?

Хіба так нашіптувати добре?

А у відповідь шелестіння:

– Шо, шо, шо!

– З вами я нашіптувати не хочу!

Я заспіваю над річкою і станцюю,

Навіть дозволу не запитаю!

Я станцюю у самого очерету!
 Очеретинки шепочуться:
 – Ша, ша, ша...
 Немов просять пошепки:
 – Не танцюй!..
 До чого полохливі очерети!

Грім гуркотить – бух! Тарах!
 Немов гори рушить.
 Тиша в переляку – ах! –
 Затикає вуха.

Лийся, лийся, дощик, дощик! Я хочу рости, рости!
 Я не цукор! Я не коржик! Не боюся я вогкості!

Йду вперед (тірлім–бом–бом) –
 І сніг йде (тірлім–бом–бом),
 Хоч нам зовсім, зовсім не по дорозі!
 Але тільки ось (тірлім–бом–бом)
 Скажіть, від – (тірлім–бом–бом)
 Скажіть, від – чого так мерзнуть ноги?

Зміна висоти голосу, тобто розширення його діапазону

Вправа 4. Називайте поверхи, по яких ви в думках піднімаєтеся, підвищуючи кожного разу тон голосу, а потім «сходьте» вниз.

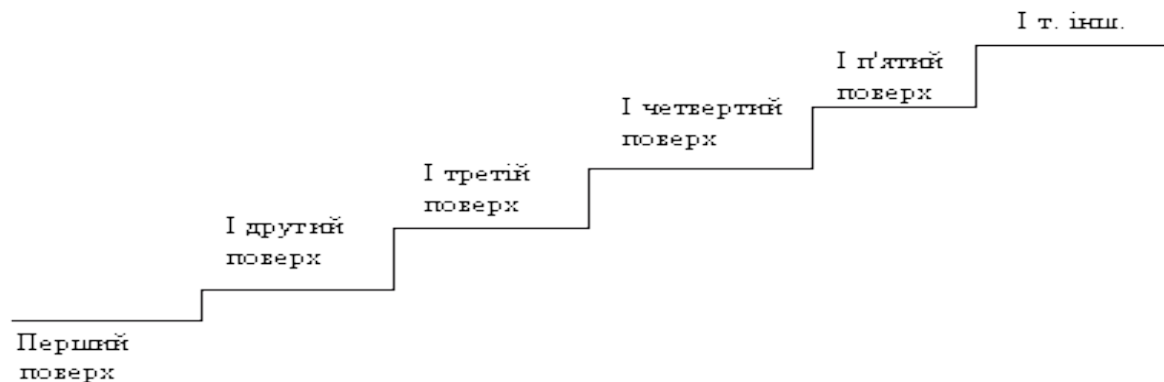


Рисунок 3.2 – Сходи підвищення тону голосу

Вправа 5. Вимовіть фразу з підвищенням голосу у її кінці: «Гнів, о богиня, оспівай Ахіллеса, Пелеева сина!»

Вправа 6. Прочитайте вірш так, щоб підвищення і пониження висоти голосу відповідало змісту вислову:

Щоб оволодіти грудним регістром,
 Я стаю аквалангістом.
 Все нижче опускаюся, нижче!
 А дно морське ближче, ближче!..

І ось вже в царстві я підводному!
 Хоч занурився глибоко,
 Але голосом грудним, вільним
 Розпоряджаюся я легко.
 Щоб оволодіти грудним регістром,
 Корисно стати аквалангістом.

Вправа 7. «Малюйте» голосом лінію руху стрибка у висоту:

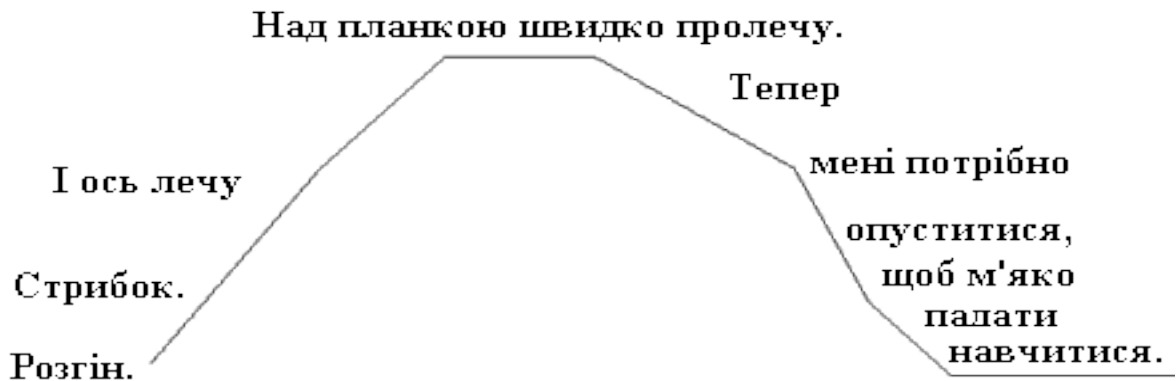


Рисунок 3.3 – «Малювання» голосом

Вправа 8. Добийтеся дзвінкості, зібраності звуку, вимовляючи плавно і протяжно звук М.

Вправа 9. Вимовіть протяжно і плавно (як при співі) склади: мі, ме, ма, мо, му, ми.

Тренування польотності голосу

Вправа 10. Цю вправу треба виконувати удвох. Між двома розмовляючими має бути достатньо велика відстань (хоч би 6–10 метрів), говорити треба тихо, майже пошепки, але виразно. Тема бесіди заздалегідь не обговорюється. Перед виконанням вправи ви повинні розробити мовну ситуацію (наприклад, уявити, що поряд знаходиться хтось третій, якому по яких-небудь причинах не повинно стати відомим зміст вашої бесіди).

Вправа 11. Придумайте мовну ситуацію, коли розмова між двома людьми повинна відбуватися на значній відстані і неголосно. Продемонструйте цю бесіду.

Вироблення рухливості голосу

Вправа 12. Вимовляєте слова спочатку поволі, потім поступово прискорюйте темп до дуже швидкого з подальшим уповільненням: «Швидко їхали, швидко їхали, швидко їхали... швидко їхали... швидко їхали».

Вправа 13. Прочитайте примовку з поступовим прискоренням:

Сонечко,
 Полети на хмарочку,
 Принеси нам з неба,
 Щоб було влітку:
 У городі боби,
 В лісі ягоди, гриби,

В джерелі водиця,
В полі пшениця.

Вправа 14. Прочитайте вірш в заданому темпі:

Ледве–ледве, ледве–ледве – – –(повільний темп)

Завертілися каруселі. – – –(повільний темп)

А потім, потім, потім – – –(середній темп)

Все бігом, бігом, бігом! – – –(швидкий темп)

Все швидше, швидше, бігом, – – –(дуже швидкий темп)

Карусель довкруги, довкруги! – – –(дуже швидкий темп)

Тихіше, тихіше, не поспішаєте – – –(середній темп)

Карусель зупините. – – –(середній темп)

Раз, два, раз, два – – –(повільний темп)

Ось і скінчилась гра. – – –(повільний темп)

Вправа 15. Вкажіть, в якому темпі треба читати строчки вірша:

Ми йдемо по кругу,

Подивися.

І крокуємо дружно: раз, два, три.

Ми скачемо по дорозі,

Міняємо часто ноги.

Пострибали, пострибали:

Скок–скок–скок!

А потім як лелека встали – і мовчок!

Вправа 16. Прочитайте вірш. Вибірайте темп мови, відповідний змісту тексту:

Втекло молоко,

Втекло молоко!

Вниз по сходах скотилося,

Уповдовж вулиці пустилося,

Через площу потекло,

Постового обійшло,

Під лавкою проскочило,

Трьох стареньких підмочило,

Пригостило трьох котенят,

Розігрілося – і назад:

Уповдовж вулиці летіло,

Вгору по сходах пихкало

І в каструлю заповзло,

Відбуваючи важко.

Тут господиня настигнула:

– Закипіло?

– Закипіло!

Робота над тоном мови

Вправа 17. Вимовіть фразу «Яка у нього професія» так, щоб виразити: захоплення; співчуття; презирство; зневагу; питання; заздрість; питання–перезапит; здивування.

Вправа 18. Прочитайте текст відповідно до авторських ремарок:

Прийшла?! Мені страшно за тебе! – – –(із страхом)

У всьому вини саму себе! – – –(із страхом)

Прийшла?! А самолюбство де? – – –(із засудженням)

За ним як вірний пес скрізь! – – –(із засудженням)

Прийшов!? Так обдурити мене! – – –(з презирством)

Ти не мужик, а розмазня! – – –(з презирством)

Прийшов?! Ось і попався, друг! – – –(з єхидством)

Адже мене не обдуриш раптом! – – –(з єхидством)

Прийшла! Знати, так тому і бути! – – –(радісно)

Нам один без одного не прожити! – – –(радісно)

Пішов!.. Прийде або ні? Загадка. – – –(з тривогою)

Я поступила з ним так бридко! – – –(з тривогою)

Пішов! Гора повалилася з плечей! – – –(з полегшенням)

Боже борони від цих зустрічей! – – –(з полегшенням)

Вправа 19. Поєднайте репліки персонажів і авторські слова:

Репліки

«Сашенька, досить сердитися! Вибач мене, якщо я тебе образила...»

«І ти ще знущаєшся? І ти ще насмілюєшся питати?»

«Я на тебе аніскільки не серджуся. Присягаюся»

«Я ні в чому не винна!»

«Да-а-а, з тобою каші не звариш...»

Авторські слова

– з жалем протягнула вона.

– сказала вона тихо, але рішуче.

– кричала і навіть вищала вона, розмахуючи руками.

– сказала вона веселим голосом.

– сказала вона голосом, що кається.

Вправа 20. Визначте, яким тоном розмовляють з Попелюшкою батько, мачуха, сестри, фея, принц. Слова для довідок: добрий, злий, захоплений, байдужий, грубий, ніжний, здивований, переляканий, сумний, офіційний, дружній.

Вправа 21. Розкажіть про запізнення студента на лекцію від імені професора, що читав лекцію, самого студента, вахтера.

Вправа 22. Придумайте мовну ситуацію, в якій про одну і ту ж подію можна розповісти від імені різних героїв. Зверніть увагу на тон мови.

Вправа 23. Підберіть уривок з твору для дітей з прямою мовою героїв. Проаналізуйте, яким тоном треба читати репліки. Які засоби в тексті допомагають вірно вибрати тон мови?

Тембр голосу

Вправа 24. Зівніть, губи в трубочку вимовляємо «М-м-м-м», не затискати гортань!

Таким чином тембр голосу пробуджується, стає чистішим.

Вправа 25. Виконуємо попередню вправу, але з опущеною головою. Порахуйте до 10. Що змінилося? – став нижчим.

Вправа 26. Виконуємо попередню вправу, але з піднятою головою.

Знов рахуємо до 10. Що змінилося – став вищим.

Вправа 27. Вимовте, будь-яку фразу із вправи 2 із стуленими губами.

Питання для самоконтролю:

1. Які аспекти значення охоплює поняття техніка мовлення?
2. Чи тотожні поняття техніка мовлення і культура мовлення?
3. Яка роль дикції в процесі виголошення презентації?
4. Які властивості голосу Вам відомі?
5. Чому володіння голосом є важливим?

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 9

Тема: *Техніка мовлення. Дикція.*

ПЛАН

1. Темп і ритм як характеристики техніки мовлення
2. Природні та набуті властивості голосу.
3. Дикція як складова культури мовлення.
4. Основи гігієни голосу.

Література: 1, 5, 6-8, 14, 17-21, 23, 25, 26, 31.

Практичні завдання

Вправа 1. Знати поняття і терміни (за літературою до курсу): *характеристика фонаційного дихання, резонатори, тембр голосу, дзвінкість, зібраність, рухливість голосу, широта діапазону, витривалість, сугестивність, політ голосу, стійкість голосу, ясність і чіткість дикції.*

Вимова звуків.

Вправа 2. Звуки І – И.

А) Іл, ікс, грали, Іра, пілігрим, липень, хімія, ім'я, ви, ми, ти, жила, в Індії, вечір, вулиці, мис, випуск, вали, цирк, витяг, з цікавістю.

Б) Біл – бив, вивів – вилив, лижі – лиже, милий – мив, нив – Нил, тил – Тіль, рись – рис, дим – Діма, син – синій, ази – Зіна.

В) Кому піроги та пампушки, кому синяки та шишки. Який Мартин, такий у нього і алтин. Знали, кого били, тому і перемогли. Ось голки і шпильки виповзають з-під лавки.

Вправа 3. Звуки У – О.

А) Вус, розум, вулик, лук, павук, думати, оцет, кулак, верткий, в'юн, каюта, люк, салют, вісь, охати, лом, злодій, бор, мовчки, простір, договір, сукно, клен, пальто, підйом, прийом.

Б) Бук – бік, тук – струм, сук – сік, купи – копальні, гусак – гість, морс – Мурзін, лук – лоб, тур – торг, бум – бом, внук – у ніг, люк – ліг, люстра – люстерко.

В) Без наук як без рук. Чужим розумом розумний не будеш. Дружба дружбою, а служба службою. Травень холодний – не будеш голодний. Червоне поле пшоном, а мова розумом.

Вправа 4. Звук А.

А) Асс, ахнути, армія, кавун, банк, каса, аркан, пані, жила, лампа, скеля, як, яблуна, вада, оголошення, дрібниця, розмазня.

Б) На помостах лежати – так скиби не мати. На чужий коровай рота не розкривай. Не червона хата кутами, а червона пірогами.

Вправа 5. Звук Е.

А) Ех, цей, жерсть, жест, в курені, поверх, поет, кашне, поетика, село, пень, день.

Б) Хто сіє та віє, той не збідніє. Їв – не їв, а за столом сидів.

Вправа 49. Звуки П – Б.

А) Пара, піп, капіж, дуб, голуб, бак, боб, білий, кобура, барбос.

