

Міністерство освіти і науки України
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара
Факультет суспільних наук і міжнародних відносин
Кафедра соціальної роботи

ПОСІБНИК
з навчальної дисципліни

"ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО"

Змістовий модуль 2

Для студентів за напрямом 6.130102 Соціальна робота

Укладач: доцент Глазунов С.В.

Дніпропетровськ
ДНУ
2015

**ІНСТРУКТИВНО-МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ
ДО СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЬ**

ТЕМА 5. ПСИХОЛОГІЯ ОРАТОРА Й СЛУХАЦЬКОЇ АУДИТОРІЇ

Контрольні теоретичні завдання

1. Уявлення про психологічний портрет оратора та індивідуальний стиль публічного спілкування.
2. Природа хвилювання в публічному виступі та методи зняття внутрішньої напруженості.
3. Особливості слухацької аудиторії та їх урахування в процесі підготовки до виступу.

ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ

Вивчення і врахування особливостей свого темпераменту

Фахівцеві, робота якого пов'язана з публічним спілкуванням, треба знати деякі якості, особливості своєї нервової системи, розуміти сильні сторони свого темпераменту, правильно їх використовувати, а також «згладжувати» слабкі риси, зокрема, позитивно впливати на свій стан до виступу, під час і після нього, виробляти свій стиль поведінки, мати здатність поновлювати сили після публічного спілкування, дебатів тощо. Іншими словами, працювати в напрямі створення свого власного індивідуального стилю публічного спілкування. Щоб краще розуміти психологічні особливості свого організму, перспективи їх використання в публічному спілкуванні, треба мати уявлення про свій темперамент, про свої комунікативні (ораторські) та організаторські схильності.

Відомо, що «чистих» темпераментів практично не існує. Частіше має місце переважання рис того чи іншого темпераменту. Не існує також і «хороших» або «поганих» темпераментів. У кожного типу є свої властивості, переваги та слабкі сторони. Існує немало різноманітних методів вивчення темпераменту.

Одна з методик передбачає своєрідне заповнення "паспорта" темпераменту та за допомогою простого математичного підрахунку визначення формули свого темпераменту. Ця методика подається в таких навчальних посібниках: Глазунов С.В. Основи ораторського мистецтва та методики проведення навчальних занять: Навч. посіб. – Д.: РВВ ДНУ, 2001. – С. 32-34; Глазунов С.В. Управлінське спілкування: Навч. посіб. – Д.: РВВ ДНУ, 2002. – С. 32-35.

Зробіть самотестування, виведіть формулу свого темпераменту, визначте, риси якого темпераменту у вас переважають.

Другою частиною вашої самооценки є міні-тест «Чи є у вас задатки гарного оратора?»

ЧИ Є У ВАС ЗАДАТКИ ГАРНОГО ОРАТОРА?

Інструкція

Вам належить відповісти на всі запропоновані запитання. Вільно висловлюйте свою думку з кожного запитання. Якщо ваша відповідь на запитання позитивна (ви згодні), то зробіть помітку в клітинці «так». Якщо ваша відповідь негативна (ви не згодні) – поставте знак - поставте знак у клітинці «ні». Якщо ви не зовсім упевнені, коливаєтесь у відповіді – поставте «важко відповісти».

Запитання читайте уважно. Однак не слід витрачати багато часу на обмірковування, відповідайте швидко. Відповідаючи, не прагніть зробити завідомо приємне враження, не лукавте самі із собою. Ви відповідаєте для себе, для самоаналізу, який допоможе вам самоудосконалюватися.

№	З а п и т а н н я	Так	Ні	Важко відповісти
1.	Чи часто ви замислюєтеся над тим, про що міркують люди, коли ви з ними говорите (наприклад, намагаєтеся поставити себе на їхнє місце)?			
2.	Чи дійсно вам подобається допомагати іншим вирішувати їхні проблеми?			
3.	У розмовах ви частіше вживаєте слова «ви», «ми», ніж слово «я»?			
4.	Чи можете ви припинити плутану, безглузду розмову і сформулювати головне в цій розмові, а потім висловити це так, щоб всі зрозуміли і погодилися з вами?			
5.	Чи прислухалися ви коли-небудь до власного голосу, просто із цікавості, як він звучить?			
6.	Чи бачили ви коли-небудь себе в кінофільмі або відеозаписі, просто із цікавості, як ви тримаєтеся, як рухаєтеся, як виглядаєте з боку?			
7.	Є чи у вас щось від «заводія», ініціатора (наприклад, першим починати аплодувати)?			
8.	Чи любите ви розповідати іншим те, що знаєте самі (наприклад, чи вийшов би з вас гарний викладач)?			
9.	Чи здатні ви мислити зоровими образами (наприклад, коли ви говорите, чи уявляєте ви картину того, про що говорите)?			
10.	Чи здатні ви прямо зараз, глянувши у вікно, більш-менш докладно описати те, що побачили?			
11.	Чи цікаво вам виконувати вправу, запропоновану в попередньому питанні?			
12.	Які у вас здатності до редагування (наприклад, чи можете ви, «переваривши» великий матеріал, викласти його простою,			

