

ТЕТЯНА КОНІВЦЬКА

ПІДГОТОВКА ДО ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ

ПРАКТИЧНИЙ ПОСІБНИК ДЛЯ СТУДЕНТІВ-ПСИХОЛОГІВ



Львівський державний університет безпеки життєдіяльності
Навчально-науковий інститут психології та соціального захисту

Тетяна Конівіцька

ПІДГОТОВКА ДО ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ

практичний посібник для студентів-психологів



Львів 2019

УДК 808.5(076)

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Навчально-наукового інституту психології та соціального захисту Львівського державного університету безпеки життєдіяльності, протокол № 4 від 25.06.2019 р.

Рецензенти: *Руденко Л. А.*, доктор педагогічних наук, ст. наук. сп.;
Зельман Л.Н., кандидат педагогічних наук

Конівіцька Т.Я. Підготовка до публічного виступу : практичний посібник для студентів-психологів. Львів, ЛДУ ДЖД. 2019. 133 с.

У практичному посібнику подано основні теоретичні положення та методику підготовки до публічного виступу майбутніх психологів у закладах вищої освіти, яка спрямована на розвиток ораторської майстерності з урахуванням завдань професійної діяльності. Методика охоплює комплекс тренінгів, які поєднують елементи колективного, кооперативного та професійно ситуативного навчання та відповідні сучасні інтерактивні методи розвитку навичок публічного виступу відповідно до теми і мети заняття.

Посібник рекомендовано для викладачів риторикознавчих дисциплін закладів вищої освіти, студентів-психологів, аспірантів, практичних психологів тощо.

ВСТУП

Сучасний світ різноманітний, глобальний, технологічний і швидкозмінний. Він потребує від кожної успішної особистості інтелекту, креативності, що стають головним капіталом [15], здатності до співпраці, комунікації, взаєморозуміння тощо. З кожним днем вміння донести свої думки до інших стає необхідністю для всіх, хто хоче бути впевненим у собі, досягнути успіхів у роботі та побудувати кар'єру, хто не байдужий до якоїсь проблеми [1, с. 223]. Все більше дослідників наголошують на важливості зовсім іншого, відмінного від традиційних уявлень, типу – контекстуальних, творчих знань, а також глибшого розуміння гуманістичності, адже ми вступаємо в епоху, в якій доведеться набагато більше вчитися один в одного [1, с. 230-231]. Ці та інші аспекти зумовлюють відродження в сучасному інформаційному суспільстві дещо призабутої, на жаль, навчальної дисципліни – риторики, яка протягом багатьох років належала до провідних у закладах освіти різного рівня і профілю. Питання формування та розвитку риторичної компетентності нині стає все актуальнішим як для загальної середньої освіти, так і для професійної підготовки студентів у ЗВО та різних видів неформального навчання, оскільки важливою умовою для професійної самореалізації фахівця, його належної конкурентоспроможності, та здатності до творчості у професійній царині є вміння комунікувати – спілкуватися та взаємодіяти з різними людьми, налагоджувати контакти і розширювати продуктивні зв'язки тощо.

1. Ораторська майстерність в сучасному світі

Інформатизація як глобальна суспільно-економічна тенденція суттєво змінює механізми комунікування, сприяючи доступності інформації. Основне завдання нині не лише критично сприймати, опрацьовувати інформацію, а й вміти ділитися своїми поглядами та ідеями. Звернемо увагу на те, що процес інформатизації, який означає запровадження та використання інформаційно-комунікаційних технологій, торкається також соціального, духовного та культурного життя [23, 28]. Поняття «комунікація» нині використовують не лише як спілкування, яке має суб'єкт-суб'єктну взаємодію, а для визначення загального зв'язку будь-яких об'єктів матеріального та духовного світів [40, 45]. Проте в інформаційному суспільстві важливо не лише вміти опрацьовувати інформацію, яка стає все більш доступною, а й навчитись впливати і переконувати за допомогою різних видів комунікації. Саме ці функції комунікації є найважливішими і найбільш затребуваними в сучасному житті та безпосередньо пов'язаними з риторичною підготовленістю. Адже риторику ми розуміємо не лише як красномовство, а як мистецтво переконання та впливу задля досягнення бажаних результатів.

Разом із тим інформатизація сприяє розробленню різноманітних сайтів і програм навчання публічних виступів як для дітей, так і для дорослих. Зокрема в американській освіті є шкільна програма з основ публічного виступу Ted-Ed Clubs [62], сайт для завантаження власних промов OpenTED [61]. В Україні також потрібно сприяти розвитку шкільної та університетської риторичної освіти відповідно до технологічних новацій, створення інформаційних платформ для розвитку риторичної компетентності, які будуть цікавими молоді та розвиватимуть систему освіти.

Сучасні дослідження Стенфордської школи бізнесу щодо діяльності студентів після закінчення навчання показує, що

спільною рисою, яка відрізняє успішних у професійній діяльності випускників, є красномовство [54]. Тому важливим аспектом вищої освіти є формування риторичних умінь, розвиток навичок публічного виступу задля ефективної професійної діяльності та особистісного зростання.

У XXI ст. постає нагальна потреба розширеного та комплексного погляду на формування риторичної підготовки майбутніх фахівців. Теоретичні засади і закони риторичної освіти потребують реального втілення у ЗВО України, а професійно орієнтована риторика, зокрема юридична, дипломатична, військова, торгівельна тощо, має стати предметом широких наукових досліджень. Потреба забезпечення риторичної підготовленості (обізнаності) майбутніх фахівців різного профілю зумовлює відновлення ставлення до риторики як найвищого рівня комунікації та поступове, але невпинне упровадження курсу риторики в освітні програми підготовки фахівців багатьох різних спеціальностей.

Безперечно, для реалізації риторичної підготовки у ЗВО необхідно передусім визначити її зміст, який суттєво залежить від особливостей майбутньої професійної діяльності студентів. Риторичні вміння є основою професії не лише педагогів, управлінців чи юристів, а важливі також для фахівців різних спеціальностей, у тому числі навіть технічних. Пояснюється це тим, що в сучасному розумінні риторика – це не лише наука про мистецтво красномовства, а, передусім, мистецтво ефективної та переконливої комунікації, впливу на аудиторію чи конкретну особистість. А вміти викладати свою думку та переконувати інших потрібна багатьом, зокрема усім керівникам.

Риторична підготовка розвиває низку особистісно-ділових якостей, зокрема культуру мислення та мовлення, культуру поведінки, тобто те, що потрібно сучасній людині, для досягнення успіху як у професійному плані, так і в особистому житті [57, с. 178], тому приєднуємось до твердження, що майстерність ефективної та

виразної усної комунікації, безперечно, становить стрижень професіоналізму фахівців нової генерації [24, с. 183].