Б) Пара – бар, пас – бас, пил – бувальщина, болт – полк, співав – білий, пий – бий, спати – брати, був – бив, борт – обгортка, бур – бюро.

В) Всі бобри добрі до своїх бобрят. У полі Поля–полюшка полле поле–полюшко. Бур’янів не буде в полі, якщо полле поле Поля.

Вправа 6. Звуки Ф – В.

А) Факт, фунт, фари, фиркати, кофта, жираф, вперед, вірний, вибити, видний, світло.

Б) Вода – фаза, Іван – Селіфан, Віка – фікус, виделка – Філька, вас – в’язнув, фірма – фиркнути, Фомка – Фекла.

В) Водовоз віз воду з водопроводу. Вавилу ветрило промоккловозило. Фофанова фуфайка Фефеле якраз. Фараонів фаворит на сапфір змінював нефрит.

Вправа 7. Звуки Т – Д.

А) Там, танк, тут, тонна, тітка, той, піде, тісно, йти, мати, день, дим, диск, дятел, броди, два.

Б) Там – дам, том – будинок, струм – док, трава – дрова, твій – двійка, тінь – день, тіло – дівка, тема – діадема, торт – дрот, там – мадам, дар – дядько, дубль – дюпель.

В) Від тупоту копит пил по полю летить. Двоє одного обідати не чекають. Федот, та не той. Дятел жив в дуплі порожньому, дуб довбав, як долотом.

Вправа 8. Звуки С – З.

А) Сок, син, сила, сісти, стіг, укус, розсада, віз, заноза, звук, зимовий, козел.

Б) Сам – зам, сало – залу, суп – зуб, коси – кози, внесу – внизу, синій – Зіна, сирий – сер, сесія – сів, зад – зять.

В) Назвався груздем – лізь в кошик. Дзвенить земля від золотої спеки. У семеро саней по семеро в сани всілися самі. Спати на сіні буде Сеня.

Вправа 9. Звуки Ш – Ж.

А) Шаль, жаль, спритний, сушений, душ, шкода, жерсть, жолудь, жук, калюжа, рушниця, справжній.

Б) Прошарок – прожарив, ваш – важливий, жарт – страшно, широчінь – жир, жити – шити.

В) Дзижчить жужелиця, дзижчить кружляється. Йшли шість мишей, несли шістнадцять грошей; дві миші поплоше несли по два гроши. Віжки з шкіри в хомут вхожі. Вовки нишпорять – їжу шукають.

Вправа 10. Звуки К – Г, Х.

А) Як, куди, ким, кирка, куц, кріт, струмок, газ, горе, бігун, гиря, гетто, гірше, хор, загривок, трахея, пастух.

Б) Гойдалки – газелі, кіл – гол, кістка – гість, код – ріг, батіг – гнупий, Кеша – Геша.

В) Йде з козою косий козел. Краб крабові зробив граблі, подарував граблі крабові: грабуй граблями гравій, краб! Чубаті хохотушки реготом реготали: Ха! Ха! Ха! Зозуля зозуленяті купила капюшон, в капюшоні зозуленя смішне.

Вправа 11. Звук Щ.

А) Щавель, щука, щастя, пищить, щітка, плащ.

Б) Щипці та кліщі – ось наші речі. Де щі – тут і нас шукай.

Вправа 12. Звук Ч.

А) Час, чуйна, часто, чари.

Б) Вітер – вечір, тісно – чесно, тим – чим, тітка – щітка, чуйно – шубка.

В) Чотири чорненьких чумазеньких бісика креслили чорними чорнилами креслення надзвичайно чисто. У чотирьох черепашок по чотири черепашонка. Чапля чахла, чапля сохнула.

Вправа 13. Звук Ц.

А) Цап, цілий, цар, цирк, блюдце, купатися.

Б) Міцний – стійкий, цок – сік, цирк – сирий, вулиця – лисиця.

В) Молодець проти овець, а проти молодця сам вівця. Не великий птах синиця, та розумниця.

Вправа 14. Звуки М, Н, Л, Р, Й.

А) Мак, мама, обман, лампа, пом'ятий, милий, ніс, наш, сон, няня, низ, лак, місяць, лійка, Оля, біль, рана, рейка, ризик, говір, ялинка, майка, я, в'юн.

Б) Мама – м'яла, малий – м'яв, мило – мило, знайомий – знайома, Нана – няня, нити – нитка, ніс – виніс, лак – лік, лук – люк, їв – яловичина, радий – ряд, рів – рев, брак – брат, пожежа – посмаж, рак – лак, рука – Лука, рів – лов, дарувати – видалити.

В) Мама Мілу милом мила. Олена шукала шпильку, а шпилька впала під лавку. Прокинулася Уляна ні пізно ні рано: всі з роботи йдуть, а вона тут як тут. Тридцять три кораблі лавірували, лавірували, та не вилавірували. Іній ліг на вітки ялинки, голки за ніч побіліли.

Гімнастика для губ і язика

Вправа 15. Вимовіть важкі поєднання звуків спочатку поволі, потім швидше:

Тлз, джр, врж, мкртч, кпт, кфт, кшт, кст, ктщ, кжда, ккждэ, кждо, кжду, кшта, кштэ, кшту, кшто.

Вправа 16. Вимовіть слова з важкими поєднаннями приголосних спочатку поволі, потім швидше:

Мудрувати, постскриптур, підбадьорювати, трансплантація, надзвуковий, скуйовджений, контрпрорив, протестантство, розбурхати,

надстривожений, стовбур, відомство, брандспойт, надзвуковий, витійствувати, філософствувати, монстр.

Вправа 17. Потренуйтеся у вимові довгих приголосних:

А) До Клари, до кого, до горла, до гастролей, до Галі, до Каті, до Києва, до кінця, до міста, віддалений, вплутатися, віддати, розпалювати, віддушина, зжити, без шуби, безжальний, безсмертя, відновити, підтвердити, відштовхнути;

Б) Верх — вгору, ведення — введення, штовхнути — відштовхнути, тримати — підтримати, тягнути — відтягнути, водний — ввідний.

Вправа 18. Роботу над поєднанням звуків можна проводити у формі гри, використовуючи звуконаслідування:

А) Забивайте цвяхи: Гбду! Гбдо! Гбде! Гбди! Гбда! Гбді! Гбді!

Б) Імітуйте кінський тупіт: Птку! Птко! Птка! Птки! Птке! Птки!

В) Кидайте уявні тарілки партнерові: Кчку! Кчко! Кчке! Кчка! Кчки! Кчки!

Вправа 19. Рука на животі. Вимовляємо:

ЛРІ–ЛРЕ–ЛРА–ЛРО–ЛРУ–ЛРИ

РЛІ–РЛЕ–РЛА–РЛО–РЛУ–РЛИ

КПТІ–КПТЕ–КПТА–КПТО–КПТУ–КПТИ

ЗІМНІ–ЗЕМНІ–ЗАМНІ–ЗОМНІ–ЗУМНІ–ЗИМНІ

ПТКІ–ПТКЕ–ПТКА–ПТКО–ПТКУ–ПТКИ

БГДІ–БГДЕ–БГДА–БГДО–БГДУ–БГДИ

ТРІРД–ТРЕРД–ТРАРД–ТРОРД–ТРУРД–ТРИРД

ЗЖДРІ–ЗЖДРЕ–ЗЖДРА–ЗЖДРО–ЗЖДРУ–ЗЖДРИ

МНІЛР–МНЕЛР–МНАЛР–МНОЛР–МНУЛР–МНИЛР

ІСЦІЖ–ІСЦЕЖ–ІСЦАЖ–ІСЦОЖ–ІСЦУЖ–ІСЦИЖ

СТРІВ–СТРЕВ–СТРАВ–СТРОВ–СТРУВ–СТРИВ

ГБДІ–ГБДЕ–ГБДА–ГБДО–ГБДУ–ГБДИ

ШТРИЦ–ШТРЕЦ–ШТРАЦ–ШТРОЦ–ШТРУЦ–ШТРИЦ

ВЗДРІЖ–ВЗДРЕЖ–ВЗДРАЖ–ВЗДРОЖ–ВЗДРУЖ–ВЗДРИЖ

ЧВІНПТС–ЧВЕНПТС–ЧВАНПТС–ЧВОНПТС–ЧВУНПТС–ЧВІНПТС

ТПКІПТ–ТПКЕПТ–ТПКАПТ–ТПКОПТ–ТПКУПТ–ТПКІПТ

ФСБІЗ–ФСБЕЗ–ФСБАЗ–ФСБОЗ–ФСБУЗ–ФСБИЗ

ГЛІДХ–ГЛЕДХ–ГЛАДХ–ГЛОДХ–ГЛУДХ–ГЛИДХ

НТРИКС–НТРЕКС–НТРАКС–НТРОКС–НТРУКС–НТРИКС

Вправа 20. Рука на животі. Робимо акценти складів на 1 варіанті, другому...інтонацією.

Вправа 21. Вимовіть фрази, що складаються з одних ударних складів, спочатку поволі, потім швидко:

У ту годину тут співав дрізд. У той рік тут був град. Дуб був старий. Всім любимий був Петро. Ураз клуб повен. Мох приховав гриб. Дід став старий. Ваш гість узяв тростину. Хвиль сплеск – бризок блиск! Сто верст ускач.

Вправа 22. Підготуйте матеріал для виконання вправи 3 з теми №10.

Питання для самоконтролю:

1. Що характеризують темп і ритм мовлення?
2. Які Вам відомі природні властивості голосу?
2. Які Вам відомі набуті властивості голосу?
3. Чому дикція визначається як складова культури мовлення?
4. Що таке витривалість?
5. Що таке сугестивність?
6. Що таке політ голосу?
7. Що таке стійкість голосу?
8. Що таке ясність і чіткість дикції?

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 10

Тема: *Базові техніки оратора. Паузи.*

ПЛАН

1. Основні вимоги і завдання оратора.
2. Класифікація пауз
 - синтаксичні;
 - логічні;
 - психологічні паузи та їх різновиди.

Література: 1, 5, 6-8, 14, 17-20, 23, 26, 31.

Практичні завдання

Вправа 1. Знати поняття і терміни (за літературою до курсу): *пауза, яка дає час на відгук, психологічна пауза, базові техніки оратора, синтаксична пауза, логічні паузи, пауза для наголошення думки, пауза, яка вимагається обставинами, пауза, яка дає час на відгук, пауза настороженості, пауза емоційного підсилення, пауза пригадування, паузи замовчування, емоційного порівняння, жалю, роздумів, залякування, спонукання, напруження, тривалість пауз, фізіологічна пауза.*

Вправа 2. Робота з текстами і паузами, плинністю.

Текст 1. Ріки України

Територія України має густу річкову мережу. Всього в Україні налічують близько 73 тисяч річок. Переважна кількість річок належить до басейнів Чорного і Азовського морів. Залежно від площі басейну, довжини, водності, запасів гідроенергії, придатності для водного транспорту річки поділяються на великі, середні й малі.

Більшість великих річок України тече з Півночі на Південь, лише на окремих ділянках відхиляючись від меридіонального напрямку. Напрямок течії середніх та малих річок залежить од характеру рельєфу.

Розподіл річок на території України та їх густина визначаються умовами зволоженості території, характером рельєфу, геологічною будовою окремих районів та іншими факторами.

За характером фізико-географічних умов річки України поділяються на три основні групи: річки розчленованих рівнин, гірські та поліського типу.

Найпоширеніші – річки розчленованих рівнин, до яких належить більшість приток Дніпра, притоки Сіверського Дінця, Південного Бугу, ліві притоки Дністра й річки степової зони. Для них характерні широкі долини з пологими схилами, звивисте русло. Частина річок цього типу в межах степової зони влітку пересихає.

До гірського типу належать річки Карпат та Кримських гір. Долини гірських річок неширокі, з крутим схилами, глибоко врізані. Для річок цього типу характерні дощові паводки. Гірські річки Карпат пересихають дуже рідко. Взимку на них бувають затори, малі річки інколи замерзають. Режим річок Кримських гір несталий, вони часто пересихають або перетворюються на підземні потоки.

Річки в межах Полісся (особливо праві притоки Прип'яті) мають широкі й неглибокі долини. Навесні вони широко розливаються. Басейни річок часто заболочені.

Основне джерело живлення річок – атмосферні опади. У живленні рівнинних річок України, особливо на Поліссі, основне значення мають талі снігові води. Гірські річки живляться переважно дощовими водами. У живленні великих річок важливу роль відіграють підземні води. (З підручн.)

Текст 2. Можливо, тому, що в дитинстві мені доводилося частенько «вступати в контакт» зі стресом, я переконався, що стосовно проблем не варто себе терзати і вдаватися до істерики: нехай вони відпочинуть до ранку. Якщо справа йде навскоси, вдаюся до занять спортом, щоб позбутися тривоги, а розв'язанням проблеми займаюся тоді, коли відчую духовну готовність це зробити. Мої близькі дуже дивуються: «Як ти можеш спокійно спати?» Якщо рішення відразу знайти не вдається, то чи варто позбавляти себе сну?

Буває й таке. Ти знав, що контрольна з біології неминуча, та замість того, щоб слухати учителя, останній тиждень тупо малював ескізи для улюблених реклам. Ти усвідомив проблему, коли, зіткнувшись сам на сам із навчальним матеріалом, зрозумів: без шкільної підготовки заданого не осилити. Не поспішай з люті рвати свої малюнки, тим паче, що деякі з них справді вдалися неперевершено. Треба лиш докласти більше зусиль до науки. Те саме, звісно, дуднять тобі і батьки, але це саме той випадок, коли вони мають рацію. Крикни з усіх сил. Заволай, і тобі полегшає. А після психологічного розвантаження активно візьмися до роботи. Між іншим, якщо тобі добре вдаються рекламні малюнки, тобі відтак бути не біологом.