	зрозумілою мовою)?			
13.	Чи любите ви почувати себе господарем становища?			
14.	Чи здатні ви тримати себе в руках, виявившись у скрутному становищі (наприклад, чи можете спокійно відповідати на провокаційні запитання)?			
15.	Чи подобається вам демонструвати іншим свою роботу, пояснювати, як ви це зробили?			
16.	Чи подобається вам наочно демонструвати те, про що ви говорите (наприклад, "розіграти" те, що ви описуєте) ?			
17.	Чи ви оптиміст?			
18.	Чи доводилося вам виступати в шкільних (університетських) спектаклях (постановках)?			
19.	Чи дивитесь ви людям в очі, коли до них звертаєтесь?			
20.	Чи дивитесь ви людям в очі, коли вони звертаються до вас?			

Якщо ви відповіли «так» хоча б на половину запитань, у вас хороші задатки стати гарним оратором.

Якщо у вас багато відповідей «ні» або «важко відповісти», вам необхідно попрацювати над собою в напрямі зміни свого ставлення до деяких речей, своєї поведінки в певних ситуаціях, вироблення більшої настійливості, упевненості та ін. Звичайно, у життєвих ситуаціях, з певних міркувань, не завжди треба виконувати дію «так». Тест показує схильність, готовність до публічних дій.

На основі одержаних результатів (визначення формули свого темпераменту, а також задатків оратора) **напишіть есе «Особливості формування власного стилю публічного спілкування».**

Набуті людиною від природи індивідуальні особливості можуть лише частково задовольняти необхідні вміння для будь-якої діяльності. В ораторському мистецтві потрібно виробляти відповідні навички, які будуть посилювати власні «плюси», одночасно, зменшувати «вагу» наших недосконалостей, слабких сторін. У результаті буде розвиватися індивідуальний стиль діяльності як неповторний варіант способів публічного спілкування, що забезпечуватиме більш-менш успішне виконання професійних завдань.

Як проникливо зазначав Франсуа де Ларошфуко, один із найосвіченіших людей Франції ХУІІ століття, виявляти мудрість у чужих справах набагато легше, ніж у своїх власних (Франсуа де Ларошфуко. Мемуари. Максими. – Л.: Наука, 1971. – С. 160). Тому виклад есе можна вести так, ніби поради стосуються не Вас, а людини, яка має подібні результати. У своєму есе розкажіть про індивідуальні особливості темпераменту Вашого «знайомого» промовця та висловіть поради щодо можливих напрямів його самоудосконалення. І треба пам'ятати, що це тільки певний «зріз» самодослідження, і Ваш аналіз оснований на вашому нинішньому розумінні ситуації. Буде проходити час, і Ви будете змінюватися, і будуть змінюватися деякі акценти у Ваших уявленнях, і ваш стиль діяльності теж може змінюватися.

Вправи для зменшення мускульної напруженості

Практикою давно доведено, що зайве напруження м'язів негативно впливає на фізичний та психологічний стан людини, а також викликає в людини більшу втомлюваність. В ораторській діяльності м'язове напруження передусім посилює так звану «ораторську лихоманку» – стан підвищеного хвилювання промовця як перед виступом, так і в самому процесі публічного виступу. Щоб якось запобігти цьому, ораторам рекомендується здійснювати своєрідний нагляд за станом напруження м'язів за допомогою «внутрішнього мускульного контролера». Роль цього «контролера» – стежити за тим, щоб ніде не з'являлася зайва напруга, м'язові затиски. При наявності затисків «контролер» повинен їх усувати. Цей процес самоперевірки й зняття зайвої напруженості може бути доведений до механічного несвідомого привчання. Цього можна досягати за допомогою установки, вправ і систематичного тренування. Зрозуміло, що певна напруга деяких мускулів необхідна в процесі роботи, як динамічної, так і статичної. Однак напружуватися мають ті мускули, які виконують цю роботу, але тільки вони одні, а не суміжні, котрим слід залишатися в спокої.

