

ЛЕКЦІЯ 2

ФОРМИ КОЛЕКТИВНОГО ОБГОВОРЕННЯ ПРОФЕСІЙНИХ ПРОБЛЕМ.

МИСТЕЦТВО ГОВОРИТИ,

ПЛАН

1. Як говорити, щоб тебе почули.
2. Особливості мовлення у вузькому колі.
3. Особливості виступу перед аудиторією.

1. Одна з основних функцій науковця – професійне спілкування, дія на свідомість інших за допомогою мови. Щоб мовлення науковця служило спілкуванню, мовна дія має відповідати ряду вимог.

- над завдання – головна ідейна мета, задля якої взагалі відбувається спілкування
- наскрізна дія – головна лінія розвитку викладу, зумовлена творчим задумом промовця
- інтонація (наголошування і темпоритм) – вказує на позицію виступаючого, на його точку зору щодо питання, спосіб розгляду питання, бачення матеріалу. Ставлення промовця до змісту матеріалу. Контакт з слухачами, ставлення до слухачів
- підтекст – все, що не сказано в тексті, як текст інтерпретується і репрезентується промовцем. Образне втілення матеріалу, ставлення слухачів до предмета розмови, емоційні переживання.

Більш дрібні вимоги до мовлення:

- Артикуляція
- Дикція
- Діапазон голосу
- Пауза (логічна, змістова, психологічна)
- Тембр
- Активність мовлення
- Гнучкість мовлення
- Словниковий запас
- Дотримання літературних норм
- Сила звуку і голосу.

Промовець повинен користуватись засобами психологічного контакту:

- Введення в мовлення відомих і прийнятних для слухачів авторитетів

- Встановлення зв'язку з таємничістю і незрозумілістю, використання екзотичних слів, термінів, іншомовних виразів
- Періодичне порушення очікувань слухачів
- Постійно підтримувати інтригу
- Поєднувати інтереси промовця з інтересами слухачів, вміти розмовляти з слухачами їх мовою
- Крупний план – регулярне безпосереднє звертання до слухача
- Злободенність і актуальність мовлення. Звертання до особистих мотивів слухача
- Риторичні висловлювання з ключових моментів виступу, дати слухачу можливість вступити в суперечку або внутрішньо не погодитись з твердженням промовця
- Апелювання до самого себе. Розкрити свої власні якості, які працюють на тему, над завдання.

Вищенаведені вимоги до мовлення промовця і засоби комунікативного контакту не просто самі по собі, вони задля можливостей впливу на слухачів.

- Вплив на увагу – привернути увагу слухача, без чого неможливий подальший контакт
- Вплив на почуття – почуття залежать від збігу (незбігу) інтересів слухача з інтересами промовця. Вказати слухачу на його інтерес.
- Вплив на уяву – спонукати слухача до створення певних асоціацій, домалювати картину, яку мазками окреслив промовець
- Вплив на пам'ять – мислення оперує продуктами пам'яті, надати слухачам знання
- Вплив на мислення – слухач засвоює хід думок, спосіб мислення, логічні зв'язки (це демонструє промовець)
- Вплив на волю – зміна слухача, самий категоричний вплив, слухача примушують робити бездумно або проти бажання – краще уникати.

Поради щодо захисту голосу:

- Загартовування (вода, сонце, повітря)
- Спеціальні вправи (дикція, дихання, масаж)
- Хороша фізична і психічна форма
- Контролювати голос в ході мовлення
- Дотримуватись часу (кожні 10-15 хвилин паузи)
- Їсти не пізніше, ніж за 2-3 години до мовлення
- Поменше гострої, холодної і гарячої їжі

- Поменше спиртного і цигарок
- Давати голосу розминку і відпочинок.