Життя доводить, що причинами стресу найчастіше бувають найбанальніші повсякденні напруги, дрібниці, з якими нам цілком під силу впоратися. Серед підстав для тривог у середовищі підлітків превалює недосконалість зовнішності, незадоволені амбіції, ускладнення стосунків із ровесниками. Вносити корективи в породжені цими факторами обставини під силу кожному, але при умові розважливого осмислення рішень. Є речі набагато складніші, скажімо, – розлучення батьків чи втрата когось із близьких. Це взагалі поза нашим контролем.

Я завжди намагаюся не забувати про істинний стан справ. Що це означає? Увімкни вечірні новини: містечко у сусідньому регіоні повністю зруйноване повінню; ось сім'я, годувальник якої убитий якимсь маніяком, а десь дитина помирає від невиліковної недуги. І поступово твої проблеми стають не такими вже й значними, загроза, що нависла над тобою чорною хмарою, розвіюється.

Я не кажу, що твої проблеми не справжні. Але спробуй зосередитися на кращих моментах свого життя. І не кажи, що їх немає. Просто досі ти не вмів їх бачити. Я завжди був вдячний за те, що маю. Навіть за найменше. Навіть за можливість цих записів, якими я не тільки тобі хочу допомогти, а й звільняю від чергового стресу себе самого. (За Д. Снайдером).

Текст 3. Чому ми кричимо?

Одного разу вчитель запитав своїх учнів:

– Чому розгнівані люди кричать?

– Кричать, тому що втрачають терпіння, – відповів один із учнів.

– Але чому кричать до тих, хто є поруч із ними? – знову запитав вчитель.

– Кричать, тому що хочуть щоби їх почули, – пролунала відповідь.

Вчитель продовжував запитувати:

– Отже, неможливо спокійно розмовляти?

Учні давали різні відповіді, але жодна із них не задовольнила вчителя.

Тоді він сказав:

– Знаєте чому розгнівана людина кричить на інших? Отож, коли двоє сваряться – їхні серця дуже віддаляються одне від одного. Щоби подолати ту відстань між серцями – треба кричати, тоді тебе почують. Чим більші люди є розгнівані – тим голосніше кричать, щоб почути одне одного. А що буває поміж двома закоханими? Вони не кричать, а шепчуть. Чому? Тому що їхні серця є дуже близько одне до одного. Відстань поміж ними така маленька, що їхні серця розмовляють пошепки. А коли любов дуже-дуже сильна, тоді не потрібен навіть шепіт – достатньо тільки погляду. Їхні серця досить добре розуміють одне одного.

Після цього вчитель ще додав:

– Якщо сперечаєтесь, то не дозволяйте вашим серцям віддалятися. Не кажіть слів, які б ще більше вас віддалювали. Відстань може бути такою великою, що серця вже ніколи не знайдуть зворотної дороги. Найбільш вдалий спосіб припинити сварку – це сваритися міцно обійнявшись.

Текст 4. Сила думки

Одному водієві посеред поля пізно ввечері несподівано пробилося колесо автомобіля. Він дуже засмутився, тому що не мав відповідного інструменту, щоби його замінити. Раптом вдалині побачив маленький вогник – то був будинок одного господаря, що жив посеред цього поля.

Водій швидко пішов в тому напрямку, тому що вже наближалася ніч.

Дорогою він думав: «А що, коли мені ніхто не відчинить дверей?»; «А що, коли у них не буде потрібного інструменту?»; «А що, коли вони не захочуть мені його позичити?».

Від таких непевних думок його тривога все зростала і коли, нарешті, водій підійшов до того будинку, то був такий збентежений та розлючений, що, як господар відкрив йому двері свого дому, замахав кулаком під носом у нього та закричав: «Тримай собі свій домкрат!»

Подобається нам чи ні, але наші думки визначають маршрут земної мандрівки, яку називаємо життям. Якщо будемо думати тільки про невдачі – то вони переслідують нас. Якщо думатимемо що ми є невиховані, неграмотні, некультурні – то такою і буде наша поведінка. Якщо говорити дитині, що вона дурна – то такою вона і виросте.

Вправа 3. Прочитайте виразно притчі, скориставшись знаками партитури тексту.

Знаки для партитури тексту

Рядкові :

/ – пауза коротка;

// – пауза середня;

/// – пауза довга;

< > – виділення особливим тоном елементів тексту;

<< >> – іронічна інтонація.

Надрядкові:

' – словесний наголос;

– підвищення тону;

– зниження тону.

Підрядкові:

→ – пришвидшення розмови;

..... – уповільнення вимови;

_____ – логічний наголос (суцільна лінія під словом);

___ _ _ _ – наголос послаблений;

===== – логічний наголос, посилений

1. Знайдеться той, хто не згоден

Батько зі своїм сином і мулом в полуденну спеку подорожував по курних провулках міста. Батько сидів верхи на мулі, а син вів його за вуздечку.

– Бідний хлопчик, – сказав перехожий, – його маленькі ніжки ледь поспівають за мулом. Як ти можеш ліниво сидіти на мулі, коли бачиш, що хлопчисько зовсім вибився з сил?

Батько прийняв його слова близько до серця. Коли вони завернули за ріг, він зліз з мула і велів синові сісти на нього. Незабаром зустрівся їм інший чоловік. Гучним голосом він сказав:

– Як не соромно! Малий сидить верхи на мулі, як султан, а його бідний старий батько біжить слідом.

Хлопчик дуже засмутився від цих слів і попросив батька сісти на мула позаду нього.

– Люди добрі, бачили ви щось подібне? – Заголосила жінка, що йшла їм на зустріч. – Так мучити тварину! У бідного мула вже провисла спина, а старий і молодий ледарі сидять на ньому, начебто він диван, бідна істота!

Не кажучи ні слова батько і син, осоромлені, злізли з мула. Щойно вони зробили кілька кроків, як зустрівся їм старий дід і почав насміхатися з них:

– Чого це ваш мул нічого не робить, не приносить ніякої користі і навіть не везе когось з вас на собі?

Батько сунув мулу повну пригорщу соломи і поклав руку на плече сина.

– Що б ми не робили, – сказав він, – обов’язково знайдеться хтось, хто з нами буде не згодний. Я думаю, ми самі повинні вирішувати, що нам робити.

2. Ти знав, що ризикуєш

В одному індіанському племені юнаків на зрілість випробовували самотністю. Цим вони мали довести самі собі та спільноті, що готові стати справжніми воїнами.

Під час випробовування один із цих юнаків опинився посеред гарної квітучої долини. Оглядаючи гори, що оточували цю долину, юнак побачив стрімку вершину, вкриту сліпучо-білим снігом.

– Поміряюся з тією вершиною – сказав сам до себе юнак.

Він одягнув сорочку зі шкіри зубра, накинув на плече плащ та почав спинатися на гору.

Вибравшись на вершину, юнак побачив під собою цілий світ: чудові краєвиди, безмежний простір. Його серце наповнилося гордістю.

Раптом біля своїх ніг він почув дивне шелестіння. Придивився і побачив змію. Хотів відскочити, але змія заговорила до нього:

– Помираю! Тут надто холодно для мене і я не маю поживи... Візьми мене під свою сорочку та знеси в долину.

– Ні! – сказав у відповідь юнак. – Знаю я вашу породу. Ти – гримуча змія. Якщо візьму тебе, ти вкусиш мене і я помру.

– О, ні! Навіть не думай так. – відповіла змія. – З тобою не буду так поводитися. Якщо мені допоможеш, тоді не вчиню тобі ніякого зла.

Юнак і далі відмовлявся, але змія вміла добре переконувати. Врешті він взяв її під свою сорочку та поніс зі собою в долину. Коли вони вже спустилися, юнак обережно поклав її на землю. Несподівано змія скрутилася, кинулася на хлопця та вкусила його в ногу.

– Ти ж мені обіцяла! – закричав він.

– Ти ж знав, що ризикуєш, коли брав мене зі собою, – сказала змія та поповзла собі геть.

3. Ніколи не здаватись

Якось осел одного селянина впав у колодязь. Він страшно закричав, кличучи на допомогу. Прибіг селянин і сплеснув руками: «Як же його звідти витягти?»

А потім розсудив так: «Осел мій – старий. Йому вже недовго лишилося. Я все одно хотів купити нового молодого осла. А колодязь майже висох. Я давно мав намір його закопати й викопати новий в іншому місці. Чому б цього не зробити тепер? Заодно й ослика закопаю, щоб не смердів, коли розкладатиметься».

Він попросив своїх сусідів допомогти йому закопати колодязь. Усі дружно взялися за лопати й стали кидати землю в колодязь. Осел одразу збагнув, чим це закінчиться, й почав голосно ревіти. І раптом, на подив усіх робітників, затих. Ще трохи вкинувши землі, селянин вирішив глянути, що там знизу.

Він був вражений від того, що побачив. Віслюк землю, яка падала на його спину, струшував і притоптував копитами. І дуже швидко, на подив усіх, з'явився нагорі – і вистрибнув із колодязя!

...У житті вам буде траплятися безліч всякого бруду, щоразу життя посилатиме його нову й нову порцію. Та коли грудка землі впаде на тебе, струси її і підіймайся нагору, бо тільки так ти зможеш вибратися з колодязя.

Кожна з проблем, яка з'явилася у твоєму житті, – це ніби камінь для переходу через струмок. Якщо не зупинятися й не здаватися, то можна вибратися з будь-якого найглибшого колодязя.

Вправа 4. Теми для підготовки промов:

1. Народ, що не шанує своїх великих людей, не варт звання освіченого народу (І. Франко).

2. Держави стоять не на династії, а на внутрішній єдності і силі народу (О. Теліга).

3. Мова – перша зброя в боротьбі: виживе мова, виживе й Вітчизна (О. Ільченко).

4. Що більше в народі байдужих «я», то трагічніша доля народу (П. Загребельний).

5. Права без обов'язків – то сваволя (Леся Українка).

6. Банки завжди позичають вам парасольку, але, коли піде дощ, вони цю парасольку відберуть. (Марк Твен).

7. Люди діляться на три категорії – ті, хто не рухаються, ті, хто рухаються і ті, хто рухають. – арабська приказка.

8. Хто володіє минулим, тому належить майбутнє. (Джордж Оруел (1903-1950), англійський письменник, публіцист)

9. Все можна змінити: дома, одягачку, воям дати іншу зброю, напхати пельку заморськими наїдками і напитками, та душу народові не виймеш, не вставиш йому іншу, чужу (П. Загребельний)

10. Зайвий приятель, хоч і малий навіть, завжди ліпше, аніж ще один ворог, хай хоч і наймізерніший, найбезсиліший (П. Загребельний).

9. Свій варіант теми.

Питання для самоконтролю:

1. Які основні вимоги і завдання оратора?
2. Як класифікуються паузи?
3. Як класифікуються психологічні паузи?
4. Коли вживається синтаксична пауза?
5. Коли вживається логічні паузи?
6. Коли вживається пауза для наголошення думки?

7. Коли вживається пауза, яка вимагається обставинами, пауза, яка дає час на відгук?

8. Коли вживається пауза настороженості, пауза емоційного підсилення, пауза пригадування?

9. Коли вживається паузи замовчування, емоційного порівняння, жалю, роздумів, залякування, спонукання, напруження?

10. Коли вживається фізіологічна пауза?

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 11

Тема: *Невербальні засоби впливу на слухача.*

ПЛАН

1. Екстралінгвістичні невербальні способи впливу і контакту з аудиторією.

- запинки;
- сміх;
- темп мовлення;
- гучність голосу;
- паузи.

2. Кінесетика в процесі презентації.

3. Міміка і жестикуляція.

Література: 1, 3-5, 6-10, 12, 16-20, 22-23, 27, 31.

Практичні завдання

Вправа 1. Знати поняття і терміни (за літературою до курсу): *паралінгвістичні засоби, кінесетика, оптико-кінесетичні засоби, жестикуляція, поза, міміка, проксемика, інтонація, темп мовлення, невербальні засоби.*

Однією з функцій жестів є залучення і утримування уваги. Жести красиві, як і некрасиві привертають увагу слухачів. Цим треба користуватися і використовувати жести в той час, коли треба посилити увагу аудиторії. Якщо увага є достатньої, то і жести слід зменшити.

Вправа 2.

а) уявним насосом накачайте шину велосипеда, роблячи руками звичні рухи і вимовляючи С-С-С-С, С-С-С-С, С-С-С-С...;

б) короткими, уривчатими рухами стискуйте «грушу пульверизатора», супроводжуючи руху звуками Ф! Ф! Ф! Ф!...;

в) продемонструйте, що ви рубанком стружете дошку: Ж-Ж-Ж-Ж! Ж-Ж-Ж-Ж!...;

г) покажіть, як ви косите траву: С-С-С-С! С-С-С-С!...;

д) натріть підлогу щіткою: Ш-Ш-Ш-Ш! Ш-Ш-Ш-Ш! Ш-Ш-Ш-Ш!

Вправа 3. Запишіть на телефон те, як Ви читаєте напам'ять уривок вірша з жестами, пісню, будь-що. Покажіть запис друзям.

Рефлексія: запис вдалих і невдалих жестів.

Вправа 4. Вправа в групах. Пропонується опис ситуації. Група продумує невербальні прояви героя ситуації і демонструє сценку. Завдання всіх решти учасників – описати невербальні прояви героя і вгадати, яку ситуацію показала група.

Приклади ситуації: серйозна розмова з начальником, перше побачення, зустріч із однокласником, людиною, що Вам неприємна і т. д.

Вправа 5. «Автобус»

Мета вправи: відпрацювання гнучкості невербальної поведінки.

Учасники розбиваються на пари. Інструкція: «Зараз ви пасажир автобуса. За сигналом «Червоний» автобус зупиняється на світлофорі. Раптом ви бачите в зустрічному автобусі людини, якого ви давно не бачили. Ви хочете домовитися про зустріч з ним в якомусь певному місці і в певний час. У вашому розпорядженні – одна хвилина, поки автобуси стоять біля світлофора. За сигналом «Зелений» вмикається зелене світло і автобуси роз'їжджаються».

