

**23.01.2023**

**Група №11**

**Урок №19**

**Тема уроку:** Аудиторія (слухач, слухачі). Види слухання. Цілі слухання. Моделювання аудиторії. Контакт з аудиторією. Прийоми налагодження контакту

**Мета уроку:** формування компетентного мовця, національно свідомої, духовно багатой мовної особистості.

\* *знаннева складова:* розрізняє види слухання, формулює цілі слухання, пояснює важливість контакту з аудиторією та прийоми його налагодження;

\* *діяльнісна складова:* уміє проектувати мовленнєві ситуації, правильно добирати тему висловлювання, усвідомлює мету ораторського виступу, аргументує свою позицію;

\* *ціннісна складова:* виявляє прагнення поліпшувати своє мовлення, висловлює свою думку, дотримуючись вимог точності, виразності мовлення.

**Матеріали до уроку:**

**1. Опрацюйте §17-18 (ст.56-62) у базовому підручнику: Українська мова (рівень стандарту): підручник для 10 кл. закл. загальн. середн. освіти/ Олександр Авраменко. – К.: Грамота, 2018. – 208 с.**

**2.Складання пам'ятки**

► Прочитати уривок із твору Цицерона «Про ораторське мистецтво». Скласти перелік вимог, які автор висуває до оратора. **ЗАПИСАТИ ЇХ ДО РОБОЧОГО ЗОШИТА.** Прокоментувати (усно), наскільки вони актуальні.

Складність красномовства пояснюється тим, що красномовство... народжується з багатьох знань і старань... Тут необхідно засвоїти найрізноманітніші знання, без яких швидкість у словах є безглуздою і смішною; необхідно надати краси самому мовленню, і не лише добором, а й розташуванням слів; і всі порухи душі, якими природа наділила рід людський, необхідно вивчити до тонкощів, тому що вся міць і мистецтво красномовства полягають у тому, щоб або заспокоювати, або збуджувати душі слухачів. До всього цього мають приєднатися дотепність і гумор, освіта, гідна вільної людини, швидкість і стислість як у відбитті нападу, так і в

нападi, сповненому тонкої вишуканості і гречності. Крім того, необхідно знати всю історію давнього світу, щоб черпати з неї приклади; не можна також не враховувати знайомства із законами й цивільним правом... Промовець мусить стежити і за жестикуляцією, і за виразом обличчя, і за звуками та відтінками голосу... Усі сили і здібності оратор мусить спрямувати па виконання таких п'яти завдань: по-перше, він повинен відшукати зміст для своєї промови; по-друге, розташувати знайдене по порядку, зваживши й оцінивши кожен доказ; по-третє, досягти й прикрасити усе це словами; по-четверте, зміцнити промову в пам'яті; по-п'яте, виголосити її достойно і приємно. ...Оратор має пам'ятати: неможливо викликати в слухача ні жалю, ні ненависті, ні ворожості, ні страху, ні слів співчуття, якщо усі ці почуття... не будуть виражені на його обличчі. Наука тільки вказує, де шукати і де знаходити те, що ти прагнеш знайти, решта досягається старанністю, увагою, обдумуванням, пильністю, наполегливістю, працею.

### **3. Привіт, проблемо!**

► Порівняти два поняття та їх визначення. Висловити передбачення теми й завдань уроку.

Слухати і чути — не одне й те саме. Більшість людей народжуються здатними слухати, тобто здійснювати природній фізіологічний процес, який не вимагає свідомих зусиль. Чути ж — означає прагнути зрозуміти і запам'ятати почуте; цей процес вимагає складного комплексу умінь, якими людина оволодіває протягом усього життя. Той, хто вмiє слухати, досягає кращих успіхів у спілкуванні з людьми, ніж той, хто весь час говорить сам і не дає можливості висловитися іншим. Л. Фейхтвангер зазначав: «Людині потрібно два роки, щоб навчитися говорити, і шістдесят років, щоб навчитися слухати».

### **4 Дослідження-характеристика**

► Прочитати поради Іржі Томана про важливість контакту з аудиторією та прийомами його налагодження. Зробити конспект у вигляді ментальної карти.

*Спілкування* — це те, що наповнює щоденне життя кожного. Під час комунікації обмінюємося думками, знаннями, емоціями. Однак, на жаль, не завжди залишаємося задоволеними після розмов. У чому ж справа? А може, в тому, що існує декілька нехитрих правил, які забезпечуть якість наших бесід?

*Правило перше:* відкритість. Звісно, усі ми «фільтруємо» специфіку розмов: із шефом на роботі, із співробітниками банку, із друзями, у сім'ї тощо говоримо по-різному. Але кожна із цих розмов потребує від нас відкритості, тобто готовності зустрітися з іншим. Набір шаблонних фраз-відмовок про погоду і т. п. ніколи не змотивують спірозмовника до якісної розмови. Навпаки, щирість, уміння виразити свою готовність до прийняття іншого — це вже підвалина успішного спілкування.

