

Дата: 21.11.2022

Урок 19

Тема: АУДИТОРІЯ (СЛУХАЧ, СЛУХАЧІ). ВИДИ СЛУХАННЯ. ЦІЛІ СЛУХАННЯ. МОДЕЛЮВАННЯ АУДИТОРІЇ. КОНТАКТ З АУДИТОРІЄЮ

Мета (формування компетентностей): предметні: знання учнів про риторичку; знання про види слухання, уміння визначати мету слухання, навички моделювання аудиторії, засоби налагодження контакту промовця з аудиторією, навички грамотного письма); *ключові:* уміння вчитися: спостережливість, кмітливість, мовне чуття; *комунікативні:* робота в колективі та в парах; *інформаційні:* навички роботи з текстом, роботи зі словниками; *загальнокультурні:* мовленнєва культура учнів.

Матеріали до уроку:

Робота з текстом

► Прочитайте текст, псьмово дайте відповіді на запитання. Яку мету риторички визначає автор тексту? У чому бачить силу красномовства?

Серед чудес світу, якими надихається людина, є таке, яке з повним правом можна назвати «божественним даром»: СЛОВО!

Йому присвячували похвалу серця прославлені поети й мислителі всіх часів і народів. Духовний велет українського народу Тарас Григорович Шевченко писав про слово як «кадило істини». Поет палко вірив у духовно-інтелектуальну силу й красу рідного народу, який своїм милозвучним, мудрим, одухотвореним словом правди і любові увійшов до світової скарбниці духу: «Возвеличу малих отих рабів німих. Я на сторожі коло їх поставлю слово». Людська душа за своєю природою здатна чутливо відгукуватися на високе, благородне, величне. Високе — відгук величі душі. А сприяє цьому органічному зв'язку душі з високим шляхетне красномовство, яке має давні корені у світовій культурі.

У давніх філософських, етичних, риторичних трактатах знаходимо цікаві й корисні роздуми про роль величної думки, животворящого, медоточивого, солодкого слова, які пробуджують і вивищують душу людини, творять дивосвіт добра й краси, незнищених цінностей людства. Платон у діалозі «Горгій» наводить слова Сократа про «божественно велику силу красномовства» (За Г.М. Сагач).

Поради ораторові (письмово)

1. Співвідносьте себе з аудиторією, завойовуйте її довіру.
2. Не можна досягти бажаного результату від виступу, якщо до вас ставляться з недовірою.
3. Щоб завоювати довіру, потрібно знайти те, що вас може зблизити з аудиторією.
4. Мова має бути простою й правдивою.
5. Ніколи не звертайтеся до аудиторії звисока.
6. Ніколи не намагайтесь справити враження на аудиторію лише заради самого себе.
7. Оберіть ключову фразу виступу і повторюйте її якомога частіше.

Прочитайте рекомендації відомого психолога І. Атватера щодо розвитку техніки ефективного слухання.

Під час читання складіть тези тексту і запишіть їх.

1. *Розвивайте свої здібності.* Намагайтесь стримувати себе в спробі переривати співрозмовника. Перш ніж відповідати, дайте йому можливість висловитися. Підкресліть своїми діями, що вам цікаво його слухати.

2. *Дайте співрозмовнику час висловитися.* Не підкреслюйте своєю поведінкою, що вам дуже важко слухати.

3. *Проявіть повну увагу до співрозмовника.* Випадкового кивка, вигуку або зауваження деколи достатньо для того, щоб підкреслити зацікавленість.

4. Якщо співрозмовник уже висловився, то *повторіть головні пункти його монологу своїми словами.* Це гарантує вас від будь-яких непорозумінь.

5. *Уникайте поспішних висновків.* Це один із головних бар'єрів ефективного спілкування.

6. *Не лицемірте, не прикидайтесь.* Коли нам уже ясно, що неупереджена, набридлива й нецікава мова співрозмовника начисто позбавлена інформації, ми часто починаємо прикидатися; висловлюємо підкреслену увагу до партнера, але в той же час погляд зупиняється і ми стаємо неуважними. Варто партнеру помітити це, як його думки плутаються.

7. *Не відволікайтесь.* Поганого слухача все відволікає. Хороший слухач або сяде так, щоб не відволікатися, або сконцентрує свою увагу тільки на словах партнера.

8. *Шукайте істинний зміст слів співрозмовника.* Пам'ятайте, що не всю інформацію вдається «укласти» в слова. Слово доповнюється зміною тональності й забарвлення голосу, мімікою, жестами, рухами і нахилом тіла.

Самостійна робота

► Прочитайте текст. Визначте, хто може бути його адресатом, змодельуйте аудиторію.

На жаль, у нас дехто вважає, що культурне мовлення потрібне лише представникам таких професій, як учителі, журналісти, дипломати. Ця хибна думка породжує скептичне ставлення майбутніх «технарів» до мови. І тоді в їхньому мовленні звичними стають стилістичні помилки на зразок: «у місяці березні», «витрачання коштів за цільовим призначенням», «кількісне збільшення», «для здійснення перевірки», «мозолі на долонях рук», «відступати назад», «моя власна думка», «моє особисте враження», «температура повітря — плюс 5 градусів тепла». А в побутовому вжитку часто чуємо «кровать», «форточка», «ковьор», «полотенце», «тряпка», «убрано», «часи», «приймник» і тощо. Така мовна неохайність негативно позначається на чистоті мовлення, яка є свідченням і культури мислення, і культури поведінки (За Н. Бабич).

► Зробіть висновки за темою уроку, закінчивши речення.

- Слухання буває ...
- Від цілей слухання залежить ...
- Риторичні прийоми для налагодження контакту з аудиторією: ...

**Фото виконаних завдань надсилати мені на електронну пошту
y.levchuk2976@gmail.com**

У темі листа вкажіть ваше прізвище, номер групи та № уроку.