Після невербального програвання, учасники тренінгу діляться інформацією про те, як вони зрозуміли один одного.

Питання для самоконтролю:

1. Які жести використовуються в ораторському мистецтві?
2. Які виокремлюють засоби невербальної комунікації?
3. Як інтерпретувати певні жести співрозмовника?
4. Які виокремлюють чотири просторових зони, яких людина свідомо чи несвідомо дотримується при спілкуванні?
5. Що включає акустична система?
6. Що вивчає оптична система невербальних засобів?

РОЗДІЛ III. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ З ОРГАНІЗАЦІЇ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Тема 1. Наука про красномовство. Закони риторики.

Завдання:

1. Опрацювання рекомендованої літератури. Скористайтеся поданим матеріалом:

Стародавні греки трактували риторичу як «мистецтво переконання». Монологічне мовлення, на думку Платона, Сократа, Аристотеля та інших філософів і риторів, покликане обернути у свою віру тих, хто слухають.

За часів римської цивілізації під риторикою стали розуміти «мистецтво говорити добре». Мистецтво означало оптимізацію мови як з погляду результату комунікації, так і з погляду її естетичної характеристики.

В епоху Середньовіччя і початковий період Відродження риторика трактується як «мистецтво прикраси мови». Таким чином, пізнання (думка) ніби відділяється від виразу (мови), хоча від початку риторика покликана була укріплювати єдність мислення і мови. Крім того, з того часу у риторичі наявні як усний, так і письмовий тексти.

Загалом риторика – наука про ораторське мистецтво, про способи переконання та ефективні форми впливу на аудиторію з урахуванням її особливостей. Впливаючи на людей, ритор намагається вплинути на їхні думки, відчуття, рішення, опанувати їх розумом, серцем і волею.

Термін «ораторське мистецтво» (від лат. *oratio* – мова, красномовство) античного походження. Його синонімами є грецьке слово «риторика» (*rhetorik*) і українське «красномовство».

Під ораторським мистецтвом слід розуміти передусім високий ступінь майстерності публічного виступу, якісну характеристику ораторської мови, майстерне володіння живим словом. Ораторське мистецтво – це мистецтво побудови та публічного виголошення промови з метою бажаного впливу на аудиторію.

Уміння представляти проекти (презентації), звітувати, переконувати, якісно інформувати аудиторію є досить важливою складовою професіограми майбутнього фахівця. Презентація – спеціально організоване спілкування з аудиторією, мета якого переконати або спонукати її до певних дій. Презентацію здійснюють через три канали: вербальний – те, що я говорю; вокальний – те, як я говорю; невербальний – вираз очей, жести, рухи. Вплив на аудиторію суттєво посилюється завдяки володінню вокальним і невербальним засобами.

Ознаки сприйняття повідомлення: знання тематики зустрічі; акцент уваги на важливих словах; зміна голосу; зміна темпу мовлення; паузи до і після важливих слів; чітке формулювання конкретних завдань; логічно-послідовний виклад матеріалу; впевненість у висловленні своїх думок; створення атмосфери довіри та взаєморозуміння; керування своїми емоціями.

Закони риторики. Концептуальний закон – винайдення задуму, ідеї. Мисленнєво–мовленнєва діяльність людини. Мовлення. Концепція.

Закон моделювання аудиторії – системне вивчення аудиторії на основі соціально–демографічних (стать, вік, національність, освіта, професія, склад сім'ї), соціально-психологічних (мотиви поведінки, потреби, рівень розуміння предмета) та індивідуально-особистісних ознак (спосіб мислення, особливості характеру, тип темпераменту, ступінь розвитку основних функцій).

Стратегічний закон передбачає системну побудову програми впливу на конкретну аудиторію. Завдання – плановий результат впливу на аудиторію. Формулювання тези – система коротких відповідей суб'єкта на поставлені запитання.

Тактичний закон передбачає систему дій з підготовки ефективної реалізації стратегій. Складові закону: аргументація і активізація мислення аудиторії. Ефективність аргументації залежить від: компетентності ратора; наявності у ратора філософсько-логічної бази; керування власними емоціями та почуттями; знання особливостей аудиторії. Активізація мислення аудиторії передбачає дії: зацікавити аудиторію; викликати її на роздуми і вивести на рівень обговорення. Досягається використанням: а) аудіовізуальних (графіки, таблиці, малюнки, схеми), динамічних (відеоматеріали) засобів; б) реклами; в) проблемних матеріалів, г) активного спілкування, д) яскравих прикладів; е) логічних та психологічних методів.

Логічні методи – способи розгортання тези: багаторазове повторення тієї самої думки, щоразу збагаченої новою інформацією; ступеневий спосіб (від загального до конкретного і навпаки); соціативний спосіб (розгортання тези у вигляді поєднання у свідомості різних образів).

Психологічні методи: «запитання – відповідь»; психологічна пауза.

Мовленнєвий закон передбачає вираження думки у дієвій словесній формі. Комунікативні якості мовлення. Правильність – володіння нормами літературної мови (орфоепічними, орфографічними, граматичними, лексичними). Виразність – засоби художньої образності (порівняння, епітети, метафори), фонетичні засоби (інтонація, тембр голосу, темп мовлення, дикція), приказки, прислів'я, цитати, афоризми, крилаті слова та вирази, синтаксичні фігури (звертання, риторичне запитання, градація, повтор, період). Зрозумілість мовлення супроводжується точністю мовлення. Точність мовлення розвивається в роботі із словниками, навчальною, науковою літературою, шляхом аналізу власного та чужого мовлення. Стислість формує вміння говорити суттєво. Дієвість словесної форми визначається її доцільністю.

Закон ефективної комунікації передбачає систему дій суб'єкта з метою налагодження контакту на всіх етапах риторичної комунікації. З метою встановлення і збереження контакту необхідна система дій: управління поведінкою аудиторії (уміння зчитувати інформацію від аудиторії через різні стимули); управління власною поведінкою (уміння суб'єкта узгоджувати свої жести, міміку із задумом).

2. Дати розгорнуті відповіді на питання для самоконтролю
3. Виконати практичні завдання, записати рефлексію

Література: 1, 3, 9, 12, 19, 25, 26, 33

Тема 2. Основні жанри публічного виступу. Доповідь і промова

Завдання:

1. Опрацювання рекомендованої літератури. Скористайтеся поданим матеріалом:

Залежно від змісту, призначення, форми чи способу виголошення, а також обставин публічний виступ поділяється на такі жанри, як доповідь, промова, бесіда, лекція.

Доповідь – це розгорнуте повідомлення з певної теми з метою сформулювати думку слухачів про порушені питання, визначити характер подальших практичних дій.

Доповідь ділова містить виклад певних питань із висновками та пропозиціями. Інформація, що міститься в доповіді, розрахована на підготовлену аудиторію, готову до сприйняття, обговорення та розв'язання запропонованих проблем. Максимальний результат буде досягнуто, якщо учасники зібрання будуть завчасно ознайомлені з текстом доповіді. Тоді можна очікувати активного обговорення, аргументованої критики, присутніх доповнень і плідно виваженого рішення.

Доповідь звітна містить об'єктивно висвітлені факти та реалії за певний період життя й діяльності керівника, депутата, організації чи її підрозділу тощо. У процесі підготовки до звітної доповіді доповідач мусить чітко окреслити мету, характер і завдання, до кожного положення дібрати аргументовані факти, вивірені цифри, переконливі приклади, влучні й доречні цитати. Варто також укласти загальний план й усі положення та частини пов'язати в одну струнку систему викладу.

Промова – це усний виступ із метою висвітлення певної інформації та впливу на розум, почуття й волю слухачів логічною стрункістю тексту, емоційною насиченістю та вольовими імпульсами мовця.

Промова відрізняється від інших жанрів концентрацією ряду якостей: емоційністю, чіткістю постановки проблем, насиченістю, конкретністю, дієвістю, а також стислими часовими межами. Із промовою виступають на мітингах, масових зібраннях на честь певної події, ювілею тощо. Промови поділяють за видами:

Мітингова промова зазвичай виголошується на злободенну тему й стосується суспільно значущої проблеми, яка хвилює широкий загал. Цей короткий, емоційний виступ розрахований на безпосереднє сприймання слухачів.

Завдання оратора – виявити нові, нестандартні аспекти теми, спонукавши присутніх по-новому сприйняти навіть уже відомі факти й реалії.

Агітаційній промові притаманні практично всі складові промови мітингової. Торкаючись актуальних суспільно-політичних проблем, активно впливаючи на свідомість, промовець спонукає слухача до певної діяльності,

до нагальної необхідності зайняти певну громадянську позицію, змінити погляди чи сформулювати нові. В агітаційній промові, як правило, роз'яснюють чи з'ясовують певні питання, пропагують певні думки, переконання, теорії тощо, активно агітуючи за їхню реалізацію чи втілення в життя.

Ділова промова характеризується лаконізмом, критичністю спрямування, полемічністю та аргументованістю викладених у ній фактів. На відміну від мітингової та агітаційної ділова промова орієнтована на логічно виважене, а не на емоційно схвильоване сприйняття слухача. Частіше це виступ не має самостійного значення, він зрозумілий і сприймається лише в контексті проблеми, що обговорюється на конкретному зібранні.

Ювілейна промова присвячується певній даті, пов'язаній з ушануванням окремої людини, групи осіб, урочистостям на честь події з життя та діяльності. Якщо це підсумок діяльності – до ювілейної промови можна включати в хронологічному порядку найважливіші етапи діяльності та досягнення ювіляра, побажання подальшого плідного розвою та всіляких гараздів.

Привітальна промова може бути присвячена ювілею особи, організації, зустрічі делегації, врученню нагороди, початку роботи конференції, пам'ятній даті ... Головне завдання – створити піднесений, святковий настрій, надихнути слухачів. Привітальна промова повинна бути емоційною. Оратору варто використовувати яскраві приклади, асоціації, засоби мовної виразності. Привітальна промова, як правило, має таку структуру:

- 1) звертання, слова вітання,
- 2) коротка характеристика події,
- 3) успіхи і досягнення, перспективи,
- 4) побажання.

2. Дати розгорнуті відповіді на питання для самоконтролю

3. Підготувати тези доповіді, підготуватись до обговорення завд.1, 2.

Література: 1, 5, 6., 8, 14, 17, 19, 20, 23, 26, 31.

Тема 3. Презентація як різновид публічного мовлення.

Типи презентацій

Завдання:

1. Опрацювання рекомендованої літератури. Скористайтесь поданим матеріалом:

У своїй професійній діяльності дипломати, фахівці зовнішньої політики, економісти та юристи, менеджери постійно стикаються з необхідністю виступати публічно. Поширеною формою таких виступів є презентація, тобто виступ перед аудиторією з метою представити ідею, проект, програму тощо; проінформувати про хід виконання або результати проведеної роботи; переконати аудиторію у правильності підходу або позиції, у перевагах запропонованої програми тощо. Поняття презентація вживається у двох значеннях:

1. Дія, акція (загальноживане значення): показ нового товару, представлення широкому загалу нової інформації (книжки, колекції мод, кінофільму) як рекламна, популяризуюча акція. Іншими словами, презентація – це демонстраційні матеріали практично для будь-якого публічного виступу – від доповіді керівникові до рекламної акції або лекції перед слухацькою аудиторією.

Проведення презентації як акції може супроводжуватися показом документу-презентації для більшої наочності та демонстрації об'єктів і подій, які не можуть бути в певний час безпосередньо представлені аудиторії. Презентація завжди передбачає живе спілкування в режимі діалогу. На відміну від інших видів реклами, презентація передбачає початкову зацікавленість аудиторії в отриманні інформації та добровільне відвідування місця проведення її.

Презентація надає додаткову можливість швидкого зворотного зв'язку, аналізу статистики, проведення опитувань, анкетування. Правильно організована презентація сприяє суспільному визнанню, підвищенню популярності, зміцненню іміджу компанії, корисним і цікавим знайомствам.

2. Документ, створений за допомогою комп'ютерної програми PowerPoint. Синонімами терміну «презентація» у цьому розумінні є поняття «комп'ютерна презентація» та «мультимедійна презентація».

Презентація як комп'ютерний документ являє собою послідовність змінюючих один одного слайдів, тобто електронних сторінок. Демонстрація такого документу може відбуватися на екрані монітору комп'ютера чи на великому екрані за допомогою спеціальних пристроїв. Глядачі бачать чергування зображень, на кожному з яких можуть бути текст, фотографії, малюнки, діаграми, графіки, відеофрагменти, і все це може супроводжуватися звуковим оформленням – музикою чи голосовим коментарем диктора. Частіше демонстрація презентації супроводжує доповідь окремої людини.

При демонстрації об'єкти можуть відразу відображатися на слайдах, а можуть з'являтися на них поступово, у певний час, визначений доповідачем для підсилення наочності доповіді та акцентування на особливо важливих моментах її змісту. При потребі доповідач може порушити визначену заздалегідь послідовність демонстрації слайдів і перейти до будь-якого з них у довільному порядку.

Класифікувати презентації можна за різними ознаками.

1) Залежно від того, до яких організацій належать аудиторія та презентатор, розрізняють зовнішні та внутрішні презентації.

Зовнішня презентація проводиться перед аудиторією, що не належить до організації, яку представляє презентатор. Приклад зовнішньої презентації – виступ торгового представника фірми перед покупцями.

Внутрішня презентація здійснюється за ситуацій, коли презентатор і аудиторія знаходяться в рамках однієї і тієї ж організації.

2) За домінуючими характеристиками розрізняють презентації: просувні, інформаційні, низхідні та висхідні.

Просувна презентація має на меті рекламу продукту, послуги, ідеї, проекту рішення або рекомендацій. Метою просувної презентації також може бути просування певного кандидата або політичної платформи.