Загалом, функція риторичних знань і вмінь є частиною загального комунікативного коду/субкоду, що відповідає за побудову комунікативних стратегій і ситуацій з естетичною домінантою [30]. У сучасному професійному світі дотримання основних правил ділового спілкування та знання психології міжособистісних стосунків є запорукою добрих стосунків у колективі, тому кожній людині варто враховувати такі чинники як зовнішній вигляд, тактика та етика ділового спілкування, певні моральні цінності, які формують поняття іміджу (образу, престижу, репутації) – враження, яке особистість справляє на інших. Особистість, яка володіє риторичною компетентністю, здатна створити позитивну атмосферу в колективі, яка сприяє продуктивній співпраці, адже успіх колективу значною мірою залежить від мікроклімату в ньому. Тому, безперечно, необхідно формувати риторичну компетентність у фахівців типу «людина – людина», які застосовуватимуть відповідні навички у виконанні посадових обов'язків, зокрема, це значною мірою стосується майбутніх психологів.

Досліджуючи риторику й ефективність комунікації, науковці звертають увагу на проблему девіацій у комунікативному процесі – збій у спілкуванні, що супроводжується недосягненням мети спілкування [32, с. 22-24]. Аналізуючи причини їх виникнення, необхідно враховувати можливості риторичних засобів і прийомів усунення перешкод на шляху досягнення комунікативної мети в різних прагматичних ситуаціях, оскільки ефективність комунікативної взаємодії залежить від дотримання мовленнєвого закону риторики, застосування риторичного закону моделювання аудиторії, дотримання етикетних норм спілкування, правильної організації та дотримання структури промови тощо [32, с. 22-24].

Риторика кожної епохи має відмінні риси, а, на думку сучасних мовознавців, характерною рисою сучасної риторики є «мовна гра», яка ототожнюється зі стилем «гранж» (англ. *grunge fashion*) – одягатися якомога гірше, в мові – використання певних мовних засобів. На думку мовознавців, мовна гра моделюється за принципом навмисного відхилення від мовної норми. Проте залучати людину до мовної гри можна лише тоді, коли вона володіє мовною нормою, нормативними способами комунікації. Мовна гра – це усвідомлене порушення стереотипів, її вважають способом увиразнення мовлення, моделювання його свіжості та новизни. В Україні змішування російської та української мови призводить до виникнення своєрідної «мовної гри», яка має гостро негативний вплив на культуру мовлення [19, с. 81-83].

Таким чином, беручи до уваги стрімкий розвиток сучасного світу, зміни в системі комунікації, все більше значення розвитку вмінь і навичок комунікування, та на основі вивченої та проаналізованої науково-методичної літератури риторичну компетентність нині доцільно розглядати як невід’ємний аспект професійної підготовки фахівців різного профілю, що розвиває в них систему соціально та професійно важливих якостей, таких як культуру мовлення, мислення, спілкування та поведінки, що сприяє успішності та конкурентоспроможності у фаховій діяльності.

2. ТРЕНІНГОВЕ НАВЧАННЯ

Ефективними методами навчання, які актуалізують риторичні навички, є, безперечно, тренінги, які дають змогу реалізувати набуті знання на практиці завдяки проведенню різноманітних вправ. Тренінгове навчання нині активно впроваджується у професійну підготовку фахівців різних спеціальностей у ЗВО, а для майбутніх психологів цей вид навчання є типовим у професійній підготовці та особливо важливим для формування та розвитку ораторської майстерності.

Лише репродуктивне відтворення дій викладача, а тим більше пасивне спостереження не дають значних позитивних результатів у формуванні ораторської майстерності, оскільки динамічні вміння та навички набуваються лише внаслідок тривалої практики. Студентам потрібно постійно вдосконалювати навички спілкування в різних ситуаціях, осмислено їх планувати, реалізувати, аналізувати, коригувати, а саме це досягається за допомогою тренінгів [43].

Різноманітні психологічні тренінги нині є поширеними і затребуваними в суспільстві та освіті, передусім у корпоративній практиці. Вони дають змогу зруйнувати стереотипні способи поведінки і мислення, вирішувати особистісні проблеми учасників і тому наголошується на необхідності проведення тренінгів під час професійної підготовки у ЗВО, оскільки окремі професійно важливі вміння можна сформувати і «відшліфувати» лише за їх допомогою [10, с. 34]. Також тренінгове навчання розповсюджене в середовищі неформальної освіти, де застосовується для навчання ораторської майстерності з метою особистісного розвитку фахівців і їхньої професійної реалізації. Досвід неформальної освіти, як уже зазначалося, все більше використовуються у професійній підготовці багатьох спеціальностей у системі вищої освіти, у тому числі елементи тренінгового навчання риторики.

Тренінг (від англ. *to train* – виховувати, навчати) – це

1) запланований процес модифікації (зміни) ставлення, знання чи навичок через набуття певного досвіду для досягнення ефективної діяльності;

2) комплекс вправ для тренування в чому-небудь;

3) форма групової роботи, під час якої реалізується активна участь і творча взаємодія учасників між собою та з керівником заняття (тренером) [4, с. 134];

4) частина процесу навчання чи професійної адаптації, яка дає студентам змогу практично застосовувати отримані знання, перетворивши їх у вміння [50, с. 102];

5) навчання, в процесі якого головна увага приділяється практичному відпрацюванню матеріалу, коли під час моделювання заданих ситуацій учасники мають можливість розвинути та закріпити необхідні знання й навички [5, с. 9].

Тренінгове навчання, яке сприяє максимальній активізації науково-пізнавальної, навчальної та практичної діяльності, застосовують із метою формування риторичної особистості [11, с. 31.]. При цьому риторичний тренінг розглядають як форму організації навчання, яка «ґрунтується на інтерактивних методах групової роботи і спрямована на особистісний та професійний розвиток майбутнього оратора» [45, с. 111]. Зазначається, що тренінг розвитку риторичної компетентності є основою формування особистості, на яку можуть «нанизуватися» інші види тренінгів, такі як лідерства, креативності тощо [53, с. 12]. Вважається, що тренінг розвитку риторичної компетентності є одним із різновидів психологічного тренінгу, який спрямований на допомогу людині в усвідомленні власних недоліків у розвитку риторичних умінь, виявленні й оцінюванні потенційних можливостей, реалізації отриманих знань на практиці [9, с. 104]. При цьому цей різновид тренінгу передбачає істотну модифікацією традиційних елементів і процедур психологічного тренінгу [53, с. 10-11].

Найважливіші особливості, які відрізняють тренінгове навчання від інших видів професійної підготовки, такі:

✓ особлива мета (орієнтоване на запитання та пошук відповіді, набуття досвіду, допомогу учасникам в саморозвитку тощо);

✓ доцільне поєднання різних засобів і прийомів навчання (подання інформації відповідно до індивідуальних особливостей сприймання учасників);

✓ колективна та групова організація навчання (додержання принципів групової роботи, надання можливості кожному учаснику ідентифікувати себе з іншими та набути нового досвіду);

✓ активність усіх учасників (вільне висловлювання своїх думок, взаємодія між викладачем і групою, а також між учасниками)⁴

✓ принцип роботи «тут і тепер» (акцент на відносинах між учасниками групи, які розвиваються та аналізуються під час вирішення проблемних реальних ситуацій);

✓ неформальна співпраця (визначена просторова орієнтація, атмосфера відвертості та свободи спілкування між учасниками, психологічної безпеки, що сприяє комунікативному, емоційному та інтелектуальному зворотному зв'язкові, рефлексії) [9, с. 104; 18, с. 137-138].

