§ 17–18



Картинки згодом додадуться

Особистість мовця, оратор і аудиторія

Зала, яка слухає Промова працює тоді, коли оратор бачить перед собою живих людей, а не порожній зал.

Три речі, без яких промову не почують

1

Актор Джозеф Джефферсон розрізняв яскраву промову і **яскраве її виголошення**

2

Слухати не будуть, якщо мовець нечітко вимовляє слова, гундосить, **ковтає закінчення**

3

Потрібне слово чи фразу виділяють **голосом**

4

Уміння робити їх **вчасно** наголошує думку й дає слухачам зосередитися

Що спільного в цих підказках?

Поміркуйте в парах, перш ніж відповідати.

Три опори виразного мовлення

Артикуляція

Чітка вимова без гундосіння й проковтнутих закінчень, щоб слухачі не напружувалися.

Логічний наголос

Виділення голосом потрібного слова чи фрази. Без нього виступ стає монотонним.

Пауза

Вчасна зупинка підкреслює думку, але затяжні паузи сповільнюють мовлення.

Прочитай двічі: без пауз і з паузами

1. Попросіть учня прочитати вголос уривок про продаж товарів без пауз.
2. Той самий текст прочитайте вдруге з позначеними паузами по дві-три секунди.
3. Запитайте клас, який варіант слухався легше і чому саме.
4. Сформулюйте разом висновок про роль паузи в усному мовленні.

ПІДКАЗКА

Пауза працює як знак пунктуації в усному мовленні. Тримайте її впевнено, не кваптеся.

Чотири види слухання

Заради задоволення 1

Музика, трансляції матчів, вистави, розмови на дружніх вечірках.

Ознака

Користь не запланована

Удумливе 2

Лекції, новини по радіо, інструкції з певної проблеми.

Ознака

Мета зрозуміти й запам'ятати

Критичне 3

Непевність у достовірності, тенденційність, однобічність.

Ознака

Погляди мовця неприйнятні

Емпатичне 4

Увага до почуттів, а не до слів. Слухач входить у ситуацію мовця.

Ознака

Співчуття й переживання

Слухати чи чути

Ознака	Слухати	Чути
Що напружуємо	орган слуху	мозок і увагу
На чому зосереджені	на звучанні	на словах мовця
Чи можливо без розуміння	так	ні
Причина збою	свідомість зайнята іншим	людина чує лише те, що хоче почути
Результат	звук дійшов до вуха	інформацію зрозуміли

> Промовець має враховувати, що його інформацію можуть сприймати суб'єктивно.

45 % дня ми мали б слухати

45 %
часу припадає на слухання

30 %
ми говоримо

16 %
читаємо

9 %
пишемо

- Запитання «для чого я це слухаю» підвищує ефективність слухання.
- Слухання тренують, як і будь-яке інше вміння.
- Страх, горе й сильні емоції можуть знижувати спроможність чути.

Визнач вид слухання

1. Друг розповідає вам про власну біду й чекає на підтримку.
2. Ви слухаєте інструкцію до нового приладу, щоб потім ним скористатися.
3. У рекламі обіцяють чудо-засіб, який лікує все одразу.
4. На вечірці звучить улюблена музика господаря.

ПІДКАЗКА

Зіставте кожну ситуацію з чотирма видами слухання з попереднього слайда.

Моделювання аудиторії

Зібрати відомості

Вік, стать, освіта, соціальний статус, інтереси, уподобання, настрій залу.

Передбачити

Де й коли можуть виникнути непорозуміння під час промови.

три стани залу

Прихильні — задоволені, байдужі — зацікавлені, агресивні — спокійні

> Моделювання починається задовго до виходу на сцену.

Прихильна, байдужа, ворожа, комбінована

Прихильна 1

Слухачі вже на вашому боці й готові сприймати.

Завдання оратора

Не втратити

Байдужа 2

Люди прийшли без особливого інтересу до теми.