У повсякденному житті треба приділяти хоча б небагато часу для огляду своїх м'язових напружень. Помічайте непотрібні затиски, коли ви йдете по вулиці або по сходах, коли ви встаєте, сідаєте, піднімаєте руку й т.д. У кожного з нас є зовсім непотрібні напруження тіла при рухах. Від багатьох із них можна позбутися, якщо сформується звичка підсвідомо регулювати величину м'язових напруг.

Контроль за станом м'язів можна робити як у горизонтальному, так і вертикальному положенні, тобто сидячи, напівсидячи, стоячи, на колінах, за столом та ін. У всіх цих вправах можна також виявити зайву напруженість у м'язах. Можна вибрати одну, дві вправи, спробувати виконати, щоб краще зрозуміти необхідність і можливість зняття мускульного, а, виходить, і психічного напруження. Знову треба наголосити: не треба «фанатизму» у підході до цього, адже будь-що можна довести до абсурду і перетворити позитивне в його антипод. Зайве «зацікнення» на релаксації може й дратувати та створювати інше напруження.

Перша вправа. Послаблення напруження м'язів. Треба лягти спиною на гладку тверду поверхню (наприклад, на підлогу) і спробувати виявити групи м'язів, які без необхідності напружуються. Помічені напруженості треба послабити, далі шукаючи все нові й нові. Зверніть увагу: мова йде не про повне розслаблення м'язів, не про релаксацію (як про один із прийомів аутотренінгу), а про надлишки, недоцільні окремі напруження, які треба послідовно ліквідувати.

Друга вправа. Послаблення напруження м'язів. Сядьте на стілець. Перевірте, чи доцільно напружені м'язи, чи немає зайвої напруги, чи готове тіло до дії, чи не розслаблене воно надмірно. Тепер розслабляйтеся поступово, від

голови до ступень ніг, нехай плавною хвилею розтікається м'язове звільнення. Звільняйтеся – ще й ще! Аби тільки не впасти зі стільця. Схилилася голова, зависли уздовж тіла невагомі руки. Витягнулися ноги. Подих став повільним, спокійним.

Третя вправа. Послаблення напруження м'язів. Зігніть і щосили напружте вказівний палець правої руки. Перевірте: як розподіляється мускульна енергія, куди йде напругу? У сусідні пальці. А ще? У кисть, у лікоть, у плече, у шию. І ліва рука чомусь напружується... перевірте! Постарайтеся прибрати зайву напругу. Тримаєте палець напруженим, але звільніть шию. Звільніть плече, потім лікоть. Потрібно, щоб рука рухалася вільно. А палець – напружений, як і колись! Зніміть надлишки напруження з великого пальця. З безіменного. А вказівний – напружений як і раніше! Зніміть напруження.

Четверта права. Послаблення напруження м'язів. Напружте ліву ногу – як ніби ви вдавлюєте каблук цвях у підлогу. Перевірте, як розподілена мускульна енергія в тілі. Чому напружилася й права нога? А в спині немає зайвої напруженості?

П'ята вправа. Послаблення напруження м'язів. Встаньте. Нахиліться. Напружте спину, ніби вам поклали на спину ящик із великим вантажем. Перевірте напругу в тілі. Коліна не занадто напружені? А очі чому вилазять з орбіт?

Шоста вправа. Послаблення напруження м'язів. «Зірви яблуко». Підніміть руку!.. Чому ви підняли її, з якою метою? Зверніть увагу, скільки непотрібної напруги у вашій руці, поки немає мети дії. А якби ви зараз були в саду?.. Над вами на високій гілці висить яблуко, і вам потрібно зірвати його. Коли ви берете яблуко і готуетесь зірвати його, напруга в пальцях повинна бути максимальною. Потім – ривок. І отут уся напруга відразу спадає, тому що яблуко зірване, пальці звільнилися після ривка, стали легкими, тепер потрібно зовсім невелика напруга, щоб тримати в руці плід. Перевірте це відчуття пальців, що звільнилися!