Проведення тренінгів у ЗВО разом із низкою позитивів має низку суттєвих труднощів, які полягають у тому, що їх ефективно проведення вимагає невеликої кількості студентів (10–12 осіб), ним не можна охопити всю академічну групу. Такі форми роботи потрібно заздалегідь передбачати і відповідно організувати. Проте, вважаємо, що в межах освітнього діяльності у процесі риторичної підготовки доцільно регулярно використовувати елементи тренінгового навчання на кожному практичному занятті.

Тренінги розвитку риторичних умінь вимагають поєднання різних способів педагогічної взаємодії, проте тренінгове заняття має націлюватись на актуалізацію набутих знань на практиці, формування професійно спрямованих риторичних навичок. Отже, під час їх проведення доцільно подавати мінімум теорії, а більше уваги приділяти саме практичним аспектам, що застосовуватимуться в подальшій соціальній сфері та професійній діяльності. Основою розвитку риторичних умінь є колективна мовленнєво-мисленнєва діяльність на занятті, яка передбачає застосування ігор, вправ, що сприяють удосконаленню мовленнєво-мисленнєвих здібностей; рольових і ділових ігор, які передбачають імітацію реальних життєвих і професійних ситуацій; експертної роботи, яка вдосконалює вміння відстежувати переваги і недоліки чужої мовленнєвої діяльності; рефлексію щодо наслідків власної

мовленнєвої діяльності (особливо ефективна за умови запису власного виступу на відео- або аудіозасоби); складання та розв'язання комунікативних, логічних, психологічних і етичних завдань; творчу діяльність студентів (створення мовних висловів щодо певної ситуації та жанру) [9, с. 104].

Основними завданнями викладача під час роботи з групою на занятті риторики з елементами тренінгового навчання чи занятті-тренінгу розвитку риторичної компетентності є:

- ✓ сприяти усвідомленню студентами мети і завдань тренінгу;
- ✓ мотивувати студентів на роботу під час тренінгу і після його завершення;
- ✓ створити довірливу атмосферу, щоб кожен учасник бачив усіх, вільно спілкувався з усіма і з викладачем (керівником) [53, с. 78].

Відповідно до законів і завдань риторики виділяють такі групи тренінгів:

- *розвиток правильної вимови;*
- *культури мовлення;*
- *розвитку голосу, інтонації, дикції, техніки дихання;*
- *удосконалення невербальної комунікації (міміка та жести);*
- *набуття мистецтва публічного виступу, декламування, імпровізації;*
- *самопрезентації та ділових переговорів;*
- *різних видів суперечки (дебати диспути) тощо.*

Зазначимо, що оскільки психологічний тренінг є важливим аспектом роботи психологів у сучасному світі, студенти-психологи повинні бути компетентними у тренінговій роботі. Їхня професійна діяльність передбачає організацію та проведення очної чи дистанційної тренінгової роботи, що потребує володіння майстерністю публічних виступів, презентаційних вмінь і навичок для самопрезентації. Для проведення в подальшому ефективних

психологічних тренінгів і презентацій студенти-психологи повинні вже на заняттях практикуватися в публічних виступах, використовуючи закони риторики, засоби активізації уваги, аргументацію, невербальні засоби комунікації, словесну імпровізацію, художню образність, емоційність, фонетичні засоби тощо. Обов'язковою умовою є дотримання вимог до проведення тренінгів. Важливим аспектом у розвитку тренінгової діяльності є проведення захистів індивідуальних робіт студентів-психологів, у вигляді тренінгів для своїх одногрупників на самостійно обрану тему відповідно до професійного спрямування.

Для розвитку риторичних умінь і подолання труднощів, які зазвичай виникають у студентів під час виступів, найбільш дієвим методом є використання на заняттях різноманітних практичних вправ. Обов'язковими вважаємо завдання на розвиток навичок мовленнєвої імпровізації, невербальної комунікації, розвиток мовлення (темпу, тембру, сили голосу, дикції, інтонації тощо), завдання-реакції на Зворотний зв'язок, об'єднувальні вправи для всієї групи тощо. Адже кожна бездоганно відпрацьована деталь є основою для досягнення власної ораторської майстерності, яку люди вважають вродженою рисою [22, с. 237]. Ці завдання допоможуть імпровізувати безпосередньо під час публічного виступу, викликати зацікавлення у слухачів, налагоджувати і підтримувати зв'язок з будь-якою аудиторією.

Використання елементів тренінгового навчання на заняттях із риторики дає змогу:

- розвинути мовленнєво-мисленнєву активність, навички міжособистісної комунікації;
- напрацювати навички застосування засобів активізації уваги аудиторії – змістові (наповнення, різні форми подання матеріалу тощо), психологічні (особисте зближення, покликання на авторитет

тощо), вербальні (риторичні запитання, фігури і тропи тощо) невербальні (жести, міміка, інтонація, зоровий контакт тощо);

– опанувати основні правила та техніки публічних виступів – позбутися хвилювання під час виступу, покращити дикцію, навчитися контролювати невербальне повідомлення, тримати паузи, запалювати і надихати слухачів;

– відпрацювати основні засоби захисту від маніпуляцій і прийомів «чорної» риторики;

– проаналізувати і переоцінити власну мовленнєво-риторичну діяльність у процесі групової взаємодії;

– навчитися аргументувати, переконувати, відстоювати власну позицію тощо [45; с. 111].

– загалом напрацювати риторичні вміння та навички і сформувані риторичну компетентність відповідно до професійного спрямування майбутніх психологів.

Отже, тренінг розвитку риторичної компетентності розглядаємо найефективнішим інтерактивним методом практичного навчання риторики у ЗВО, що забезпечує ефективне формування риторичної компетентності майбутніх психологів у професійному контексті.