МОВЛЕННЯ У ВУЗЬКОМУ КОЛІ

1. Говорити тільки тоді, коли є що сказати. Регулярно збирати інформацію. Подорожі, екскурсії, участь у культурних заходах, при цьому спостерігати, запам'ятовувати.
2. Не допускати зловживання своїм умінням говорити – можна по різному витлумачити слова співбесідника. (Ришельє – вірую в бога – не вірить у святу трійцю).
3. Словниковий запас, постійне поповнення. Розрізняти розмовну і літературну мову. Поменше іноземних слів. Обережно з модними словами – швидко приїдаються.
4. Говорити точно – без двозначностей, вміти розрізняти головне і другорядне.
5. Жести і міміка – загострюють увагу слухачів, але зайва жестикуляція відвертає від змісту.
6. Тема розмови – спочатку про щось нейтральне, не варто починати з суперечок.
7. Правило встановлення контактів – кожен знає щось, чого не знаю я. Я цьому хочу і можу навчитись. Подолати власну нерішучість.
8. Ваша особистість повинна привертати увагу. Гарна зовнішність (симпатичність). Зовнішній вигляд – одяг, косметика – приналежність до певної групи. Чистота тіла і одягу – запах. Уміння поводитись – елементарні правила ввічливості.
9. Вміти поставити себе на місце іншого. Людина потребує визнання – покажіть, що ви оцінили. Похваліть. Критикуйте обережно. Запам'ятовуйте імена – більшість любить їх звучання.
10. Позитивні правила спілкування: вдало обрати місце і час розмови, спілкуватись в стилі співрозмовника, два вуха і один рот, шукайте компроміси при суперечках, у царя Мідаса довгі вуха (берегти таємницю), не бути надокучливим.
11. Негативні правила спілкування: говорити багато, говорити багато про свої неприємності (тільки з ворогом), бути людиною настрою, часто змінювати тему розмови, сердитися.

МОВЛЕННЯ ПЕРЕД АУДИТОРІЄЮ

Звичайно перед аудиторією виступають на задану тему і задану тривалість.

1. Збір інформації – не покладатись на пам'ять, записувати, визначити тематику своїх інтересів. Не покладатись на інтернет, скачувати в свій комп'ютер, зберігати копії на диску або на хмарах.
2. Підготовка до виступу – текст і читати, текст і заглядати, короткі замітки, все в голові. Що краще? Чітко усвідомлювати мету свого виступу. Основна частина, вступ, підсумок. Виступ розчленувати на головні думки, а ті – на часткові. Продумати початок виступу.
3. Пам'ятати про слухачів. Виявити їх інтереси. Знати аудиторію. Контакт зі слухачами. Збудити цікавість слухачів – цікава історія, риторичні запитання, несподівані факти. Місце не повинно відволікати слухачів. Спостерігати за реакцією аудиторії. Проявляти власні емоції.
4. Окремі прийоми самого викладу: порівняння, метафори, афоризми, прислів'я, приклади з життя, роз'яснення термінів, статистичні дані, повторення, риторичні запитання, гумор.

НЕГАТИВНІ МОДЕЛІ СПІЛКУВАННЯ (викладач – слухач).

Монблан – викладач підноситься над слухачами, не цікавиться особистістю слухача і стосунками з ним, лише подає інформацію. Слухач – суб'єкт, приймач інформації. Відстороненість викладача, слухачі пасивні. Часто буває у викладачів, які захоплені наукою, своїм предметом.

Китайська стіна – викладач підкреслює зверхність над слухачами, зневажливо ставиться. Не навчає, а передає інформацію. Відсутність бажання до співпраці. Часто у викладачів з комплексом неповноцінності, невпевнених у собі.

Локатор – вибірковість у спілкуванні з слухачами, лише з певною групою (сильні, слабкі). Часто у молодих, недосвідчених викладачів, або зарозумілих (вчу кращих, а решта мене не стосується).

Робот – діє за програмою, не враховує обставини, які вимагають змін.

Я сам. Все робить сам. Ініціатива слухачів гальмується.

Гамлет – постійні переживання викладача. Стурбований ставленням слухачів до себе і до навчання.

Друг – дружні стосунки з слухачами. Втрата влади.

Глухар – чує лише себе. Занурений у свої думки, ідеї, переживання, не бачить і не відчуває слухачів. Відсутній зворотній зв'язок. Часто у викладача, який захоплений предметом.