Сьома вправа. Зменшення підвищеної сором'язливості. Візьміть себе за ніс! Навіщо серйозній людині хапатися за ніс? А якби в кімнату ввірвався божевільний із лементом: «Ніс відріжу!», ви б схопилися інстинктивно за ніс? Крикніть тоненьким голоском: «Хо! хо! хо!». При цьому дотримуйтеся суворої серйозності. Зробіть якусь іншу, на перший погляд, безглузду дію. Але зробіть її як важливу і відповідальну справу. Це корисно для тих, хто схильний до підвищеної сором'язливості, скутості, має перебільшений страх здатися смішним і неспритним. Головне, виконуючи будь-яке завдання, – поводитися так, ніби ви робите важливу і відповідальну справу.

Література

1. Батаршев А.В. Диагностика способности к общению. – СПб, 2006. – 176 с.
2. Глазунов С.В. Основы ораторского искусства та методики проведения навчальних занять: Навч. посіб. - Д.: РВВ ДНУ, 2001.
3. Глазунов С.В. Управлінське спілкування: Навч. посіб. – Д.: РВВ ДНУ, 2002.
4. Карнеги Д. Как выработать уверенность в себе и влиять на людей выступая публично. // Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. - М., 1988. 238-488.
5. Психология индивидуальных различий: Тексты / За ред. Ю.Б.Гиппенрейтер, В.Я.Романова. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1982. – 320 с.
6. Сопер П. Основы искусства речи: Пер. с англ. – М.: Яхтмен, 1995. – 416 с.

ТЕМА 6. ПРОФЕСІЙНІ МЕТОДИ ПІДТРИМАННЯ УВАГИ СЛУХАЧІВ

Контрольні теоретичні завдання

1. Використання оратором знань про мимовільну, довільну та післядовільну увагу слухачів для підвищення ефективності виступу.
2. Вплив емоцій на запам'ятовування, сприйняття інформації.
3. Образність як вербальна наочність.
4. Види вербальних засобів підвищення ефективності промови.
5. Проблемна ситуація як ораторський засіб.
6. Гумор у публічному спілкуванні та методика його застосування.
7. Спостереження за поведінкою слухачів та метод візуального контакту зі слухачами.
8. Уміння відповідати на запитання.
9. Роль наочності у виступі та застосування технічних засобів візуалізації виступу.

ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ

Для підготовки до цього практичного заняття необхідно ознайомитися з будь-яким опублікованим виступом відомого промовця (адвоката, судді, прокурора, політичного, громадського діяча та ін.) і проаналізувати його з погляду наявності там вербальних засобів завоювання, утримання уваги слухачів, підвищення впливу на аудиторію.

Серед таких засобів можуть бути: визначення, порівняння, приклади, перебільшення (гіпербола), статистичні дані, пряма вимога уваги від слухачів, пауза, уживання вставних речень, риторична фігура (риторичне запитання, риторичне заперечення, риторичне звертання тощо), переривання початої думки, зволікання з викладом фінальної частини матеріалу, натяк, повтор, інверсія, антитеза, питання-відповіді, перехід від монологу до діалогу (дискусії), створення проблемної ситуації, інше.

Після цього укладіть **текст ВАШОЇ розповіді** (3–4 сторінки машинописного тексту через 1,5 інтервали комп'ютерного набору або відповідна кількість сторінок рукописного тексту).

Ваш виступ може називатися «**Застосування ораторських засобів у промові ... (назва конкретної промови та ім'я промовця)**». Наприклад, "Застосування ораторських засобів у промові С.А.Андрієвського в справі М.Андрєєва" (приклад виступу додається).

Почніть свій виступ із невеликого вступу, коротко скажіть про що говорив обраний Вами оратор. Ваша розповідь (Ваш виступ) має містити конкретні приклади (цитати), які показуватимуть застосування ораторських засобів у виступі відомого промовця. При наведенні прикладів має бути обов'язкове посилання на відповідну сторінку джерела. У випадку аналізу ненадрукованого тексту (наприклад, взятого з Інтернету), необхідно додати текст проаналізованої промови.

Буде правильно, якщо й Ви також застосуєте у своєму виступі якісь засоби, щоб привернути увагу слухачів. Треба виділити (насамперед, для самоконтролю) **назви засобів**, які Ви аналізували в тексті, або самі застосували для підвищення ефективності свого виступу.

В аудиторії Ви розкажете про результати свого дослідження, інакше кажучи, виступите з невеликою промовою.