3. РОЛЬ ВИКЛАДАЧА У ФОРМУВАННІ ОРАТОРСЬКОЇ МАЙСТЕРНОСТІ

Зауважимо, що впровадження та використання активних та інтерактивних методів навчання передусім потребує переосмислення ролі та завдань викладача в сучасній вищій школі. Стрімкий розвиток суспільства, суцільна інформатизація сприяє відкритості та доступності інформації, а система освіти вимагає інноваційних підходів до викладання та навчання, розроблення, впровадження та активного використання сучасних методів й інноваційних технологій професійної підготовки. При цьому вважаємо, що креативний викладач уособлює та поєднує різноманітні рольові

функції залежно від навчальної ситуації та потреб студентів, зокрема:

✓ *фасилітатор* – розвиває потенціал групи, підтримує й організовує ефективну індивідуальну та групову роботу під час риторичної підготовки;

✓ *порадник і наставник* – мотивує, сприяє виявленню слабких сторін і надає цінні рекомендації та поради для покращення навичок, налагоджує Зворотний зв'язок;

✓ *експерт* – досвід і знання викладача дають можливість бути знавцем, котрий орієнтує, скеровує навчальну роботу, оцінює достовірність інформації;

✓ *суддя* – справедливо оцінює, порівнює успіхи, повідомляє про прогрес у навчанні, створюючи атмосферу довіри, не критикує, а вказує на елементи, які можуть зробити публічний виступ, спілкування цікавішими, яскравішими;

✓ *об'єкт для наслідування* – володіє всіма складниками риторичної компетентності (добрий оратор і фахівець із широким діапазоном знань, який є прикладом для студентів) [33, с. 7-9].

Володіти цими функціями викладачеві, безперечно, надзвичайно важливо для проведення різних видів і занять із риторикознавчих дисциплін.

Секрети успішного тренера:

1. Створити у групі атмосферу довіри – один до одного і до викладача.

2. Забезпечити формування єдності, об'єднання.

3. Відстежувати настрій кожного учасника групи і за потреби будьте уважнішими до певних студентів.

4. Подавати матеріал легко, у доступній формі, використовуючи приклади із життя.

5. Реагувати на потреби учасників групи.

6. Ретельно готувати і продумувати основні моменти заняття.

7. Дотримуватися практико-орієнтованого навчання: теорія добре підкріплена практикою.
8. Називати на ім'я кожного із студентів.
9. Запам'ятовувати, хто висловився, а кому потрібно надати слово.
10. Забезпечувати роботу усіх студентів рівноцінно [53, с. 127-128].

3. ОСНОВНІ МЕТОДИ РОЗВИТКУ ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ

У процесі формування ораторської майстерності потрібно використовувати різноманітні методи, які є засобом досягнення поставлених цілей. Завдання мають бути спрямовані на:

- ✓ знайомство, привітання;
- ✓ створення сприятливої та відкритої атмосфери;
- ✓ налаштування студентів на активну мисленнєво-мовленнєву діяльність;
- ✓ розвиток навичок спілкування, вміння висловлювати та обгрунтовувати свою думку;
- ✓ активізацію теоретичної інформації щодо публічного виступу;
- ✓ розвиток ефективного публічного виступу;
- ✓ навичок презентації;
- ✓ самопрезентації;
- ✓ імпровізаційного виступу;
- ✓ формування та розвиток невербальної комунікації;
- ✓ розвиток вміння написання промов;
- ✓ аналізування чужого мовлення;
- ✓ зворотного зв'язку тощо.

Основні методи розвитку публічного виступу

Метод «Відкритий мікрофон» може бути використаний викладачем на заняттях риторики під час подання нового матеріалу

чи актуалізації знань вивченої теми. Викладач будує подання нового матеріалу у формі запитань: задає запитання за темою, студенти по черзі відповідають на запитання, висловлюють свої думки, погляди. Важливою умовою є дотримання певних принципів проведення, зокрема: відповідає лише той, у кого є «мікрофон», відповідь має бути аргументована, відповіді не коментують інші студенти. Риторика дозволяє активно використовувати цей метод, оскільки формування риторичної компетентності будується на основі особистісно орієнтованого підходу, в основі якого розвиток творчості, креативності мислення та мовлення.

В такому контексті можна організовувати заняття для розвитку навичок спілкування, активізації до навчальної діяльності, наприклад: завдання «Комплімент» чи «Побажання» (студенти по черзі говорять комплімент чи побажання) тощо.

Метод «Мозковий штурм» є колективним методом обговорення і вирішення проблемних завдань, передбачає генерування нових ідей шляхом розвитку творчого, креативного, нестандартного та критичного мислення. В контексті формування риторичної підготовки цей метод важливий, оскільки зорієнтований на обговорення і вирішення певної проблеми шляхом вільного висловлювання своїх думок, ідей, пропозицій і рішень. Важливо, що висловлені ідеї не піддаються критиці, що сприяє розвитку впевненості у спілкуванні.

Метод «Незакінчені речення» дає змогу кожному сказати щось швидко, по черзі, відповідаючи на запитання або формулюючи свою думку (позицію), шліфують уміння студентів репрезентувати власні ідеї, долати стереотипи, бар'єри у спілкуванні; невимушено, вільно висловлюватися; навчають говорити стисло, оригінально та переконливо [10, с. 33].

Метод «Коло ідей». Метою методу є залучення всіх студентів до активної мисленнево-мовленнєвої діяльності. Можна використовувати як загальне обговорення певного питання або як

доповіді від малих груп. В риторичній підготовці цей метод цікаво застосовувати для висловлення студентами власних, креативних ідей, коли кожен студент подає по одній ідеї по черзі.

Метод *«навчання в команді»* націлений на командну роботу, досягненню цілей і мети групи та її успіху. Використання цього методу націлене на пізнання нового разом, де кожний член групи оволодів необхідними знаннями, набув необхідних умінь і навичок. Основними принципами є: «нагороду» команда (група) одержує одну на всіх (оцінка, заохочення тощо); групи не змагаються між собою, оскільки мають різні завдання; акцент на удосконаленні власних попередніх результатів, тобто порівнюється власний розвиток [44, с. 102-103].

Метод проєктів. На завершальній стадії навчання риторики ефективним вважаємо метод проєктів, що сприяє актуалізації одного з головних постулатів сучасної риторики, яка риторика покликана розвивати смак риторичної діяльності, а також створювати оптимальні умови для успішної самореалізації особистості через слово. Метод проєктів у риторичній підготовці реалізується шляхом створення студентами індивідуальних проєктів та їх представлення. У процесі аудиторної роботи студенти в межах кооперативної групи визначаються з проєктами, проєктують подальшу діяльність, наприкінці презентують виконану роботу. Наприкінці вивчення курсу потрібно передбачити організацію, проведення оцінювання виконаних індивідуальних студентських проєктів [27].

Метод проєктів на різних його етапах формує у студентів такі вміння: орієнтуватися в інформаційному просторі; практично і творчо мислити; відчувати, формулювати і вербально представляти проблему; самостійно активізувати свої знання у процесі публічного виступу, тобто мислити публічно; прогнозувати результати і можливі наслідки різних варіантів мовленнєвої поведінки; знаходити вихід з тих чи інших ситуацій тощо. Проєктна діяльність сприяє розвитку комунікативних, особистісних, соціальних,

літературно-лінгвістичних, математичних, художньо-соматичних, маніпулятивних і технологічних здібностей. Найсильнішою стороною проектного навчання, на думку дослідників, є створення позитивної мотивації для самоосвіти [10, с. 34].

