

16.01.2023

Група №11

Урок № 18

Тема уроку: Особистість мовця (чарівність, артистизм, упевненість у собі, щирість, обізнаність, об'єктивність, доброзичливість). Рис гарного співрозмовника. Вимоги до мовлення оратора. Комунікативний стан мовця.

Мета уроку: формування у студентів рис цікавого співрозмовника, який знає вимоги до мовлення і може проектувати мовленнєві ситуації.

Матеріали до уроку:

А. Що таке поза, міміка й жести?

Б. Що означають поза, міміка й жести

Особливості мовця:

Не кожна розумна, освічена людина, яка вміє вести розмову у вузькому колі, може бути оратором для широкої публіки. Оратору мають бути властиві особливі риси: чарівність, артистизм, упевненість у собі, щирість, обізнаність, об'єктивність і доброзичливість.

Чарівність. Без сумніву, слухати привабливу людину набагато цікавіше й приємніше, ніж непоказну. І тут ідеться не стільки про зовнішність, скільки про поведінку та вдачу людини: усмішка, відкритість, випромінювання доброти та ін. Хоча зовнішність теж має значення в сприйнятті людини: зачіска, одяг, взуття, охайність, загальний стиль.

Артистизм. Успіх виступу залежить не тільки від його змісту, а й від того, як говорить оратор. Інтонація, жести й міміка — складники успіху будь-якого артиста. Згідно з дослідженнями науковців, довіра слухачів до оратора залежить на 60-70 % від його пози, міміки й жестів, на 20-30 % — від інтонації й лише на 7-10 % — від його слів. Отже, щоб виступ був успішним, його треба перетворити на своєрідну виставу.

Упевненість у собі. Люди завжди тягнуться до сильних і впевнених у собі особистостей, цікавляться життям успішних людей. А слабкі натури успішними не стають. До невпевненого оратора аудиторія втрачає будь-який інтерес.

Щирість. Саме ця риса співрозмовника найбільше приваблює, зі щирими людьми комфортно спілкуватися, їм більше довіряють.

Обізнаність. Детальне знання предмета розмови допомагає ораторові бути впевненим. Обізнаних людей сприймають як живу енциклопедію, що додає їм авторитету й не може не викликати захоплення й непідробного інтересу в слухачів. **Об'єктивність.** Суб'єктивна оцінка й упередженість можуть роздратовувати слухачів і навіть відштовхувати. А об'єктивність, навпаки, викликає в аудиторії довіру й серйозне сприйняття.

Доброзичливість. Окрасою будь-якого виступу є доброзичлива атмосфера, яку створює оратор. Доброзичливість сприяє налагодженню міцного контакту з аудиторією.

Риси хорошого співрозмовника:

Хороший співрозмовник повинен уміти слухати, виявляти інтерес до того, з ким спіл-кується, звертатися на ім'я, а до широкої аудиторії використовувати етикетні формули Дорогі друзі! Шановні колеги! та ін., у жодному разі не ставити себе вище за слухачів, спіл-куватися з ними їхньою мовою, зважаючи на вікові особливості, соціальний статус, рівень освіти тощо.

Вимоги до мовлення оратора:

- 1. Точність формулювань.** Використання слів відповідно до їхніх мовних значень. Ця якість виробляє в людини звичку називати речі своїми іменами.
- 2. Стислість і небагатослівність.** Ця риса формує вміння говорити по суті, сконцен-тровано.
- 3. Доцільність.** Треба враховувати як мету мовлення, так і умови спілкування: час, місце, склад слухачів, тему розмови та ін. Ця комунікативна якість шліфує мовне чуття суб'єкта, допомагає ефективно керувати поведінкою аудиторії.
- 4. Доступність і зрозумілість.** Якщо виклад оратора не доступний аудиторії, то він — неприйнятний.
- 5. Виразність.** Важливий не тільки зміст, а й емоційність мовлення, укладені в слова переживання мовця.
- 6. Своєрідність та оригінальність.** Кожен оратор має свою манеру викладу, через що його й цікаво слухати.

7. Краса мовлення. Бездоганне мовлення викликає в слухачів естетичне задоволення. Краса мовлення створюється за допомогою лексики, синтаксису, вимови, ритму.

3. Прочитайте текст і виконайте завдання.