Література

Основна

1. Абрамович С.Д. та ін. Риторика загальна та судова: Навч. посіб. – К., 2002.
2. Глазунов С.В. Основи ораторського мистецтва та методики проведення навчальних занять: Навч. посіб. - Д.: РВВ ДНУ, 2001.
3. Молдован В.В. Риторика загальна та судова: Навч. посіб. - К., 1999.
4. Молдован В.В. Судова риторика: Навч. посіб. - К., 1996.
5. Сагач Г.М. Риторика: Навч. Посібник для студентів серед. і вищ. навч. закладів.-Вид. 2-ге, перероб. і доп.- К.: Видавничий Дім « Ін Юре», 2000.

Додаткова

1. Сергеич П. Искусство речи на суде. – М.: Юрид. лит., 1988. – 384 с.
2. Смолярчук В.И. Гиганты и чародеи слова. - М., 1984.
3. Сопер П. Основы искусства речи. - М., 1995.
4. Судові промови адвокатів України. – К.: Адвокат, 2001.
5. Хофф Р. Я вижу вас голыми: Как подготовиться к презентации и с блеском ее провести /Пер. с англ. А.Д.Иорданского. – М.: Независимая фирма "Класс", 1996.

Приклад виступу

"ЗАСТОСУВАННЯ ОРАТОРСЬКИХ ЗАСОБІВ У ПРОМОВІ С.А.АНДРІЄВСЬКОГО В СПРАВІ М.АНДРЕЄВА"

Найкращі зразки виступів часто дають судові промови. Одним із найвидатніших судових промовців кінця XIX – початку XX ст. був Сергій Аркадійович Андрієвський (1847–1919). Він народився на Луганщині, гімназичні роки пройшли в Катеринославі (нині м. Дніпропетровськ). Юридичну освіту здобув у Харківському університеті. За рекомендацією А.Ф.Коні працював слідчим, прокурором. Після відмови виступити обвинувачем на процесі В.Засуліч був звільнений із державної служби й вимушений перейти на роботу адвокатом.

Займаючись адвокатською діяльністю, С.А.Андрієвський глибоко аналізував людські нещастя, які нерідко приводили людей на лаву підсудних. Його девізом було: усе зрозуміти, у всьому розібратись. Мова С.А.Андрієвського була плавна, без перерв, завжди строго розпланована. Одночасно вона була багата на образи, картини, мала якусь особливе забарвлення.

Яскравим свідченням ораторського таланту С.А.Андрієвського є його захисна промова в справі М.Андреєва. Суть справи: петербурзький купець Михайло Андреев фінським ножом убив свою другу дружину Сару (Зінаїду) Левіну, яку дуже любив. Після чого оголосив себе злочинцем і здався властям. (Далі посилання на текст промови С.А.Андрієвського подаються в українському перекладі за виданням: Молдован В.В. Судова риторика. – К.: Заповіт, 1996. – С.130–140; Текст російською мовою можна знайти у виданні: Судебные речи известных русских юристов. – М.: Юрид. лит., 1958.– С.126–135).

На початку промови Андрієвський звертає увагу суддів на складність розуміння вбивств дружини чи коханки, чоловіка, чи коханця. При цьому він застосовує відомий народний афоризм "чужа душа – темний ліс" (Молдован В.В. Судова риторика. – К.: Заповіт, 1996. – С.130). Щоб довести достатню життєву скромність М.Андреєва, адвокат застосовує своє визначення підзахисного як "однолюба": "...люди зовсім чисті в статевому питанні зустрічаються рідко. Тобто, звичайно, є на світі бездоганні жінки, що не знали нікого, окрім свого чоловіка. Бувають і чоловіки, які залишаються вірними своїм дружинам, взявши з ними шлюб після всіякого бешкетування. Але навряд чи була колись така подружня пара, яка, і з'єдналася при взаємній невинності, залишається такою до смерті. Тому Андреєва, який знав протягом 30 років лише двох жінок, можна назвати цнотливим, чистим, схильним до однолюбства" (С.131).

Андрієвський застосовує такий засіб утримання уваги слухачів, як несподіване переривання думки. "Не маю сумніву, що Сара Левіна, дякуючи своєму легковажному поглядові на чоловіків і хтивому темпераменту, відалася своєму здоровому чоловікові з найповнішою для нього ілюзією гарячої взаємності. Чого б іще він міг вимагати? І в такій омані він прожив, наскільки це можливо, щасливо, протягом майже сімнадцяти років... І раптом!

Але тут ми залишимо чоловіка, і звернемося до дружини" (С.134).