Робота над проектом складається з кількох етапів, які ми адаптували до риторичної підготовки майбутніх психологів. На кожному з цих етапів відбувається комунікативна взаємодія між суб'єктами педагогічного процесу, в ході якої студенти отримують корисну інформацію, з'ясовують нові для себе факти, здійснюють особистісно і професійно значущі відкриття. На основі аналізу, порівняння, систематизації й узагальнення отриманих відомостей у них активізується розумова діяльність.

Етапи роботи над проектом.

1. Підготовчий: визначення ситуації, прихованої в ній проблеми, накреслення шляхів щодо її вирішення.

2. Планування: розподіл обов'язків учасників проекту, формування програми його реалізації, розроблення плану в цілому та конкретних дій учасників.

3. Дослідження: накопичення інформації, необхідної для втілення розробленого плану дій.

4. Презентація проекту: проведення французької вечірки в навчальному ресторані (кафе, барі).

5. Визначення ефективності: оцінка самої діяльності та її результатів [40, с. 267].

Метод «Риторичне портфоліо». Для формування риторичної компетентності цікавим буде використання риторичного портфоліо, яке дає змогу представити особистість крізь призму ораторського мистецтва, оскільки відображає особистісне та професійне зростання і розвиток. Під портфоліо (від англ. portfolio – портфель, папка) розуміють теку документів з навчальної дисципліни, яку наповнюють студенти. Популярним нині є метод мовного портфоліо для опанування мови [17]. Портфоліо сприяє інтеграції викладання

та оцінювання. Метод риторичного портфоліо дасть можливість вирішити низку педагогічних завдань: підтримувати і стимулювати навчальну мотивацію тих, хто навчається; заохочувати їхню активність і самостійність, розширювати можливості навчання та самонавчання; розвивати навички рефлексії та самооцінювання; формувати вміння вчитися – ставити цілі, планувати і організовувати власну навчальну діяльність [49, с. 96-97].

Розв'язування ситуативних професійних завдань. Специфіка цього методу полягає в тому, що передбачає розв'язування завдань або ситуацій саме професійної діяльності – ситуацій з діяльності психолога. Метод сприяє розв'язуванню нетрадиційних професійних завдань, дозволяє обговорювати та вирішувати проблеми, які безпосередньо стосуються майбутньої професійної діяльності, тобто забезпечує розвиток професійно важливих якостей, сприяє розумінню тісного зв'язку між теорією та практикою, а також формування риторично-професійних умінь та навичок майбутніх психологів, оскільки сприяє формуванню навичок міжособистісного професійного спілкування, знаходження компромісу, відпрацюванню узгодженості рішень та дій на основі колективної і міжгрупової взаємодії [4, с. 163-165].

Метод інциденту. Специфіка цього методу – прийняття рішень в несприятливих умовах (браку часу, інформації, екстремальні та надзвичайні ситуації тощо), що призводить до психологічного навантаження та емоційної напруги тощо, формує вміння розв'язувати конфліктні та екстремальні ситуації. Студенти отримують не повну інформацію, повідомлення про інцидент, на основі якої необхідно прийняти ефективне рішення. Необхідно зібрати, систематизувати та проаналізувати всю доступну інформацію, задіяти інтелектуальний та творчий власний потенціал, навчальний матеріал, необхідний для прийняття рішення, передбачити усі проблемні питання, що можуть виникнути та обґрунтувати прийняте рішення.

Метод інциденту сприяє формуванню вміння приймати ефективні рішення за умов браку часу, інформації, розвитку швидкості та критичності мислення, подоланню інертності психічних процесів, а також виробляє адекватну поведінку та стійкість до емоційних навантажень у стресових ситуаціях. Метод інциденту сприяє розвитку аналітичного, критичного та логічного мислення, знаходити, узагальнювати та аналізувати інформацію, формуватиме вміння проєктувати, моделювати та прогнозувати, навички обмірковувати та зважувати власні дії, оскільки майбутня професійна діяльність студентів-психологів вимагає вміння задавати запитання та відповідати логічно обґрунтовано, використовувати теоретичні знання у практиці. Обов'язковим аспектом є аналізування, обговорення ситуації (випадку) професійної діяльності чи міжособистісних стосунків у навчальному процесі [4, с. 163-165].

Метод кейса (кейс-метод). Метод кейса в межах професійно-ситуативного навчання сприяє ефективності вирішення студентом навчальних ситуацій професійного спрямування, спонукає до розвитку навичок власного чи колективного вирішення поставленої проблеми. Відео кейси сприяють наочності подання інформації, кращому сприйняттю ситуації, мобільності тощо.

В аспекті формування риторичної компетентності метод кейса як метод колективного навчання сприяє розвитку вмінь обговорення проблемної ситуації, прийняття рішення – індивідуального чи в межах кооперативної групи, навичок публічної презентації ухваленого рішення. Публічна презентація передбачає представлення рішень кейса групі, максимально виробляє навички публічної діяльності й участі в дискусії. У разі усної презентації необхідно враховувати всі аспекти публічного виступу [31, с 19-21].

Ігрові методи професійно-ситуативного навчання. Основними ігровими методами навчання риторики є імітаційна, рольова та ділова гра. Охарактеризуємо їхню важливість для формування професійно-риторичної компетентності майбутніх психологів:

– імітаційна гра – це гра при якій, створюється ситуація, що прогнозує поведінку людини або людей та механізми їх дій в екстремальних ситуаціях. Імітаційну гру відносять до ситуативного моделювання;

– рольова гра – гра, при якій відбувається програвання ролей, тобто відбувається навчання через дію. Рольові ігри створюють сприятливий психологічний та емоційний настрій, атмосферу вільного спілкування та співробітництва і взаємодії педагога і студентів;

– ділова гра – гра, яка передбачає вирішення комплексних професійних завдань в конкретній ситуації та дозволяє оволодіти системою професійних знань, вмінь, навичок, дій та операцій з конкретної професії [4].

Ситуативне моделювання професійних ситуацій. Ситуативне моделювання представляє імітацію певної реальної ситуації або процесу. Імітаційні ігри дають можливість створити освітній процес, коли студенти проникають в певну ситуацію, відпрацьовують свої дії, завдяки яким розвиваються навички критичного мислення, уміння вирішувати професійні та психолого-педагогічні завдання на практиці [4].

Є два типи навчально-імітаційних ігор професійної спрямованості: ситуативні навчально-імітаційні ігри і професійно-орієнтовані навчально-імітаційні ігри. *Навчально-імітаційні ігри* включають в себе серію ситуацій професійної спрямованості. Основним компонентом сценарію навчально-імітаційних ігор є ситуація, яка розвивається. У *професійно-орієнтованих навчально-імітаційних іграх* студенти зазвичай програють ролі не «самих себе» в житті, а «себе майбутніх» [28].