В *інформаційній презентації* основний акцент роблять на переданні інформації. Вона може бути подана у вигляді технічних даних, наукових матеріалів, огляду або статистичних досліджень, політичних матеріалів, способів і прийомів.

Низхідні та висхідні презентації є внутрішніми. Терміни «низхідні» і «висхідні» є похідними від традиційної ієрархії, за якої позиції сторін розташовуються по вертикалі. Презентація вищого керівника перед керівниками нижчої ланки, керівника перед начальниками підрозділів або начальників перед підлеглими буде «низхідною», оскільки комунікація йде вниз по організаційній лінії. І навпаки, презентація підлеглого перед начальником, начальника перед керівником і керівника перед керівництвом буде «висхідною».

3) За об'єктом презентації розрізняють такі її типи: презентація організації; презентація товару; презентація проекту; презентація результатів; презентація плану майбутніх робіт.

Презентація організації (фірми, акціонерного товариства, корпорації громадської організації тощо). Мета: створення іміджу фірми серед ділових кіл, створення або відтворення сприятливого образу фірми, реклама імені фірми. За своєю суттю така презентація є частиною рекламної кампанії організації.

Презентація товару. Мета: інформування цільового ринку про нову марку, товар або послугу; ознайомлення споживачів з новими можливостями товару, режиму роботи магазину тощо; досягнення віддання переваги марці та ін.

Презентація проекту. Мета: інформування слухачів про проект, визначення зворотної реакції, пошук зацікавлених у підтримці розроблення та реалізації проекту. Під час презентації має бути продана ідея, проект або продукція. Цей вид презентації найбільш вимогливий до форми подання, змісту і підготовки, оскільки передбачає переконання аудиторії в необхідності розроблення або втілення проекту. Слухачами найчастіше є група осіб, які на основі цієї презентації повинні прийняти рішення про розроблення проекту. Часто такий вид презентації водночас є й першим контактом з інвестором.

Вимоги. Оскільки у більшості випадків термін проведення такої презентації обмежений (максимум 15 хвилин), презентатор повинен уміти за декілька хвилин донести до слухачів переваги та відмінні риси своєї ідеї, проекту. Оскільки він не знає аудиторії, він повинен під час презентації розпізнати «невербальні» ознаки реакції слухачів і використовувати пов'язану з цим важливу (цінну) інформацію. Особливі вимоги висуваються до структури презентації та засобів впливу: мова рухів, риторика, жестикуляція та структура допоміжних засобів (слайди, дошки тощо).

Хід презентації:

– привітання, представлення презентатора;

- презентація згідно з обраною структурою;
- запитання та відповіді;
- висновки;
- коротка подяка за увагу та прощання.

Презентація результатів (обсягу і змісту виконаних робіт). *Мета:* представити значущість результатів своєї праці, надати певній вузькій групі осіб звіт, ознайомити з результатами виконаних робіт. Така презентація менш вимоглива до дотримання певних правил підготовки і цілком може бути спонтанною, якщо заздалегідь підготовлено та впорядковано необхідні дані, а презентатор добре знайомий з цим матеріалом. Зазвичай майже всі слухачі презентатору знайомі, але він може впливати на їх склад. Презентація результатів часто є приводом для подальших замовлень.

Вимоги. Упевнений виступ і знання проекту/проектів, на яких базується доповідь, уміння маніпулювати засобами інформування. Доцільно перейти до дискусії і провести її. Допоміжні засоби: проектор, дошка, підручні засоби.

Хід презентації:

- привітання;
- формулювання мети презентації, представлення перебігу та тривалості її;
- формулювання мети проекту (так, як це визначено у проекті);
- доповідь згідно з основною структурою;
- перехід до дискусії через постановку запитань;
- ведення дискусії;
- підведення підсумків дискусії;
- оголошення подальшого перебігу подій;
- подяка за увагу та прощання.

Тривалість – мінімум 30 хвилин, максимум 60 хвилин плюс час на дискусію.

Презентація плану майбутніх робіт. Цей вид презентації аналогічний попередньому, але об'єктом тут є майбутні роботи організації або особи. Її метою може бути: інформування певного кола осіб про намічені роботи, їх опис з метою піддання об'єкта презентації критичному аналізу та зміні.

4) За метою та масштабами проведення виділяють такі типи презентацій: брифінг; ексклюзив; конференція; шоу.

Презентація-брифінг. *Мета:* представлення нововведень компанії. Проводиться середніми і великими компаніями (банками, операторами зв'язку, тур-операторами, рекламними агентствами тощо) для інформування постійних клієнтів про зміни в діяльності компанії.

Цей вид презентації збирає тільки професіоналів у певній сфері і, звичайно, не підлягає розголосу в пресі. Це дійовий і доступний вид реклами, що підвищує імідж, зв'язки з партнерами, створює образ стабільної компанії. Найчастіше презентація проводиться у конференц-залі з подальшим фуршетом у банкетному залі. Роздається друкована інформація про новинки, звіти компанії за минулий період часу, доречними можуть бути пам'ятні

подарунки. Щоб відбулася тепла дружня дискусія, має бути запрошено не більше 25 осіб.

Презентація-ексклюзив. Мета: залучення нових клієнтів. Звичайно проводиться невеликими фірмами вузької спеціалізації, які точно знають свою клієнтуру. Компанія запрошує незначну кількість потенційних споживачів до себе для демонстрації можливостей фірми, переваг і вигоди співпраці з нею. Як правило, проводиться випробування товарів або надаються безкоштовні послуги.

Цей вид презентації доцільно провести компаніям, що пропонують на ринок товари або послуги постійного попиту. Для організацій, що займаються ремонтними роботами, консультуванням, іншими видами послуг, такий вид презентації є недоцільним. Ефективніше застосовувати інформаційну рекламу в засобах масової інформації.

Презентація-конференція. Мета: привернення уваги громадськості та фахівців до нових компаній і товарів. Проводиться за здійснення стратегії просування компанії на новий ринок або виведення нового товару на існуючий ринок (автомобілі, комп'ютерна та оргтехніка, косметика та парфумерія, товари народного споживання). Така презентація під силу тільки великим компаніям, оскільки передбачає великі витрати.

Запрошуються представники різних засобів масової інформації, потенційні клієнти, постійні партнери. Аудиторія може досягати 300 осіб. Захід проводиться у великому конференц-залі з подальшим фуршетом. Презентатор, яким може бути голова компанії або відомий телевізійний ведучий, розповідає про історію створення і розвиток компанії, розроблення ідеї нового товару, його переваги та унікальні якості. В процесі презентації демонструють рекламні фільми, слайди, товари-новинки. Запрошують авторитетних осіб і одного-двох артистів для виступу і випробування представленого товару. Часто серед гостей проводять лотерею з розігруванням товарів, що представляються. Іноді така презентація набуває вигляду семінару з виступом фахівців. Обов'язковими є прес-релізи, буклети, проспекти, бажаний – дрібна сувенірна продукція.

Презентація-шоу. Мета: підвищення престижу і підтримка іміджу компанії. Такий вид презентації проводять найбільші компанії, святкуючи ювілеї, особливі досягнення, представляючи наукомісткі високотехнологічні товари, тим самим зміцнюючи прихильність споживачів до їх компанії. Часто такі презентації намагаються приурочити до традиційних або національних свят, ушановуючи водночас і компанію, і клієнтів, чим здобувають загальне визнання і прихильність публіки.

Презентація-шоу – капіталомісткий захід, оскільки передбачає багато гостей (від 500 до 1000 осіб – реальних і потенційних споживачів), широку концертну програму за участю зірок естради, театру і кіно. При цьому сценарій необхідно скласти так, щоб увага акцентувалася на винахідливості свята, а не на артистах. Скрізь має бути символіка фірми, транслявання та демонстрування іміджевої реклами компанії. Звичайно під час таких акцій підбиваються підсумки річних конкурсів, розігруються призи серед найбільших партнерів організації, нагороджуються кращі працівники

компанії, керівництво фірми виступає з короткою доповіддю про досягнення компанії, плани на майбутнє. Сценарій має включати поздоровлення артистів і гостей на адресу організаторів презентації, залучення присутніх до імпровізованих розіграшів і конкурсів.

Основним результатом презентації-шоу має бути підвищення уваги громадськості до компанії, чому сприяє так званий «галас» навколо фірми, який підтримується певний час засобами масової інформації. Тому величезна частина витрат, крім витрат на концертну програму і пригощання, припадає на оплату послуг мас-медіа. Звичайно це питання вирішується за допомогою створення медіа-поля і залучення інформаційних спонсорів. Так, телебачення надає ефірний час для анонсування презентації, а за це дістає право на трансляцію відео-версії концерту, можливість розміщення логотипу компанії ТУ у концертному залі та в усіх інших засобах, що підтримують акцію (на радіоканалах, у пресі, зовнішній рекламі, запрошеннях).

5) Презентацією є також: виставка, візит представника фірми до клієнта з товаром, який рекламують; вуличне демонстрування товару з подальшою апробацією.

2. Дати розгорнуті відповіді на питання для самоконтролю.

3. Виконати завдання 2.

Література: 1, 3, 6, 7, 9, 19, 22, 25, 26, 29, 33, 35.

Тема 4. Оратор і аудиторія. Боязнь і страх виступу.

Завдання:

1. Опрацювання рекомендованої літератури. Скористайтесь поданим матеріалом:

Навчитися виголошувати промови можна лише контактуючи з аудиторією. Щоб встановити контакт зі слухачами, важливо враховувати особливості аудиторії, в якій належить виступити. Адже інколи одна й та сама промова може бути по-різному сприйнята різними аудиторіями.

Розглянемо основні особливості аудиторії ораторської мови. Насамперед важливо знати, однорідна або неоднорідна аудиторія.

За якими ж ознаками можна судити про однорідність аудиторії? До них відносяться такі: вік, стать, національність, рівень освіти, професійні інтереси, настрої тощо, усе про що говорилося в законі моделювання аудиторії. Зрозуміло, чим однорідніше аудиторія, тим одностайнішою буде реакція слухачів на виступ, тим легше виступати. І навпаки, різнорідна аудиторія зазвичай неоднаково реагує на слова промовця, і йому доводиться докладати додаткових зусиль, щоб керувати своїми слухачами.

Істотна ознака аудиторії – кількісний склад її слухачів. Кожна аудиторія має свої особливості. Деякі оратори бояться великої аудиторії, вони починають сильно хвилюватися, їх охоплює, як кажуть, «ораторська лихоманка», і вони втрачають дар мови. Нечисленною аудиторією легше керувати, але в даному випадку оратор повинен добре знати питання, про які

йде мова, оскільки навряд чи зручно читати з «листа» перед невеликою кількістю слухачів.

Для аудиторії характерно і почуття спільності, яке проявляється в емоційному настрої слухачів.

Як встановити контакт із аудиторією, коли перед оратором некомфортна аудиторія і виступ стає майже неможливим?

Легенда про собаку, що потрапила в «Храм 1000 дзеркал».

Аудиторія – як дзеркало, ставитися до неї треба з повагою.

У першу чергу варто встановити зоровий контакт із аудиторією – це запорука дисципліни. Коли всі відчувають на собі погляд оратора – чують, що інформація спрямована на них. Якщо Ви замкнені в собі, розкажете для першого ряду, тоді може виникнути будь-яка ситуація.

По-друге, важливою є пауза. Сама по собі пауза не працює, лише у поєднанні з зоровим контактом. Так, наприклад, виступаючи на конференції мав місце такий випадок: виступаючих було багато, хто хотів слухав, інші спілкувалися між собою. От вийшов один колега, підійшов до мікрофону, кашлянув, обвів всіх поглядом – представився. Знов зробив паузу, поступово зал почав стихати, лише після встановлення тиші розпочалася промова. Паузи він робив часто, оцінюючи настрій аудиторії, емоційну напругу, а потім продовжував знову. Інколи мінявся темп, швидкість, тембр, жестикуляція.

Тож паузи в процесі виступу є необхідними для оцінювання ситуації.

Поняття «страх» і «боязнь» досить часто використовуються як синонімічні, однак страх – це реальна загроза життю людини, а боязнь – лише уявна, штучно створена людиною.

Боязнь перед аудиторією – явище досить поширене серед промовців. Вона дається взнаки по-різному: може тремтіти голос, мов під час першого освідчення у коханні, може вкриватися червоними плямами обличчя, ніби доповідач щойно вчинив щось ганебне, може супроводжуватися повільним блокуванням будь-яких проявів волі.

Проблема подолання боязні є досить складною, але все ж можна застосувати декілька способів її подолання.

2. Дати розгорнуті відповіді на питання для самоконтролю.

3. Виконання вправ 4-9.

Література: 1, 3, 7, 8, 9, 10, 15,16, 18, 23, 25, 27, 31.

Тема 5. Етапи роботи над текстом промови

Завдання:

1. Опрацювання рекомендованої літератури. Скористайтеся поданим матеріалом:

Підготовка публічного виступу є важливим і відповідальним етапом в діяльності будь-якого оратора, особливо початківця. Вона вимагає натхнення, вдумливості, цілеспрямованості, наполегливості, допитливості,

терпіння, а також ґрунтовних професійних знань, широкої ерудиції, мовної майстерності, комунікативної компетенції.

В античному риторичному каноні виділені такі етапи роботи над промовою:

– інвенція, або винайдення. На цьому етапі формують задум, визначають тему, ідею, мету, вибудовують концепцію, збирають, систематизують і критично осмислюють необхідний для майбутньої промови матеріал, досягають максимальної обізнаності в темі;

– диспозиція, або розташування. Автор промови обмірковує матеріал, структурує його, пов'язує деталі, готує коментарі до матеріалу;

– елокуція, або словесне оформлення думки. У цій частині здійснюється перша редакція ключових слів, стилістичне оформлення основної частини, формування вступу і кінцівки, остаточна редакція тексту;

– меморія, або запам'ятовування. На цьому етапі необхідно запам'ятати написаний текст, спробувати опанувати його риторично, тобто виділити місця, де необхідні паузи, модуляції голосу, невербальна підтримка тексту та інші елементи індивідуального стилю;

– акція, або публічне виголошення промови. Тут важливо інтонування тексту, темп мовлення, дихання, тембр голосу і його звучність, дикція, володіння орфоепічними навичками вимови звуків і звукосполучень, структурно-інтонаційне та логічне наголошування, використання жестів, міміки, поза промовця, його манери, зовнішність, контакт з аудиторією тощо;

– релаксація, або ослаблення напруження, самоаналіз власних успіхів та невдач.