Актор Джозеф Джеферсон сказав: «Одна річ — виголосити яскраву промову, і зовсім інша — виголосити її яскраво». Передусім важлива чітка артикуляція, адже навряд чи вас будуть уважно слухати, якщо ви нечітко вимовляєте слова, гундосите, ковтаєте закінчення. Другий важливий момент, який увиразнить вашу промову, — це логічний наголос, тобто виділення голосом потрібного слова чи фрази. Без логічних наголосів виступ стає монотонним, унаслідок чого слухачі почнуть утрачати до вас інтерес. Отже, щоб аудиторія не заснула під час вашої промови, розвивайте мелодику свого мовлення, роблячи логічні наголоси й не допускаючи монотонності.

Не менш важливими для справжнього оратора є паузи, а точніше — уміння робити їх вчасно. Вони допомагають наголосити на важливі думці, дають можливість слухачам зосередитися на вашій промові. Але не зловживайте ними, інакше мовлення сповільниться. У романі С. Моема «Театр» відомий режисер навчав актрису, яка починала шлях на сцені: «Не роби пауз, якщо в них немає особливої потреби. Але якщо вже зробила паузу, то тримай її, скільки зможеш. І тоді публіка буде біля твоїх ніг».

А. Наведіть приклади з власного життя, коли артикуляція, логічний наголос чи пауза ускладнювали сприйняття або, навпаки, сприяли якнайкращому розумінню почутого.

Б. Прочитайте той самий текст перший раз без пауз, а другий — з паузами в позначених місцях (тривалість пауз вказано у квадратних дужках).

Порівняйте сприйняття цих текстів на слух. Зробіть відповідні висновки.

Кілька секретів, які варто знати.

1. Коли говорите своїм слухачам «подумайте», руку тримайте біля голови.
2. Відкрита долоня символізує відкритість, а рука, стиснута в кулак, — ворожість.
3. Простягнуті вперед руки приваблюють аудиторію, а схрещені на грудях — відштовхують її.

4. Найкращі жести — на рівні грудей: вони створюють відчуття сили, спокою та впевненості, а дотики до свого волосся, обличчя й тіла, навпаки, — враження стурбованості й невпевненості.

5. Позбудьтеся дратівливих і непотрібних жестів, пам'ятаючи, що ці звички можуть лише посилитися під час публічних виступів. Наприклад, не потрібно стукати пальцями по столу, розчісувати бороду, перебирати волосся, терти лоб. Це може відволікати й дратувати аудиторію.

А. Важливу роль під час виступу відіграє поза. Завжди контролюйте свою поставу: коли ходите аудиторією та коли стоїте. Спина має бути випрямлена, голову треба підняти. Коли виходите на сцену, ідіть упевнено. Випрямте шию, тримайте голову високо, щоб лінія підборіддя була горизонтальною, упирайтеся стопами в підлогу. Дихайте глибоко, щоб не відчувати браку кисню. Хай ваші пози будуть спокійними та гармонійними. Стежте за руками. Усе має працювати, але спокійно й природно.

Виступаючи перед аудиторією, пам'ятайте про рухи. Не стійте як укопані на одному місці, але й швидко рухатися аудиторією теж не варто. Ваші рухи мають допомагати слухачам зрозуміти й сприйняти ваш виступ. Визначитися зі швидкістю ваших рухів допоможе спостереження за рухами відомих успішних політиків, артистів, науковців. Перегляньте відео з їхніми виступами й зробіть для себе відповідні висновки. Візьміть на озброєння ті рухи й темп, що вас не дратують, а, навпаки, — наповнюють енергією (За К. Голобурдіною).

Б. Розкажіть, про яку з цих вимог до хорошого мовця ви найменше дбаєте у своїх виступах, а також над чим вам треба попрацювати. На прикладі запропонованої притчі.

(Притча)

Якось обдарований та гідний уваги учень прийшов до вчителя для такої співбесіди. Коли вони сіли за стіл, юнак з натхненням по-чав розповідати про свої таланти й знання, б удосконалити свої ораторські вміння. Майстер запропонував йому випити чаю. Учень погодився й... без будь-якої паузи продовжив розповідь. Раптом учень злякано підскочив, тому що чай розлився на підлогу та йому на ноги. «Учителю, чашка така наповнена, що чай ллється через край!» — закричав він. Учитель тим часом продовжував лити чай, і гаряча рідина розтікалася по столу й підлозі. «Ти робиш так само, — відповів учитель. — Будь ласка, іди й повертайся тоді, коли відчуєш більшу потребу в моєму навчанні» (Притча).

Домашнє завдання:

§ 15-16.

1. Вивчити правило на с. 51-52

2. Підготувати усний виступ. Зачитати його перед аудиторією, як справжній оратор.

Фото виконаних завдань надсилати мені на електронну пошту

tanita.yar2018@gmail.com

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