Саме використання професійно-орієнтованих навчально-імітаційних ігор сприятиме формуванню та розвитку риторичної компетентності для майбутніх психологів. Студенти можуть

імітувати події, конкретну діяльність психолога (бесіда, консультування тощо) та умови, у яких відбувається подія (кабінет психолога, екстремальна ситуація тощо) [49., с. 99]. Тобто, прикладами професійно-орієнтованих навчально-імітаційних ігор може бути імітація різних форм роботи психолога: психологічне консультування, телефон довіри, психотерапія тощо.

Навчальні дискусії. Велике значення для розвитку риторичних знань, умінь і навичок мають *навчальні дискусії* як метод колективного навчання. Дискусія – це один із методів групового обговорення, виступає у ролі найважливішої форми інтелектуального спілкування, є ефективним способом переконання та публічним обговоренням будь-яких проблем чи питань [4, с. 146-150].

Метою навчальних дискусій є розвиток вміння добирати аргументи й контраргументи логічного характеру, приклади, факти, виявляти причинно-наслідкові зв'язки; розвинути культуру спілкування (коректність, толерантність, повага співрозмовника, культура мовлення). Ці моменти в контексті риторичної підготовки є прямими дидактичними завданнями, а не побічними виховними цілями, як в інших дисциплінах [14, с. 110].

Як метод колективного обговорення певної теми, питання, вирішення проблеми варто застосовувати різні види дискусій. Найбільш поширеною є *групова дискусія*, яку визначають як колективне обговорення певного питання для досягнення загальної думки щодо неї, відбувається колективне зіставлення думок, інформації з обговорюваної теми. Дискусія організовується як процес діалогічного спілкування учасників, у ході якого відбувається формування практичного досвіду спільної участі в обговоренні й вирішенні теоретичних і теоретико-практичних проблем, а в контексті риторичної підготовки забезпечується реалізація основних принципів формування риторичної

компетентності – діалогічності та мисленнєво-мовленнєвої активності.

У риторичній підготовці дискусія є одним із основних методів розвитку навичок спілкування, тому варто урізноманітнювати цей метод, організовуючи такі види дискусій: *дискусія групами*, коли створюються групи відповідно до поглядів розв'язання проблеми; *дискусія «аргумент – контраргумент»*, в якій одна група пропонує свій аргумент, інша висуває проти нього свій контраргумент. Цікавою для розвитку креативного, критичного мислення є *проблемно-орієнтовна дискусія* – обмін інформацією та ідеями для знайдення правильного рішення проблеми та досягнення єдиного погодження [44, с. 131-132; с. 183-184].

Розвитку навичок публічного виступу

Оскільки майстерність *публічного виступу* є найвищим рівнем риторичної підготовки, необхідно постійно удосконалювати навички ефективного публічного виступу. Важливо, щоб вже з першого заняття студенти усвідомили вагомість майстерності виступати перед публікою. Найкраще усвідомлення, розуміння та аналізування власних можливостей можливе лише у результаті практики. Тому необхідно застосовувати різноманітні методи розвитку публічного виступу на кожному занятті. Це можуть бути заздалегідь підготовлені промови як вид домашнього завдання; виступи, підготовлені в заданий проміжок часу на занятті (групова підготовка чи індивідуальна); виступи-імпровізації (виступи без жодної підготовки).

Цікавим досвідом є організація і проведення тематичних занять в контексті розвитку навичок публічного виступу за тематичними блоками. Тематика виступів може бути різноманітна. Пропонуємо такі тематичні блоки:

«*Хобі*». Важливим аспектом цього блоку є розвиток навичок виголошення мотиваційної промови – переконати і зацікавити своїм

виступом, надихнути на певну діяльність. Теми можуть бути різноманітними.

Тематичний блок «Рекомендую прочитати психологові» (презентація книги в аспекти вирішення певної проблеми: професійний аспект). Цей блок розкриває зацікавлення студентів, їхні погляди тощо, адже книга захоплює, змінює і допомагає вирішити певні проблеми. Важливим аспектом цього блоку також є розвиток навичок виголошення мотиваційної промови. Цей тематичний блок об'єднує захоплення і професійний розвиток студентів-психологів. Можна пропонувати публічні виступи у різноманітних аспектах, наприклад:

- ✓ презентація навчальної книги з психології, яку повинен прочитати майбутній психолог;

- ✓ презентація художньої книги, яка зацікавила, вразила і одночасне розкриття якоїсь психологічної проблеми, яку можна вирішити, прочитавши запропоновану книгу.

Основне завдання публічного виступу – не переказувати зміст книги, а зацікавити аудиторію, тобто враховувати всі аспекти і закони ефективного публічного виступу. Цікавим досвідом є те, що студенти приносять ці книги і обмінюються для прочитання. Таким чином реалізується професійне спрямування риторичної підготовки.

Тематичний блок «Видатні оратори-психологи: секрети успіху». Під час курсу «Риторична майстерність практичного психолога» варто пропонувати підготувати публічні виступи про відомих психологів-ораторів: проаналізувати риторичні аспекти їхніх публічних виступів, визначити секрети успіху тощо. Таким чином реалізується професійне спрямування риторичної підготовки.

Тематичний блок «Заняття-конференція» (присвячена певній даті, події, ситуації). Як показує практика, ефективним і цікавим для студентів-психологів проводити заняття-конференцію до Дня психолога. Студенти, консультуючись з викладачем, вибирають тему, готують тези доповідей та представляють на конференції.

Тематичний блок «Як зробити життя кращим: психологічний аспект» (мотиваційні виступи, які розкривають певні проблеми професійного спрямування). Для студентів-психологів вибір теми публічного виступу щодо розкриття різноманітних аспектів психології (фільми, музика, подорожі, робота тощо). В цьому блоці доцільно підсилити виступ прикладом із власного життя, відомих чи близьких людей, історією.

Тематичний блок «Невербальна комунікація психолога». Питання невербальної комунікації є надзвичайно широке. Заняття на цю тему цікаво провести у формі публічних виступів студентів, оскільки кожен студент має змогу не лише самостійно підготувати цікаву інформацію, але й показати на прикладі. Такі інформаційно-практичні виступи сприяють кращому запам'ятовуванню поданого матеріалу.

Тематичний блок «Психологічні аспекти ораторської майстерності». Тематика цього блоку для студентів психологів сприятиме розвитку професійно-риторичних знань, погляду на ораторське мистецтво крізь аналізування психологічних аспектів.

Тематичний блок «Психологія сьогодні». Публічні виступи на теми професійного спрямування сприятимуть інтегруванню професійних та риторичних знань, умінь і навичок і є важливою складовою розвитку саме професійно-риторичних навичок. Під час вибору теми публічного виступу необхідно врахувати зацікавлення одногрупників, актуальність її нині у суспільстві, висвітлити проблематику та подати вирішення проблемних питань.