Одним із перших важливих етапів роботи над виступом, презентацією є вибір теми. Перш ніж розглядати тему промови, задайте собі наступні три питання: Чи експерт я по цій темі? Чи захоплений я цією темою? Чи потрапляє моя тема в коло інтересів аудиторії?

На основі відповідей на три питання, що названі вище, ви можете сортувати кожне з них в одну з восьми тематичних зон мовлення. Сім з цих зон помилкові, але одна золота.



Рисунок 3.1 – Зони вибору теми

ЗОНА 1.

Ви володієте знаннями, маєте пристрась до цієї теми, і ваша аудиторія хоче, щоб ви поділитися обома.

Це ідеальне поєднання. Ваше знання теми гарантує, що ви будете впевнені. Ваша любов до цієї теми гарантує, що ви будете захоплені. Крім того, у вас є запал, щоб викликати захоплення аудиторії.

ЗОНА 2.

Плюси: Ваш досвід є твердим, і ваша аудиторія жадає знань.

Мінуси: Там немає нічого про тему, яка хвилює вас. Отже, промови у цій зоні, як правило, нецікаві й монотонні.

Однак можна згадати, що спонукало вас стати експертом в цій темі, і віднайти свою пристрась знову. Спробуйте подивитися на вашу тему з точки зору аудиторії. Якщо це важко, спитайте потенційних членів аудиторії, що їх цікавить з даної теми. Їх відповіді повинні знову розпалити вашу пристрась, нагадавши, що тема сповнена питань, на які необхідно відповісти, – і у вас є відповіді.

ЗОНА 3.

Плюси: Ви є експертом, і ви любите ділитися цим досвідом з тими, хто буде слухати.

Мінуси: На жаль, ваша аудиторія не потрапляє в цю групу.

Ви повинні віднайти значення для вашої аудиторії. Відмінний спосіб зробити це, знаходячи спільні точки дотику між темою і предметом, що цікавить аудиторію.

Можна зберегти цю тему промови для іншої аудиторії, адже обов'язково знайдеться аудиторія, яка розділяє вашу пристрась і захоче почути те, що ви повинні сказати.

ЗОНА 4.

Плюси: І ви, і ваша аудиторія захоплені запропонованою темою.

Мінуси: На жаль, ви не знаєте свій матеріал досить добре, щоб передати мудрість або передати сенс. І насправді, ваша аудиторія може знати більше, ніж ви.

Це хороше підґрунтя для вибору наступних тем. Знову ж, є два шляхи, якими можна піти:

Розвивайте свій досвід. Це не станеться відразу, але завдяки наполегливій праці ви можете зробити це. Ваша пристрась і нетерпляча аудиторія забезпечують відмінну мотивацію для Вас, щоб домогтися успіху.

Дізнайтеся межі вашого досвіду, і переведіть традиційний формат мовлення для одного, до обговорення усіма. Під Вашим керівництвом, дискусія може привести аудиторію для вивчення питань, мозкового штурму нових ідей, і відкрити для себе рішення на колективній основі.

ЗОНА 5.

Плюси: Публіка з ентузіазмом готова до сприйняття.

Мінуси: Ви не експерт в цій темі і вона не хвилює ваше серце.

Швидше за все, у вас немає швидкої можливості перевести цю тему у зону 1. Вам необхідно здобути певний досвід, але це важко зробити без пристрасі до цієї теми. Що б ви не робили, не намагайтеся блефувати у зоні

5, удаючи, що вам подобається ця тема, ви в ній обізнані. Слухачі урешті відчують під час промови відсутність знань і пристрасті, і ваш авторитет буде зруйнований, а отже і виступ провальним.

ЗОНА 6.

Плюси: Ви є експертом з цього питання.

Мінуси: Ні вас, ні вашу аудиторію ця тема не хвилює.

Перевести обрану тему в зону 1 буде дуже важко. Ви повинні або розпалити свою власну пристрасть, або знайти сенс для аудиторії. Але, як і в зоні 5, ймовірно, ви повинні присвятити свою енергію в іншому місці. Без емоційного впливу промова знов таки є провальною.

ЗОНА 7.

Плюси: Ви зачаровані темою.

Мінуси: Ви не фахівець, і ваша аудиторія не поділяє ваше захоплення.

Дивно, але можливо перевести її в зону 1. Маючи пристрасть до теми забезпечується більша мотивація, і це може мотивувати вас розвивати свій власний досвід, а також шукати причини, чому глядачі повинні зацікавитися цією темою. У порівнянні з зоною 5 і 6 зона, зона 7, швидше за все, може бути корисною темою промови для вас.

ЗОНА 8.

Плюси: немає плюсів.

2. Дати розгорнуті відповіді на питання для самоконтролю.

3. Виконати завдання до теми.

Література: 1, 5, 6-8, 14, 17-20, 23, 26, 31.

Тема 6. Аргументація в ораторській промові.

Завдання:

1. Опрацювання рекомендованої літератури. Скористайтесь поданим матеріалом:

Аргументація (від лат. «argumentum» – «основа») – це обґрунтування прийнятності, слушності певних тверджень або намірів дії.

Інколи аргументацію розглядають не просто як процедуру обґрунтування, а й як сукупність аргументів, що наводять на підтримку певних тез.

У структурі аргументації виділяють такі компоненти:

Теза (від давньогрец. «thesis» – «положення») – це твердження, в якому оратор намагається переконати аудиторію.

Аргументи – це твердження, за допомогою яких оратор обґрунтовує тезу.

Форма (схема) – це спосіб зв'язку аргументів і тези.

Аргументація може бути:

Проста аргументація – це аргументація, в якій захист точки зору спирається на один аргумент.

Складна аргументація – це аргументація, в якій захист точки зору спирається на декілька аргументів.

За структурою складну аргументацію поділяють на: підрядну, сурядну та множинну.

Підрядна аргументація – це складна аргументація, в якій наступний аргумент підтримує попередній. Тут захист точки зору складається з блоків, які йдуть один за одним. Якщо перший аргумент недостатньо переконливий, то на його підтримку наводять другий, і якщо цей аргумент також потребує обґрунтування, то наводять ще один аргумент. Так продовжують до того моменту, доки точка зору не буде остаточно захищена.

Сурядна аргументація – це складна аргументація, в якій аргументи взаємозалежні й тільки разом ефективно захищають точку зору.

У літературі таку аргументацію ще називають зв'язаним міркуванням. У такій аргументації кожний аргумент недостатній для захисту точки зору. Він сам по собі занадто слабкий і лише частково підтримує точку зору. Ступінь підтримки, яку виражає аргумент у сурядній аргументації, може бути різним. Так один аргумент може підтримувати точку зору на 50 %, другий – на 40 %, а третій – на 10 %. Проте тільки в сукупності наведені аргументи можуть скласти переконливу аргументацію, тому компоненти сурядної аргументації, як правило, залежать один від одного.

Множинна аргументація – це складна аргументація, в якій аргументи не залежать один від одного та є рівносильними при захисті точки зору.

У літературі таку аргументацію ще називають конвергентним міркуванням (пошук єдиноправильного). Теоретично можна вважати, що кожний з аргументів множинної аргументації достатній для захисту певної точки зору. Проте для переконливості додають ще декілька аргументів.

1) Залежно від способу обґрунтування розрізняють:

- емпіричну аргументацію;
- теоретичну аргументацію.

2) Залежно від форми (схеми) розрізняють:

- симптоматичну аргументацію;
- причинну аргументацію;
- аналогічну аргументацію.

3) Залежно від процедури обґрунтування розрізняють:

- пряму аргументацію;
- непряму аргументацію.

Стосовно першої класифікації слід підкреслити, що вже Арістотель поділив способи переконання на нетехнічні та технічні:

На сьогоднішній день ці поняття можна визначити таким чином:

Емпірична аргументація – це обґрунтування тези шляхом безпосереднього звертання до дійсності. Аргументами в ній виступають експерименти, спостереження, дослідження тощо.

Приклади – це висловлювання про одиничні факти (від і лат. зроблене, здійснене), що виступають як аргументи (для підтвердження тези загального характеру).

Теоретична аргументація – це обґрунтування тези, в основу якого покладені міркування. Аргументами в ній виступають інші відомі положення, до яких апелює оратор.

Насправді в ораторській практиці часто зустрічаються такі випадки, в яких аргументація поєднує в собі й звернення до досвіду, і теоретичні міркування.

2. Дати розгорнуті відповіді на питання для самоконтролю.

3. Виконати завдання до теми.

Література: 1, 3, 6, 7, 9, 19, 22, 25, 26, 29, 31.

Тема 7. Техніка дихання. Артикуляція.

Завдання:

1. Опрацювання рекомендованої літератури. Скористайтеся поданим матеріалом:

Інформація про артикуляційний апарат, його структуру й функції. Усі голосові характеристики, насамперед, пов'язані з диханням. Практика переконує, що неправильне дихання, перенапруження голосового і мовного апаратів спричиняють швидку втомлюваність і невірне звучання голосу.

Розрізняють три види дихання: ключичне, грудне (реберне) і черевне (діафрагмальне).

Найповніше і найглибше дихання досягається поєднанням грудного (реберного) і черевного дихання. Таке дихання потребує небагато енергії і зберігає сили оратора, забезпечуючи звучність голосу, навіть коли доводиться говорити тривалий час.

2. Дати розгорнуті відповіді на питання для самоконтролю.

3. Виконати завдання до теми.

Література: 1, 5, 6-8, 14, 17-20, 23, 26, 31.

Тема 8. Техніка мовлення. Основні властивості голосу.

Завдання:

1. Опрацювання рекомендованої літератури. Скористайтеся поданим матеріалом:

Техніка мовлення – невід'ємна частина мистецтва звучної мови, ораторського мистецтва. І коли йдеться про неї, зважають не на самі тільки «техніцизм», «віртуозність», а й на технічні навички, без яких ораторського мистецтва не існує.

Під технікою мовлення в широкому сенсі розуміється вміння оратора володіти голосом, інтонувати мову та управляти аудиторією. Не варто зупинятися окремо на проблемі управління аудиторією, бо значну частину прийомів управління вже розглянуто в попередніх темах (композиційні, психологічні, педагогічні, стилістичні).

Техніка мовлення у вузькому сенсі складається з трьох аспектів – дикції, дихання, голосу (практично вони неподільні).

Дикція у перекладі означає «вимова» (лат. *сіісеге* – вимовляти; *сіісііо* – вимова), а під бездоганною дикцією вважається правильна, чітка вимова кожного голосного і приголосного звуків окремо, а також слів і речень в цілому. Виразна вимова для оратора є обов'язковою, бо її недосконалість заважає сприйняттю та розумінню сутності «озвученої» промови.

Робота над диханням складається з того, щоб правильним способом знайти найбільш прийнятний, здоровий тип дихання, який сприяє подоланню технічних мовних вад, що трапляються у промовців.

Найскладнішою є робота над голосом так звана постановка голосу, під якою розуміється найповніший і всебічний розвиток голосових даних, таких, як збільшення обсягу діапазону голосу, розвиток сили, звучності, гнучкості голосу. Спеціальні вправи допоможуть позбутися очевидних голосових вад (гугнявість, горловий звук тощо). Голос має деякі ознаки: силу звуку, висоту тону і тембр. Всі ці якості голосу неважко відшукати в будь-якій промові, що виголошується, їх наявність пояснюється самою природою, будовою і функцією мовного апарата людини. Але в публічному виступі звучність голосу, його тембр, висота тону свідомо використовуються оратором як засоби мовної виразності, як засоби впливу на слухачів. Тому оратор звертає увагу не тільки на фізіологічні, але й на психологічні основи зміни звучності мови, висоти і забарвлення голосу. Щодо фізіологічного аспекту – це більш-менш зрозуміло. Що ж може бути психологічним фундаментом переконливого, виразного, вільного та істотного мовлення? До нього можна віднести впевненість у собі. Чітке розуміння мети промови, вільне володіння матеріалом (знання предмета розмови) завжди викликають піднесеність, особливий емоційний стан – все це теж впливає на звучність голосу, надає йому певного забарвлення.

Зміна сили і тембру голосу, висоти його звучання дозволяють говорити про гнучкість голосу. Гнучкий голос легко сприймається, не стомлює аудиторію, справляє враження приємності, задоволення у слухачів.

Але як досягти цього? Аби тільки створити якусь ілюзію звучності, гнучкості голосу, деякі оратори вдаються до всіляких голосових фігур, що складають неприємну умовність квазізвучного мовлення. Треба шукати дійсно музичну звучність голосу. Голос – озвучене дихання. А це означає, що красивий голос можна поставити, виконуючи спеціальні вправи.

Основні властивості голосу.

Голос – це звук, що утворюється в гортані коливанням наближених один до одного напружених голосових зв'язок повітрям, що під тиском видихається. Головні якості будь-якого голосу – це сила, висота, тембр. Для добре поставленого голосу характерні ще і такі властивості, як благозвучність, польотність, рухливість і різноманітність тону.

Сила голосу – це його гучність, залежно від активності роботи органів дихання і мови. Людина повинна уміти варіювати силою голосу залежно від умов комунікації. Тому однаково необхідне уміння говорити як голосно, так і тихо.

Висота голосу – це його здібність до тональних змін, тобто його діапазон. Для звичайного голосу характерний діапазон в півтори октави, проте в побутовій мові людина найчастіше використовує лише 3–4 ноти. Розширення діапазону робить мову виразною.