Далі Андрієвський удається до простого, але ефективного ораторського засобу – уживання прикладів.

"Отож, придивимося до Сари Левіної.

Зв'язавшись з Андреевим, приживши від нього дитину й переманивши його до себе на правах чоловіка, Зінаїда Миколаївна "зметикувала", що вона набула сімейного стану, але при цьому зовсім не втратила своєї свободи. Майже весь день у її розпорядженні через те, що чоловік працював у місті з ранку до обіду. Крім того, їй іноді щастило їздити одній у Михайлівський театр, куди чоловік не заглядав. Нарешті, для неї стало звичайним жити влітку

в Царському, куди чоловік приїздив тільки двічі на тиждень. Усюди, де з'являлась, вона завжди справляла своєю ефектною зовнішністю враження на чоловіків. Це їй подобалося. Легкість поводження з ними в неї залишилася з першої молодості. Ми знаємо від інженера Фанталова, що добитися взаємності Андрєєвої було неважко..." (С.134).

Для того щоб наочніше показати, наскільки психологічно згубним для Андрєєва стало віроломство його дружини, Андрєєвський удається до всіляких порівнянь, у тому числі й метафоричних. Нагадаємо, що порівнянням називається слово або вислів, що містить уподібнення одного предмета іншому. Метафора є такий мовний зворот, де порівняння вживається в переносному значенні. Перевага метафори полягає насамперед у її образності.

Андрєєвський застосовує метафору, щоб продемонструвати те, як сприйняв підсудний несподівану заяву своєї коханої дружини:

"Знаєш? Я одружуюсь з Пістолькорсом"...

У житті Андрєєва відбулося щось на зразок землетрусу, як у Помпеї чи на Мартініці. Чудесний клімат, усі блага природи, ясне небо. Раптом з'являється слабке світло, димок. Потім чорні клуби диму, сажа, кіптява. Дедалі більше. Ось уже й сонця не видно. Полетіло каміння. Розливається вогненна лава. Загибель погрожує звідусіль. Грунт хитається. Безпорадний страх. Нарешті, несподіваний підземний удар, тріск – усе загинуло" (С.137).

Через кілька хвилин після цих слів захисник уживає кілька порівнянь, які дають можливість суддям увияти картину вбивства такою, якою її побачив Андрєєвський.

"І ось вранці 23 серпня вона вирішила розрубати вузол. У цей час чоловік після дванадцяти безсонних ночей, все ще на щось сподіваючись, уже збирався кудись вийти в справах, і, як автомат, натягнув пальто. Зінаїда Миколаївна в туфлях на босу ногу поспішила його затримати, щоб відразу добитись свого. ...

Вона була занадто впевнена. Чоловік був занадто тихий, покірливий. Але вона вела себе як дике, тупе створіння, забувши все людське. На безвинного люблячого чоловіка вона накинулася з лютою лайкою... Вона вже уявляла себе знатною дамою, із владою Трепова (градоначальник Петербурга) у руках... Донька, прибігши на шум, почувла останню фразу матері: "Я зроблю так, що тебе викинуть із Петербурга!"...

Ця жінка, врятована Андрєєвим від висилки, піднята ним із бруду, викохана, опікувана ним, як скарб протягом 16 років, – ця жінка хоче "скрутити його в баранячий ріг", знищити його без сліду, роздавити його своєю ногою!

Тоді Андрєєв швидким рухом скинув з себе пальто зі словами: "Чи ти довго будеш кривдити нас?" схопив дружину за руку, потягнув до кабінету – і звідти, біля самих дверей, почувся її відчайдушний крик..." (С.138–139).

У виступі С.А.Андрєєвського є інші цікаві ораторські прийоми як логічні паузи, інверсія, посилання на авторитет Біблії та інші. Усі вони певним чином забезпечили ефективність захисту. Присяжними було визнано, що вбивство здійснене в стані крайнього роздратування і запалу. Андрєєв був виправданий.

Список використаної літератури

Молдаван В.В. Судова риторика. – К.: Заповіт, 1996. – 320 с.

Смолярчук В.И. Гиганти и чародеи слова. – М.: Юрид. лит., 1984. – 272 с.