Як свідчить науково-методична література та показує практика викладання, найкращі промови можуть бути лише за умови зацікавлення доповідачем темою публічного виступу. Для цього, на нашу думку, доцільно пропонувати студентам самостійно обирати теми відповідно до тематики запропонованих блоків. Важливо, щоб теми публічних виступів у відповідних блоках, тобто на кожному занятті, не повторювалися. Для реалізації цього аспекту варто

використовувати інформаційно-комунікаційні технології, зокрема цікавим є застосування мобільних додатків чи соціальних мереж для комунікування. Вважаємо, що впровадження такого аспекту сприятиме зацікавленню студентів, розвитку мотиваційної складової студентів до підготовки, активізації студентів до пошуку цікавих ідей, а для викладачів забезпечення контролю у виборі тем, забезпечення постійної дистанційної взаємодії, заохочення та сприяння позааудиторного спілкування. Практикою показано ефективність такого впровадження та зацікавленість студентів до такої співпраці. Наприклад: створення групи у мобільному додатку Viber чи Telegram забезпечить можливість надання інформації про обрану тему, що сприятиме різноманітності та не повторюваності обраних самостійно студентами тем, а викладачеві на заняттях простежити послідовність і взаємозв'язок виступів, та забезпечити постійну активізацію студентів, увагу, бути завжди готовим вийти до аудиторії.

Важливим аспектом є запитання до оратора та колективне обговорення таких публічних виступів в аспекті покращення, доповнення, виділення сильних сторін у виступі та пропозицій і побажань розвитку надалі.

Реалізація проведення таких занять для розвитку майстерності публічного виступу у ЗВО може мати деякі труднощі, зокрема велика кількість студентів у групі і часові обмеження, оскільки важливо, щоб всі студенти були задіяні до публічних виступів певного тематичного блоку в межах одного заняття. Дуже важлива організація проведення. Пропонуємо заздалегідь встановлювати правила:

- ✓ час публічного виступу – 3-5 хв. (можна варіювати відповідно до кількості студентів),
- ✓ запитання – не більше п'яти,
- ✓ колективне обговорення – 2-3 студенти надають відгуки.

Для реалізації всіх зазначених аспектів публічного виступу, забезпечення зворотного зв'язку можна розподіливши ролі серед студентів групи. Пропонуємо такі функціональні ролі:

- ✓ тайм-менеджер (студент, який стежить за часом);
- ✓ експерт з культури мовлення (фіксує помилки і в кінці виступу чи заняття озвучує їх);
- ✓ експерт зі побудови промови (структури публічного виступу);
- ✓ експерт зі змісту;
- ✓ експерт з невербальної комунікації.

Освітній процес у вищій школі має будуватися на основі дотримання норм етики і моралі, націлений на усвідомлення студентами основних правил професійної етики, норм культури спілкування та поведінки у майбутній професійній діяльності. У нашій культурі мало толерантності до помилок, проте саме для формування риторичної компетентності викладачеві важливо не виправляти, не критикувати, а підтримувати і підказувати.

МЕТОДИКА ПІДГОТОВКИ ДО ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ

Заняття 1

ПІДГОТОВКА ДО ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ: ПСИХОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Мета: сформуванати у студентів розуміння значення і ролі ораторської майстерності для особистого зростання та реалізації у професійній діяльності.

Завдання: ознайомити із способами усунення надмірного хвилювання перед публічним виступом, методикою підготовки до публічного виступу, розвинути навички публічного виступу, самопрезентації.

Структура тренінгу

№ з/п	Хід заняття	Час, хв
1.	Вступ. Активізація уваги учасників.	5
2.	Завдання «Відкритий мікрофон»	10
3.	Міні-лекція «Ораторська майстерність в діяльності психолога»	10
4.	Інформаційне повідомлення «Страх чи хвилювання: негатив чи позитив?»	10
5.	Завдання-самопрезентація «Я – мій колега»	20
6.	Завдання-самопрезентація «Асоціація»	20
7.	Міні-лекція «Підготовка до публічного виступу»	10
8.	Завдання «Іменник. Дієслово. Прикметник»	30
9.	Завдання на самостійне опрацювання (саморозвиток) «Риторичне портфоліо»	5
10.	Домашнє завдання «Як зробити життя кращим: психологічний аспект»	5
11.	Завдання «Зворотний зв'язок»	5
	Усього:	130 хв.

Вступ. Активізація уваги студентів

Прокоментуйте вислів:

«Хто багато стріляє, ще не стрілець, хто багато говорить, ще не оратор» /Конфуцій/.

Властивості, що надають мовленню особливої енергетики:

- *артистизм;*
- *упевненість;*
- *дружелюбність;*
- *щирість;*
- *об'єктивність;*
- *зацікавленість...*

Додайте своє бачення.

Завдання «Відкритий мікрофон»

Мета: налаштування студентів на активну мовленнєву діяльність, розвиток імпровізаційного мовлення.

Тривалість: до 10 хв.

Кількість учасників: не більше 15.

Опис. Студенти продовжують речення по черзі. Висловлюються всі студенти.

Приклади речень професійно-риторичного спрямування:

- Я вирішив бути психологом, тому що...
- Моя мрія бути психологом, оскільки...
- Коли я отримаю диплом психолога, я ...
- Риторика потрібна мені для того, щоб...
- Я прагну покращити свою ораторську майстерність для того, щоб....
- Професійна діяльність потребує сформованих риторичних умінь і навичок, оскільки...

Приклади речень на творче і креативне мислення:

- Якщо б день можна охарактеризувати за допомогою кольорів, то...
- Якщо б мої відчуття можна охарактеризувати за допомогою кольорів, то...
- Якщо б мій характер можна охарактеризувати за допомогою прикметників, то...
- Якщо асоціювати себе з рослиною, то я би був(ла)...., оскільки
- Якщо асоціювати себе з казковим героєм, то я би був(ла)...., оскільки...
- Якщо асоціювати себе з актором, то я би був(ла)...., оскільки тощо.

Обговорення: Чи легко було доповнювати речення? Які емоції виникали?

Варіанти. Студент відповідає на питання і ставить іншому учасникові питання, яке має структуру «Якщо..., то...».



Дослідження професора Стенфордської школи бізнесу Томаса Гаррела щодо діяльності студентів після закінчення школи показує, що єдиною спільною рисою, яка відрізняла успішних випускників у професійній діяльності, було красномовство. Про це ще писав Наполеон Бонапарт: «Хто не вміє говорити, той кар'єри не зробить». Тому в сучасному світі важливим аспектом є формування риторичних умінь, розвиток навичок публічного виступу задля ефективної професійної діяльності чи особистісного зростання.

Завдання: «Ораторська майстерність в діяльності психолога»

Мета: створення сприятливої та відкритої атмосфери, налаштування студентів на активну діяльність, визначення розуміння у студентів значення і ролі формування риторичної компетентності для реалізації себе у професійній діяльності.

Тривалість: 10-15 хв.

Кількість учасників: не більше 15.