Тембром голосу називають його неповторне індивідуальне забарвлення, яке обумовлене будовою мовного апарату, головним чином характером обертонів, що утворюються в резонаторах, – нижніх (трахея, бронхи) і верхніх (порожнина рота і порожнина носа). Якщо нижніми резонаторами ми не можемо довільно управляти, то використання верхніх резонаторів може піддаватися вдосконаленню.

Під **благозвучністю голосу** розуміється чистота його звучання, відсутність неприємних призвуків (хрипоти, сиплості, гнусавості і тому подібне). У поняття благозвучності включається перш за все дзвінкість. Голос звучить дзвінко, коли він резонує в передній частині порожнини рота. Якщо ж звук формується у м'якого неба, він виходить глухим і тьмяним. Дзвінкість голосу залежить і від зібраності звуку (його концентрації у передніх зубів), від спрямованості звуку, а також від активності губ.

Благозвучність голосу має на увазі, крім того, і свободу його звучання, що досягається вільною роботою всіх органів мови, відсутністю напруги, мускульних затисків. Така свобода досягається ціною довгих вправ. Благозвучність голосу не слід ототожнювати з благозвучністю мови.

Недоліки тембру:

1. Задишка – недолік, що пов'язаний з неправильністю дихання та невпевненістю доповідача у собі. Для перевірки наявності цього недоліку необхідно з різною силою і тривалістю вимовити слова, що починаються на с, х, т, п, та поспостерігати, як потік видихуваного повітря впливає на якість звучання наступних звуків. Якщо недолік має місце, необхідно виконувати вправи на постановку дихання та вдосконалення тембру. Працювати над упевненістю у собі.

2. Хриплість – недолік вібрації голосових зв'язок. Причинами цього недоліку можуть бути: неготовність голосових зв'язок до роботи; хвороби гортані, зокрема її хронічний катаральний стан або перевтома.

Якщо недолік має місце, потрібно дати можливість горлу відпочити: не говорити багато і довго. Після зникнення хриплості варто регулярно виконувати відповідні вправи щодо покращення тембру.

3. Гортанність – недолік, для якого характерним є проковтування звука, його зосередження глибоко в ротовій порожнині. Зовні схожа на притишений звук. Причинами цього недоліку можуть бути: малорухливість щелепи, напруженість гортані та нижньої щелепи. Якщо недолік має місце, потрібно систематичне тренування з вироблення стійкого і рівномірного тиску потоку видихуваного повітря на голосові зв'язки (вправи на фонаційне дихання та висоту звучання голосу).

4. Гугнявість – недолік, який пов'язаний з вираженим носовим резонансом будь-яких звуків, крім м, н, г. Чинниками даного недоліку можуть бути: мала рухливість нижньої щелепи; потік видихуваного повітря до носової порожнини більший, ніж вихід через ніздрі. Внаслідок цього має

місце так зване «стисле» звучання, що зумовлює надмірне напруження гортані. Якщо недолік має місце, потрібно вправлятися у розслабленні гортані, розвивати рухливість нижньої щелепи, керувати гнучкістю м'якого піднебіння.

Благозвучність мови – це відсутність в мові поєднання або частого повторення звуків, які різуть слух. Благозвучність мови припускає найбільш досконале поєднання звуків, зручне для вимови і приємне для слуху. Наприклад, викликає какофонію (тобто оцінюється так, що погано звучить) повторення в межах фрази або словосполуки свистячих і шиплячих звуків без спеціальних стилістичних цілей: «у нашій школі щоденно перевіряють щоденники»; нанизування слів з декількома приголосними підряд: «від під'їзду від'їжджає бджоляр у відрядження»; не рекомендується будувати фрази так, щоб виходило з'явання голосних: «і у Іоанна». Проте до техніки мови проблеми її благозвучності не відносяться.

Польотність голосу – це його здатність бути добре чутним на значній відстані без збільшення гучності.

Рухливість голосу – це його здатність без напруги мінятися по силі, висоті, темпу. Ці зміни не мають бути мимовільними, у досвідченого оратора зміна певних якостей голосу завжди переслідує певну мету.

Під **тоном голосу** мають на увазі емоційно-експресивну забарвленість голосу, що сприяє виразу в мові того, хто говорить певних відчуттів і намірів. Тон мови може бути добрим, злим, захопленим, офіційним, дружнім і т.інш. Він створюється за допомогою таких засобів, як збільшення або ослаблення сили голосу, паузації, прискорення або уповільнення темпу мови.

Темп мови не є безпосередньою властивістю самого голосу людини, проте уміння варіювати при необхідності швидкістю вимовлення слів і фраз.

2. Дати розгорнуті відповіді на питання для самоконтролю.

3. Виконати тренувальні вправи до теми і підтем.

Література: 1, 2, 5, 6-8, 14, 17-20, 23, 26, 31.

Тема 9. Техніка мовлення. Дикція.

Завдання:

1. Опрацювання рекомендованої літератури. Скористайтесь поданим матеріалом:

Дикція – це ступінь виразності у вимові звуків, складів і слів в мові. Ясність і чистота звучання мови залежать від правильної і активної роботи апарату артикуляції.

Виправленням таких недоліків дикції, як картавість, шепелявість, гнусавість, займається логопедія. В курсі техніки мови приділяється увага менш різко вираженим, але проте набагато поширенішим недолікам: нечіткості, невиразності вимовлення голосних і приголосних звуків. Спеціальні вправи повинні сприяти вдосконаленню дикції. Проте успіху можна досягти лише за умови систематичної роботи.

У розділі «Техніка мови» відробіток кожного голосного і приголосного звуку відбувається в такій послідовності:

- визначити особливості артикуляції звуку (можна звернутися до будь-якого підручника сучасної української мови, до книг по логопедії);
- перевірити перед дзеркалом положення органів мови при вимовленні даного звуку;
- відпрацювати вірну вимову звуку: спочатку в думках, потім пошепки, потім голосно;
- відпрацювати вимовлення окремих слів з цим звуком, а потім – текстів;
- при нагоді треба звернутися до запису свого голосу, щоб з боку проаналізувати можливі недоліки.

2. Дати розгорнуті відповіді на питання для самоконтролю.

3. Виконати тренувальні вправи до теми і підтем.

4. Підготувати матеріал для виконання вправи 2 з теми №10

Література: 1, 5, 6-8, 14, 17-21, 23, 25, 26, 31.

Тема 10. Базові техніки оратора. Паузи.

Завдання:

1. Опрацювання рекомендованої літератури. Скористайтеся поданим матеріалом:

Пауза (лат. *pausa*) – зупинка між мовними тактами, окремими словами і складами слів. Відповідно до змісту, почуттів і мети висловлювання, бставин, місця і часу, в яких здійснюється це висловлення.

Зупиняйся у відповідних місцях свого викладу. Іноді можна робити дуже короткі паузи або ж просто замовкати на якусь хвилю. Паузу слід уважати доречною тоді, коли нею досягнуто корисної мети. Чому це важливо?

Правильне розміщення пауз – істотний чинник, що уможливорює легке розуміння сказаного. Крім того, зупинки в мовленні служать для виділення і наголошення важливих думок.

Правильно розставлені паузи відіграють в усному мовленні істотну роль. Це стосується як виступів перед широким загалом, так і приватних розмов. Якщо говорити без пауз, думка може втратити свою чіткість і перетворитися на нерозбірливе белькотіння. Доречні паузи сприяють ясності сказаного. Паузи використовують і для того, щоб слухачі добре запам'ятовували провідні думки.

А як визначити, коли робити паузи і якої довжини?

Паузи на розділових знаках (синтаксичні). Розділові знаки стали важливою частиною писемного мовлення. Ними позначають кінець фрази або запитання, а в деяких мовах – виділяють цитати. Деякі знаки пунктуації вказують на зв'язок між частинами речення. Людина, яка читає для себе, бачить ці знаки. Але коли вона зачитує текст для інших, то всі пунктуаційні знаки мусить передавати голосом. Якщо не робити пауз там, де

цього вимагають розділові знаки, текст може стати важкозрозумілим, а навіть набути неправильного змісту.

Місце пауз у реченні визначають не лише розділові знаки, але й спосіб викладу думок. Один відомий музикант якось сказав: «Ноти я беру не ліпше за багатьох інших піаністів. Але паузи між нотами – ось де криється справжня майстерність». Те саме стосується і мовлення. Завдяки вмiлим паузам твої добре підготовані думки набувають більшої краси і змісту.

Коли готуєшся до читання вголос, у тексті іноді варто робити спеціальні помiтки. Місце, в якому потрібно зробити коротеньку, можливо, зовсім незначну зупинку, позначай однією вертикальною рисою. Довшу паузу помічай двома такими рисками. Якщо певна фраза дається тобі з великою трудністю і ти постійно зупиняєшся не там, де треба, сполучи олівцем в одне ціле всі її слова. Відтак зачитай цю фразу від початку до кінця. Таким прийомом послуговується багато досвідчених ораторів.

Паузи у повсякденних розмовах здебільшого не завдають клопотів, адже ти знаєш, що хочеш сказати. Але якщо ти звик зупинятися через однакові інтервали часу, незважаючи на те, чого вимагає думка, твоїм словам бракуватиме виразності й ваги.

Паузи при зміні думки. Логічні. Якщо ти переходиш з одного важливого пункту на інший, пауза дає змогу слухачам поміркувати, подумки перебудуватись, зауважити зміну в ході викладу і краще осмислити наступну думку. Робити паузу під час переходу до іншої думки так само важливо, як для водія сповільнювати швидкість на повороті.

Деякі оратори поспішно перестрибують з однієї думки на іншу, не роблячи жодних пауз. Одна з причин такого явища – бажання охопити надто велику кількість матеріалу. Інші квапляться, бо звикли розмовляти так щодня. Можливо, так говорять усі з їхнього оточення. У всякому разі, така манера не сприяє ефективному навчанню інших. Якщо ти висловлюєш думку, яку слухачам варто почути й запам'ятати, присвяти достатньо часу на те, щоб виділити її з-поміж інших. Розумій: для виразної передачі думок без пауз не обійтись.

Якщо ти збираєшся виголосити промову за планом, матеріал слід розмістити так, щоб місце пауз між головними думками було легкопомітним. Якщо ж ти будеш зачитувати текст з рукопису, місця таких переходів варто позначити.

Паузи під час зміни думки зазвичай довші, ніж паузи на розділових знаках; але їх не можна робити надто довгими, бо це лиш розтягує виклад і втомлює слухачів. Задовгі зупинки створюють враження, що ти погано підготовлений і думаєш над тим, що ж сказати далі.

Пауза для наголошення думки. Пауза такого типу зазвичай має драматичний характер – її ставлять до чи після якогось твердження або запитання, котре у свою чергу вимовляється з більшою інтонаційною виразністю. Така пауза дає змогу осмислити щойно почуте або викликає інтерес до подальших слів. Ці два прийоми різняться між собою. Вирішуй сам, яким з них краще скористатись. Пам'ятай, однак: ці паузи слід

використовувати тільки для виділення справді вагомих тверджень. У протилежному випадку цінність тих тверджень втрачається.

Пауза, яка вимагається обставинами. Вряди-годи паузу в мовленні доводиться робити через якісь сторонні перешкоди. Іноді розмову в проповідуванні перериває плач малюка або шум, що долинає з проїзної частини. Якщо ти промовляєш на великих зборах і в аудиторії гамірно, однак це не дуже заважає, можна збільшити силу голосу та говорити далі. Але, якщо галас надто сильний і довго не стихає, слід зробити паузу, бо присутні все одно тебе не слухають. Отже, вміло послуговуйся паузами, аби слухачі здобули якнайбільше пожитку з того, що ти прагнеш їм переказати.

Пауза, яка дає час на відгук. Хоча слухачі можуть не брати прямої участі у твоєму виступі, важливо, щоб вони відгукувались на сказане подумки. Якщо ти поставиш запитання, яке аудиторія повинна обміркувати, але не витримаєш після нього належної паузи, його цінність значною мірою втратиться.

Робити паузи необхідно не тільки під час виступів, але й під час розмов у проповідуванні. Декотрі особи майже ніколи не роблять пауз. Якщо це і твоя вада, сумлінно старайся її позбутись. Учись робити паузи – завдяки цьому ти зможеш ліпше викладати свої думки та ефективніше проповідувати. Пауза – це мить тиші; тому влучно кажуть, що тиша членує мовлення, наголошує думки, притягує увагу та пестить вухо.

Психологічна пауза – зупинка на початку, в середині або в кінці фрази, яка виправдовується психологічно і зосереджує, затримує увагу слухачів на важливих моментах змісту тексту і викликає певний настрій – переживання, аналогічні авторові, його героям і самому читцеві.

Вони можуть збігатися з паузами логічними, ритмічними, але в таких випадках вони тільки продовжують їх тривалість (мінімум //).

Логічна пауза служить розумові, психологічна почуттю (К. Станіславський).

Завдання психологічної паузи як засобу впливу на слухача зводяться, по-перше, до того, щоб зосередити увагу слухачів на важливості змісту слів, що йтимуть після неї, викликати певні переживання, і, по-друге зосередити увагу слухачів на важливості змісту вже сказаних слів і дати можливість слухачам їх сприйняти, пережити.

Розрізняють різновиди психологічної паузи:

Пауза настороженості. Вона супроводжується, стимулюється вигуками:

«Ах!», «Тсс!», «Стій!» ..., які передають подив, зачудування, вагання, страх. («Тсс! Хтось крадеться до нас»).

Пауза емоційного підсилення. Робиться між повторюваними словами і служить своєрідним перемикачем на посилення емоційного заряду цих слів.

Наприклад: «Їде, // їде! – хором підхопила малеча» (радість). «Геть. Згинь – простогнала Уляна» (гнів).

Пауза пригадування. Показником паузи є ... Слова після паузи характеризують згадане. («І куди ж вона поділася? ... Здається я віддав її Володі»).