Завдання оратора

Зацікавити

Ворожа 3

Налаштована навіть агресивно, шукає заперечень.

Завдання оратора

Заспокоїти

Комбінована 4

В одному залі зібралися різні групи слухачів.

Завдання оратора

Працювати з усіма

Очі бачать більше, ніж слова

Оратор

бачить, чи зрозуміло

помічає втому

перевіряє інтерес

коригує промову на ходу

погляд

очі

зоровий контакт

реакція

Аудиторія

відчуває увагу до себе

тримає контакт

відчуває доброзичливість

слухає активно

Три приємні обличчя

1. Знайдіть у залі трьох приємних вам людей у різних частинах залу.
2. Розповідайте свою історію саме для них, ніби в залі більше нікого немає.
3. Періодично переводьте погляд з одного обличчя на друге, а потім на третє.
4. Коли відчуєте впевненість, розпорошуйте увагу по всій аудиторії.

ПІДКАЗКА

У великому залі софіти можуть засліплювати, тоді зоровий контакт доводиться імітувати.

Мовні прийоми утримання уваги

Риторичні фігури

Запитання до зали з власною відповіддю, як у прикладі про Коко Шанель.

Тихий голос

Уповільніть темп і знизьте силу голосу, і увага слухачів загостриться.

Тропи

Епітети, метафори, порівняння, гіперболи додають виразності й емоційності.

Займенники й звороти

«Ми з вами», «уявіть собі», «повірте» тримають зворотний зв'язок із залом.

За трибуною і без неї

крок уперед і крок назад

Руховий простір оратора залежить від того, чи є перед ним трибуна.

Ознака	За трибуною	Без трибуни
Діапазон рухів обмежений	так	ні
Публіка бачить оратора повністю	ні	так
Потрібні особливі рухові навички	ні	так
Крок уперед підсилює думку	так	так
Варто постійно пересуватися	ні	ні

> Ноги розставляють нешироко, приблизно на 8–12 см, залежно від зросту. крок уперед — акцент, крок назад — перепочинок

Емоційні, указівні, символічні

Емоційні 1

Стиснутий кулак, овальний рух руки.

Роль

Підсилюють логічний наголос

Указівні 2

Рука, ручка чи указка, спрямована в бік предмета.

Роль

Лише коли є на що вказати

Символічні 3

Жести об'єднання, роз'єднання, протиставлення, узагальнення.

Роль

Передають певну інформацію

Механічні 4

Поправляння волосся чи одягу, вертіння ручки.

Роль

Відволікають і дратують

Голос і обличчя оратора

Перші секунди

Враження про голос політичного діяча складається протягом перших декількох секунд.

Голос як інструмент

Неприємний голос може стати ахіллесовою п'ятою іміджу й перекреслити всі переваги.

Міміка

Аудиторія не любить сердитих чи байдужих, обличчя має бути доброзичливим.

Тренування

Практика перед дзеркалом показує, що відбувається з бровами й чолом.

Який вид слухання

У якій ситуації доречне емпатичне слухання?

А	Друг розповідає про власну втрату
Б	Ви слухаєте прогноз погоди на тиждень
В	Ви слухаєте інструкцію до нової праски
Г	Ви слухаєте рекламу нового смартфона

Тіло оратора

Який жест руйнує контакт із залом?

- **А** Схрещені на грудях руки
- **Б** Відкрита долоня
- **В** Руки на рівні грудей
- **Г** Простягнуті вперед руки

Що тримає контакт з аудиторією



Домашнє завдання

- Підготуйте розповідь притчі про вчителя й чай для виступу перед класом.
- Напишіть вільне есе до однієї сторінки на тему «Прекрасна мить життя».
- Створіть фотопрезентацію (8–10 слайдів) про вулицю, фауну чи сім чудес області.
- Прокоментуйте письмово контакт з аудиторією на прикладі Тіни Кароль чи Святослава Вакарчука.

За підручником української мови для 10 класу, с. 55, 62