*Правило друге:* діалог! Так, ми всі невиправні егоїсти. Але для розмови завжди потрібен хтось ще, окрім мене, прекрасного. Довгі, детально-виснажливі розмови про себе — це не комунікація. Варто навчитися бачити, чи цікаво співрозмовнику тебе слухати, чи ні. Зрештою, щоб виговоритись, можна просто посидіти перед дзеркалом.

*Правило третє:* слухай іншого. Мабуть, кожному з нас доводилося побувати в ситуації, коли я говорю — стіни слухають. Це ж образливо, правда? Якщо йдеться про якість спілкування, то слухати співбесідника — основоположне завдання. Бо який же тоді сенс?

*Правило четверте:* пам'ятай про добрий тон. Ще змалечку всі ми вчимося, що перебивати — не надто культурно. Однак з віком все менше про це згадуємо. Добрі манери ніхто не відміняв. І вони, насамперед, — це вияв самоповаги.

*Правило п'яте:* не говори для годиться або тому, що треба. Усі ми чудово знаємо, що нічого й нікому не мусимо. Більше того, у спілкуванні, бо воно — вияв внутрішнього бажання кожного. Не варто вести розмову для годиться. Бесіди мають приносити задоволення, а не втомлювати.

*Правило шосте:* будь відвертим. Уміти назвати біле білим, а чорне — чорним, не загортаючи все у папірці, — це не нахабство і не вроджена властивість характеру, це насправді — результат праці над собою. Висловлена тут і зараз об'єктивна критика може й не збільшити друзів, зате може і справді змінити чись життя.

*Правило сьоме:* готуйся до важливих розмов і до буденних також. І тут не йдеться про детальний розписаний план розмови, а про саморозвиток. Читайте, будь активним, монітор щось цікаве, займайся улюбленою справою — і з тобою буде про що поговорити.

*Правило восьме:* усміхайся. Це за замовчуванням. Усмішка здатна налагодити комунікаційні потоки навіть тоді, коли слова безсилі.

*Правило дев'яте:* жестикулюй. Постава тіла, вміння підсилювати сказане жестами — це мистецтво, до якого варто прагнути. Так розмова стає жвавішою та живішою.

*Правило десяте:* не піддавайся емоціям. Нерідко розмови мають підвищений тон звучання. У таких випадках слід пригадати, що той, хто володіє собою, — володіє світом. Бо слово — не горобець...

**► Познайомитись із цікавими дослідженнями науковців. Яка інформація виявилася для вас новою? Чи корисною вона була?**

Дослідження підтверджують, що в середньому час нашого спілкування з іншими розподіляється наступним чином: приблизно 42-53 % часу ми слухаємо інших, 16-32 % — говоримо самі, 15-17 % — читаємо, 9-14 % — пишемо. Оскільки слухання займає такий великий обсяг часу, цей процес можна вважати значимою формою міжособистісної комунікації. Більшість людей оцінюють точність свого слухання на 70-80 %. Однак ціла низка досліджень підтверджує, що в дійсності ефективність слухання у більшості становить 25 %, тобто 75 % почутих повідомлень втрачаються. Ми думаємо швидше, ніж говоримо. Звичайна людина здатна сприйняти до 500 слів у хвилину, у той час середня швидкість усного мовлення — від 125 до 150 слів в хвилину.

**5.Риторичний практикум «Зовнішня культура промовця»**

► Проведіть репетицію виходу до аудиторії зі своїми товаришами. Відзначайте одне в одного всі можливі недоречності (заціпленість, скутість жестів, незграбну поставу, кам'яне обличчя, переляканий погляд, невпевнену або занадто швидку ходу тощо). Намагайтеся позбутися цих недоліків; тренуйтеся наодинці перед великим дзеркалом.

► Спробуйте сконцентрувати свій погляд на якомусь об'єкті. Вирахуйте, скільки часу ви можете тримати погляд зафіксованим. Якщо це не вдається, сконцентруйте погляд на полум'ї свічки в темному приміщенні. Якщо вам вдається фіксувати погляд протягом 5-10 хвилин, вважайте, що ви цією вправою оволоділи.

► Спробуйте «намалювати очима» величезну пласку цифру 8 (яка ніби лежить ребром до вас) на рівні очей аудиторії, коли ви виступаєте. У вас має створитися враження, що ви зустрілися очима з кожним із присутніх. Повторюйте час від часу цей прийом під час промови.

**Фото виконаних завдань надсилати мені на електронну пошту**  
**[tanita.yar2018@gmail.com](mailto:tanita.yar2018@gmail.com)**

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