ТЕМА 7. НЕВЕРБАЛЬНІ ТА ПРОКСЕМІЧНІ АСПЕКТИ ПУБЛІЧНОГО СПІЛКУВАННЯ

Контрольні теоретичні завдання

1. Роль жестів у спілкуванні людей.
2. Поза в публічному спілкуванні. Рухи оратора за трибуною. «Порожня» жестикуляція.
3. Природна й штучна міміка в публічних виступах. Правда й неправда в жестах людини та можливості підробки жестів.
4. Проксемічні особливості публічного спілкування та опанування промовцем простором аудиторії.

ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ

Тренінг спрямований на краще усвідомлення студентами ролі жестів у публічному спілкуванні, взаємозв'язку вербальної і невербальної діяльності людини, залежності жестів від тональності виступу тощо.

Спочатку поєднується вербальна діяльність із невербальною. Підберіть невеликий вірш (уривок із вірша) обсягом 8-12 рядків. Прочитайте його зі змінами тональності (емоційної настроєності), інтонації (змінами висоти тону, сили звучання голосу). Треба спробувати від шести й більше (6-10 і більше) варіантів читання. Наприклад, читайте щасливо, сердито, урочисто, із співчуттям, шепотом, дуже швидко (як кулетметна черга), дуже повільно (зі швидкістю равлика), як ніби ви замерзли, як ніби у вас в роті гаряча картопля, як ніби ваш рот набитий цукерками, ніби ви – маленька дитина тощо (докладніше про можливі варіанти тональності див.: Глазунов С.В. Основи ораторського мистецтва та методики проведення навчальних занять: Навч. посіб. - Д.: РВВ ДНУ, 2001. – С.39). Кожній тональності мають відповідати свої жести, міміка й т.д. Потренуйтеся перед дзеркалом, відеокамерою. Уявіть, що ви в малій аудиторії (на 10-20 слухачів). Уявіть, що ви виступаєте у великому залі (на 500 чоловік і більше).

Зверніть увагу, що зміст вірша має бути таким, щоб різні варіанти його читання не сприймалися як збиткування над святими поняттями. Виходячи із цих міркувань, **НЕ ТРЕБА використовувати вірші, які мають велике символічне значення (про Батьківщину, Матір, інші святі поняття)**. Вірш можна читати як із листка, так і розказувати напам'ять.

Приклад:

Панів за те там мордовали
І жарили зо всіх боків
Що людям льоти не давали
І ставили їх за скотів.

Чорти за ними приглядали,
Залізним пруттям підганяли,
Коли який з них приставав.

За те вони дрова возили,
В болотах очерет косили,
Носили в пекло на підпал.

(Котляревський І.П. Енеїда.)

У другій частині заняття проводиться невербальний («безсловесний») тренінг. Для цього студенти вдома на картках готують по три невеликих завдання для трьох вправ.

Вправа 1. «Зроби подарунок». На картці записуються назви трьох предметів, які призначені для подарунку. Кожен студент по черзі зробить умовний подарунок колезі. Умовний подарунок треба вручити мовчки (невербально), але так, щоб «отримувач» зрозумів, що йому дарують.

Далі в учасника гри, який отримав подарунок, запитують про те, що він отримав. Після відповіді звертаються до «дарувальника», який подарунок він зробив.

Вправа 2. «Відгадай емоцію». Картка, на якій позначено той чи інший емоційний стан (три варіанти, види) дається комусь із колег, який зображає вказаний емоційний стан. Інші студенти намагаються визначити за жестами, мімікою цей емоційний стан.

Вправа 3. «Рюкзак для походу». Уявляємо, що група збирається йти в похід. На столі лежить рюкзак, у який треба покласти необхідні речі. Кожен «кладе» туди свій предмет. Група намагається за одержаною невербальною інформацією визначити, що ж туди «поклали».

Література

1. Гиппиус С.В. Тренінг розвитку креативності. Гимнастика чувств. – СПб.: Изд-во "Речь", 2001. – 346 с.
2. Глазунов С.В. Основи ораторського мистецтва та методики проведення навчальних занять: Навч. посіб. - Д.: РВВ ДНУ, 2001.
3. Карнеги Д. Как выработать уверенность в себе и влиять на людей выступая публично. Как преодолеть чувство беспокойства / Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. - М., 1988.
4. Пиз Аллан. Язык жестов: увлекательное пособие для деловых людей. – М. : Ай – Кью, 1992. – 112с.
5. Рюкле Хорст. Ваше тайное оружие в общении: мимика, жест, движение. – М. : Интерэксперт: Инфра – М, 1996. – 277с.
6. Станиславский К.С. Работа актера над собой // Собр. соч. в 8 томах. – М., 1955 - Т.2,3.
7. Экман П. Психология лжи. – М. 2007. – 268 с.