Розрізняють ще паузи замовчування, емоційного порівняння, жалю, роздумів, залякування, спонукання, напруження.

Віршова (ритмічна) пауза – зупинка в кінці віршового рядка лише при переносі з нього думки в наступний рядок (немає розділового знаку). В інших випадках збігається із синтаксичною, логічною. Вона передає ритмічно організовану мову вірша. (Вірші Т.Шевченка).

Фізіологічна пауза – зупинка, зумовлена не переживанням, а фізичним станом персонажа (втома, задишка, природне заїкання), що характеризується переривчастістю мови. На письмі ці паузи передаються дефісом, трикрапкою.

Проте пам'ятаємо, що фізіологічна пауза передає фізичний стан персонажа у певній ситуації, але не повинна характеризувати фізичний стан самого читця.

Тривалість пауз. Для правильного вираження певної думки має значення не тільки наявність пауз, їх характер, а й тривалість.

Тривалість логічної, ритмічної, психологічної, фізіологічної пауз диктується їх змістом, почуттям, обставинами.

Синтаксична пауза має певний ґрунт – розділовий знак.

Проте враховуються конкретні ситуації за тривалістю:

- а) короткі / 1 сек.;
- б) середні / 2 сек.;
- в) довгі / 3 сек.

2. Дати розгорнуті відповіді на питання для самоконтролю.

3. Виконати завдання до теми.

Література: 1, 5, 6-8, 14, 17-20, 23, 26, 31.

Тема 11. Невербальні засоби впливу на слухача.

Завдання:

1. Опрацювання рекомендованої літератури. Скористайтеся поданим матеріалом:

Невербальна комунікація – комунікація за допомогою немовних засобів (жести, міміка, паузи, манери, зовнішність).

Психологами встановлено, що у процесі взаємодії менеджера до 80% комунікації здійснюється за рахунок невербальних засобів. А австралійський спеціаліст «з мови рухів тіла» А. Піз стверджує, що за допомогою слів передається лише 7% інформації, тоді як за допомогою звукових засобів (тон голосу, інтонація тощо) – 38%, а за допомогою міміки, жестів, пози – 55%.

Спілкування як живий процес безпосередньої комунікації виявляє емоції тих, хто спілкується, утворюючи невербальний аспект обміну інформацією. Засоби невербальної комунікації як «мова почуттів» значно посилюють смисловий ефект вербальної комунікації, а за певних обставин можуть її замінювати. У діловій розмові вони мають часом більше значення, ніж слова. Для ділової людини винятково важливо, з одного боку, уміти контролювати свої рухи і міміку, а з іншого боку – розуміти мову жестів і

міміку співрозмовника, правильно інтерпретувати їх. Неувага до невербальних засобів під час виступу може дезорієнтувати оратора, співрозмовника, якщо неправильно сприймати міміку, жести, поведінку у типових ситуаціях або необачно самому поводитися.

До невербальних засобів вчені відносять рухи тіла, жести (рухи рук, ніг), просторове поле між співрозмовниками, вираз очей та неправильність погляду, вираз обличчя, акустичні засоби (пов'язані з мовою і непов'язані з нею), тактильні засоби (потиск рук, поцілунки), посмішка, косметика, реакції шкіри (почервоніння, збліднення), запахи (парфуми, алкоголь), одяг та його колір, манери та ін.

За спорідненими ознаками ці засоби класифікують:

• **Акустична:**

а) *праксодика* – невербальні засоби, що стосуються голосу та його вокалізації (інтонація, гучність, тембр, тональність тощо);

б) *екстралінгвістика* – вкраплення у голос (сміх, плач, покашлювання, дикція, паузи тощо).

• **Оптична:**

а) *кінетика* – жести, міміка і пантоміміка, рухи тіла, контакт очима;

б) *проксемика* – система організації простору і часу спілкування (відстань між мовцями, дистанція, вплив території, просторове розміщення співбесідників тощо);

в) *графеміка* – почерк, символіка скорочення тощо;

г) *зовнішній вигляд* – фізіономіка, тип і розміри тіла, одяг, прикраси, зачіска, косметика тощо.

• **Тактильно-кінетична (таксика)** – рукостискання, дотики, поплескування по плечах, поцілунок, посмішка тощо.

• **Ольфакторна (запахи)** – запах тіла, запах косметики.

• **Темпоральна (хронеміка)** – час очікування початку спілкування, час проведений у спілкуванні, час, протягом якого триває повідомлення мовця тощо.

Зупинимось на деяких рекомендаціях фахівців стосовно оцінки та володіння засобами невербальної комунікації.

Найважливішою серед невербальних засобів спілкування вважається кінетика.

Кінетика є «мовою тіла» (будь-який рух тіла або його частин), за допомогою якої людина свідомо чи несвідомо передає зовнішньому світу своє емоційне послання.

Жести, поза співрозмовника виражають внутрішній стан людини. Їх, як і інші компоненти невербального спілкування, не завжди можна інтерпретувати однозначно.

Багато чого залежить від загальної атмосфери і змісту бесіди, а також від індивідуальних особливостей співрозмовника. Значну роль також відіграє самовладання і ступінь володіння невербальними засобами спілкування. Так, адвокати, актори, політики і т.д. або взагалі відмовляються від жестикуляції, або спеціально відпрацьовують міміку, жести і пози, що змушують вірити тому, що вони говорять.

Проте, можна навчитися досить точно розпізнавати внутрішній стан співрозмовника.

На думку психологів, вимовляючи що-небудь, людина, сама того не усвідомлюючи, робить певні рухи. Розглянемо деякі з них [3].

Ще однією важливою системою невербальних засобів є *акустична*:

- *праксодика* – невербальні засоби, що стосуються голосу та його вокалізації (інтонація, гучність, тембр, тональність тощо);
- *екстралінгвістика* – вкраплення у голос (сміх, плач, покашлювання, дикція, паузи тощо).

Ці засоби дають можливість краще передавати співрозмовнику потрібну думку.

Розглядаючи питання ділового спілкування ми не можемо обійти систему організації простору і часу спілкування (проксеміку), яку ще називають «просторовою психологією».

Фахівці виділяють чотири просторових зони, яких людина свідомо чи несвідомо дотримується при спілкуванні:

- *Перша зона* – інтимна (від 15 до 46 см). Цю зону людина найбільше оберігає. У ній можуть знаходитися, крім суб'єкта, лише найближчі йому люди.
- *Друга зона* – особиста (від 46 до 120 см). У цій зоні люди звичайно розміщуються під час дружніх зустрічей, на вечірках.
- *Третя зона*. – соціальна (від 120 – до 360 см). Цієї відстані люди дотримуються під час міжособистісного спілкування з малознайомими людьми, зокрема, на роботі.
- *Четверта зона* – громадська (понад 360 см). Відстань, на якій бажано знаходитись лектору, оратору.

Проксеміка також включає орієнтацію людей в просторі. Так психологами доведено що у людини навіть підвищується серцебиття, якщо вона сидить спиною до відкритого простору. Тому за європейськими правилами етикету в кафе чи ресторані кращим є те місце, коли за спиною відвідувача знаходиться стіна, що створює у людини стан захищеності і комфорту.

В ораторському мистецтві використовуються:

- *Ритмічні жести*. Вони підкреслюють логічний наголос, уповільнення і прискорення мови, місце пауз.
- *Емоційні* – передають відтінки почуттів (стиснутий кулак, овальний рух руки, «відрубуюча» фразу рука).
- *Вказівні* – рекомендується використовувати в дуже рідких випадках, коли є предмет, наочне приладдя, на які можна вказати.
- *Зображальні* – наочно представляють предмет, показують його (наприклад, кручені сходи).
- *Символічні* – несуть визначену інформацію. До цієї групи відносяться жест категоричності (шабельне відмахування кистю правої руки), жест протиставлення (кисть руки виконує в повітрі рух «там і тут»), жест роз'єднання (долоні розкриваються в різні сторони), жест узагальнення

(овальний рух двома руками одночасно), жест об'єднання (пальці чи долоні рук з'єднуються).

2. Дати розгорнуті відповіді на питання для самоконтролю.

3. Виконати завдання до теми.

Література: 1, 3-5, 6-10, 12, 16-20, 22-23, 27, 31.

Список рекомендованої літератури

1. Абрамович С.Д., Чікарькова М.Ю. Риторика : навчальний посібник / С.Д. Абрамович, М.Ю. Чікарькова. – Львів : Світ, 2001. – 240 с.
2. Бабич Н.Д. Основи культури мовлення [Текст] : навч. посібн. для студ. унів / Бабич Н.Д. – Львів : Вид-во «Світ», 1990. – 232 с.
3. Доценко Е.Л. Психология манипуляции : феномены, механизмы и защита / Е. Л. Доценко. – М. : ЧеРо, Издательство МГУ, 1997. – 344 с.
4. Еренберг О. Прийоми запам'ятовування інформації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.toptrening.ru/articles/1052/>
5. Каньоса П.С. Риторика : навчальний посібник / укл. П.С.Каньоса. – Кам'янець-Подільський ; видавець ПП Зволейко Д.Г., 2011. – 208 с.
6. Ключев Е.В. Риторика (Инвенция. Диспозиция. Элокуция) : Учебное пособие для вузов / Е.В. Ключев – М. : «Издательство ПРИОР», 2001. – 272 с.
7. Коваленко С.М. Сучасна риторика : навч.-практ. посібн / С.М. Коваленко. – Тернопіль : Мандрівець, 2007. – 184 с.
8. Колотілова Н.А. Риторика : навч. посібн / Н.А. Колотілова. – К. : Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
9. Корнев М.Н., Коваленко А.Б. Соціальна психологія : підручник / М.Н. Корнев, А.Б. Коваленко. – К. : Либідь, 1995. – 304 с.
10. Криксунова И. Создай свой имидж / И. Криксунова. – СПб. : Лань, 1997. – 173 с.
11. Культура української мови : довідник / За ред. В. Русанівського. – К., Либідь –1990. – 304с .
12. Лапп Д. Мистецтво пам'ятати і забувати [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.superidea.ru/intel/mem/lapp.htm>
13. Мацько Л. Вітчизняна риторика / Л. Мацько, О. Мацько // Дивослово. – 2002. – № 5. – С. 22-27.
14. Мацько Л.І., Мацько О.М. Риторика: навч. посібник / Л.І. Мацько, О.М. Мацько. – Київ : Вища школа, 2003. – 311 с.
15. Морозов А. В. Психология влияния / А. В. Морозов. – СПб. : Питер, 2001. – 512 с.
16. Наумовець А.Г. Ви віч-на-віч з аудиторією : дещо про «технологію» наукових доповідей, популярних лекцій, дисертаційних промов і конкурсних проектів / А. Г. Наумовець. – К. : Наук. думка, 2003. – 56 с.
17. Олійник О.Б. Сучасна ділова риторика : навч. посібн. / О. Б. Олійник – К. : Кондор, 2010. – 166 с.
18. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності : навч. посібн. / О.Б. Олійник. – К. : Кондор, 2010. – 181 с.
19. Олійник О. Б. Риторика : навч. посібн. / О. Б. Олійник – К. : Кондор, 2009. – 170 с.
20. Онуфрієнко Г.С. Риторика : навч. посібн. / Г.С. Онуфрієнко. – К. : Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.

21. Панфилова А. П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности : учеб. пособ. / А. П. Панфилова. – СПб. : Знание, ИВЭСЭП, 2004. – 495 с.
22. Піз А., Піз Б. Мова рухів тіла. Розширене видання/ Пер. з англ. – К: ТОВ «Компанія ОСМА», 2015. – 416с.
23. Ревуцька С.К. Курс лекцій з дисципліни «Риторика» / М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. українознавства; уклад. С.К. Ревуцька. – Кривий Ріг : ДонНУЕТ, 2017. – 135 с.
24. Савенкова Л.О. Комунікативні процеси у навчанні (Елементи теорії і практики формування комунікативних умінь): навч. посібник / Л.О. Савенкова. – К. : КДЕУ, 1996. – 120 с.
25. Сагач Г. М. Похвальне красномовство [Текст] : практ. посіб. / Г.М. Сагач ; Ін-т зміну і методів навчання. – К. : ІЗМН, 1996. – 154 с.
26. Сагач Г. М. Риторика / Г. Сагач. – К. : Видавничий Дім «Ін Юре», 2000. – 567 с.
27. Томан Іржі Мистецтво говорити / Пер. з чес. В.І. Романця. – 3-е вид. – К. : Україна, 1996. – 269 с.
28. Хоменко І.В. Еристика: Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 280 с. – Режим доступу: http://shron.chtyvo.org.ua/Khomenko_Iryna/Erystyka.pdf
29. Цеков Ю.І. Не заради дзвінкої фрази (Художній образ як елемент ораторської промови) / Ю.І. Цеков // Трибуна лектора. – 1981. – № 8. – С. 38–41.
30. Чмут Т. К. Культура спілкування : навч. посіб. / Т.К. Чмут; Хмельниц. ін-т регіон. упр. та права. – 2-е вид., доп. і переробл. – Хмельницький : ХІРУП, 1999. – 354 с.
31. Чулінда Л.І., Ларимський І.С. Риторична майстерність : посіб. / Л.І. Чулінда, І.С. Паримський; Нац. акад. внутр. справ України, Укр. акад. зовніш. торгівлі. – К., 2000. – 79 с.
32. Яшенкова О.В. Основи теорії мовної комунікації: навч. посіб. / О.В. Яшенкова. – К. : ВЦ «Академія», 2010. – 312 с.

Навчальне видання

Ревуцька Світлана Казимирівна

Кафедра українознавства

**МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ З ВИВЧЕННЯ
ДИСЦИПЛІНИ МИСТЕЦТВО ПРЕЗЕНТАЦІЇ**

Формат 60×84/8. Ум. др. арк. 4,18.

Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
50042, Дніпропетровська обл.,
м. Кривий Ріг, вул. Курчатова, 13.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 4929 від 07.07.2015 р.