ТЕМА 8. ОСОБЛИВОСТІ ОКРЕМИХ ФОРМ ОРАТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Контрольні теоретичні завдання

1. Монологічні, діалогічні та інтерактивні (полілогічні) форми публічного спілкування.
2. Основні правила переконання людей та культура дискусії і полеміки.
3. Чорна риторика у сучасному суспільстві та її сутність.
4. Основні прийоми чорної риторики та засоби захисту від маніпулятивних технологій у процесі публічних дискусій.

ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ

Студентам необхідно **визначитися** з **актуальною** темою промови та підготувати її для виступу тривалістю 5-7 хвилин (**написати текст із використанням професійних засобів** завоювання та **підтримання уваги** слухачів, **зробити** необхідну **розмітку** тексту).

У процесі оцінюванні аудиторних виступів студентів буде також звертатися увага на:

- змістовність (відповідність суті сказаного до заявленої теми виступу, зв'язок із практикою, інтересами слухачів);
- культуру та техніку мови: чистоту мови, її відповідність граматичним нормам; чіткість дикції; образність; точність та лаконічність; темп мови; емоційність мови;
- зоровий контакт з аудиторією та освоєння простору;
- володіння невербальними засобами спілкування;
- організація промовцем слухацької аудиторії: а)урахування психологічного стану слухачів і реакція промовця на їх поведінку; б)перевірка контакту з аудиторією; в)уміння оратора зробити "розрядку" аудиторії; г)уміння активізувати сприйняття студентами матеріалу виступу;
- уміння закінчити виступ і зробити висновок;
- відчуття часу (правильно розрахувати тривалість виступу й вкластися у відведений час).

Процедура оцінювання виступів проводиться за схемою:

- самооцінка (чого вдалося досягти, що було добре у виступі, чого не вдалося досягти в достатній мірі);
- думка слухачів;
- узагальнююча оцінка викладача.

У числі можливих актуальних тем можуть бути проблеми, пов'язані з майбутньою професійною діяльністю, а також інші теми, зокрема, такі, які торкаються проблем культури дискусії, полеміки в публічних дебатах, професійного реагування на застосування маніпулятивних технологій:

Альтернативне завдання

1. Ознайомтеся із четвертим розділом «Прийоми маніпулювання в суперечках» навчального посібника Хоменка І.В. «Еристика: мистецтво полеміки». Узагальніть у вигляді есе своє бачення того, як можна професійно реагувати на різні прийоми маніпулювання в суперечках.

Альтернативне завдання

2. Ознайомтесь з окремими розділами книг Карстена Бредемайера «Мистецтво словесної атаки» та «Чорна риторика». Опишіть прийоми чорної риторики та спробуйте сформулювати засоби захисту від маніпулятивних технологій у процесі публічних дискусій.

Альтернативне завдання

3. На основі матеріалу книги Пола Екмана «Психологія неправди» підготувати повідомлення до 5 хвилин на тему «**Мімічні ознаки обману**».

Альтернативне завдання

4. На основі матеріалу книги Пола Екмана «Психологія неправди» підготувати повідомлення до 5 хвилин на тему «**Визначення обману по словах, голосу й пластиці**».

Література

1. Абрамович С.Д. та ін. Риторика загальна та судова: Навч. посіб. – К., 2002.
2. Андронников И.Л. Слово написанное и слово сказанное // Избр. произв.: В 2 т. – М.: Худож. лит., 1975. – Т.2. – С.347-351.
3. Бредемайер К. Искусство словесной атаки: Практическое руководство / Пер. с нем. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 190 с.
4. Бредемайер К. Черная риторика: Власть и магия слова: Пер. с нем. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 224 с.
5. Сагач Г.М. Риторика: Навч. Посібник для студентів серед. і вищ. навч. закладів.-Вид. 2-ге, перероб. і доп.- К.: Видавничий Дім « Ін Юре», 2000.
6. Сергеич П. Искусство речи на суде. – М.: Юрид. лит., 1988. – 384 с.
7. Сопер П. Основы искусства речи: Пер. с англ. – М.: Яхтсмен, 1995. – 416 с.
8. Хоменко І. В. Еристика: мистецтво полеміки: Навч. посіб. - К.: Юрінком Інтер, 2001. - 192 с.
9. Экман П. Психология лжи. – М. 2007. – 268 с.