Опис. Студенти у вільній формі висловлюють думки про сутність понять «ораторська майстерність», «риторика» та висловлюють свої погляди про значення та важливість розвитку риторичних умінь і навичок у своїй майбутній професійній діяльності.

Обговорення можна проводити за такими питаннями:

1. Охарактеризуйте поняття «ораторська майстерність», «риторика». Що спільного та відмінного в їхньому трактуванні?
2. Чи може будь-яка людина стати вправним оратором? Згадайте історію Демосфена.
3. Кого можемо вважати риторичною особистістю?
4. В яких професіях, на ваш погляд, ораторська майстерність відіграє важливу роль? Чи є професії, які не потребують сформованих риторичних умінь і навичок?
5. Які навички риторичної компетентності є найважливішими для вашої успішної професійної реалізації як психолога? Назвіть основні і для якого виду психологічної діяльності вони потрібні.
8. Чи вважаєте, що у Вас є достатньо сформовані риторичні навички для майбутньої професійної діяльності?

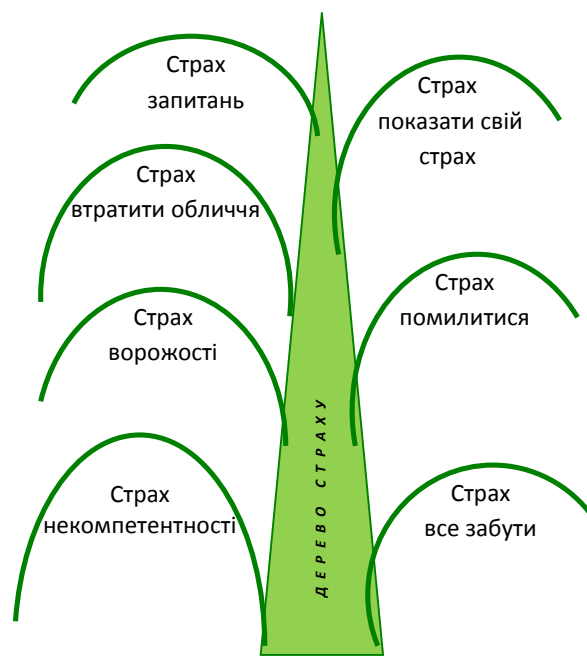


Кеннеді, будучи одним з найуспішніших ораторів серед американських президентів, нічого не міг вдіяти з тремтінням в колінах під час публічних виступів.

Міні-лекція «Страх чи хвилювання: негатив чи позитив?»

Розглядаючи психологічні аспекти підготовки до публічного виступу, варто наголосити на тих емоціях, які виникають у нас найперше. Оратора-початківця, який усвідомлює важливість слова та поважає аудиторію, охоплює хвилювання (або навіть страх) уже тоді, коли дізнається про майбутню промову. Інколи цей страх є перешкодою для реалізації планів, задумів, упровадження певної ідеї, здійснення мрії. Є різноманітні причини виникнення стану схвилюваності: побоювання забути текст, невпевненість у собі, своїй підготовленості, якості змісту промови, міркування про те, що подумають чи скажуть після виступу тощо.

Дослідники ораторської майстерності стверджують, що острах публічного виступу стоїть на другому місці після страху смерті. На думку багатьох практиків, теза про те, що зі страхом публічного виступу можна і потрібно боротися, є не цілком доречною. Сучасна психологія стверджує, що найкращий спосіб зменшити хвилювання – визнати його природним явищем. Хвилювання є нормальною реакцією організму на небезпеку, звичайне явище перед виступом для будь-якої відповідальної людини. На нашу думку, немає нічого гіршого, ніж байдужа людина. Викид адреналіну, по-суті, є допомогою в публічних виступах, а якщо постійно практикуватися, хвилювання поступово перетворюватиметься на збудження та задоволення. Проте, під час підготовки до публічного виступу також обов'язково врахувати два взаємозалежні чинники – досвід і підготовку. При цьому, на практиці доведено: якщо досвіду недостатньо, то його замінює належна підготовка, і навпаки.





Способи усунення надмірного хвилювання.

Кожен доповідач самостійно визначає, який із психологічних прийомів для нього є найбільш дієвим, зокрема:

- сформувані настанову на внутрішній спокій, позитивний публічний виступ;
- адекватно рефлексувати (часто люди оцінюють себе «нижче», ніж нас сприймають інші);
- «знизити» важливість виступу (не переоцінювати можливі наслідки своєї промови);
- візуалізація (позитивний і успішний образ) і афірмація (позитивні фрази, які ми говоримо перед виступом);
- завчиті перших сім речень (варто лише почати говорити – хвилювання зникає);
- фізичні вправи (пройтися швидко, поплескати в долоні тощо);
- вправи для дихання (подихати повільно та глибоко тощо);
- вправи для голосу (проговорити всі голосні звуки тощо);
- «своя людина в залі» (привести друзів чи «обрати друзів» із слухачів, але не можна говорити для однієї людини і зосереджувати погляд лише на ній – «пастка однієї людини»);
- регулярна практика та позитивна самооцінка (наприклад: заборонити критикувати самого себе, намагатися сприймати себе позитивно; ризикувати, пробувати, а лише тоді критикувати свої дії) тощо.

Як зазначав один з основоположників театру абсурду Семюел Беккет: *«Зазнавайте невдач знову і знову, але робіть це кожного разу краще».*

Завдання-самопрезентація «Я – мій колега»

Мета: ближче знайомство один з одним, розвинути навички імпровізаційного публічного виступу, навичок презентації.

Тривалість: 20-30 хв. (публічний виступ – до 2 хв. для кожного).

Кількість учасників: не більше 15.

Запитання для ознайомлення: Навіщо нам володіти навичками самопрезентації? Коли використовуємо самопрезентацію? Навіщо мені потрібні навички самопрезентації в професійній діяльності?

Опис і завдання. Оскільки інколи важко презентувати себе, пропонується вправа презентації колеги в парах. Студенти діляться на пари і намагаються якомога більше дізнатися один про одного. Парами виходять перед групою і презентують свого колегу. Пропонуємо таку орієнтовану схему презентації:

Ім'я (представлення нестандартно, а креативно);

Навчання. Чому Ви вирішили стати психологом? Де Ви навчалися? (якщо в групі є студенти, які вступили на магістратуру і не знайомі між собою);

Ціль. Чому Ви обрали курс «Риторика» (для студентів, які обрали риторика як вибіркову дисципліну)? Чого Ви очікуєте від курсу «Риторика професійної діяльності»? Які ораторські навички Ви хочете набутти, удосконалити?

Риса характеру. Яка риса найбільше характерна Вам (яка вам подобається/не подобається, допомагає/нищить...);

Хобі. Яка справа приносить Вам задоволення?

А знаєте що.... (розповісти цікавий факт про колегу чи захопливу історія з його життя).

Варіанти. Можна презентувати від імені свого колеги або розповісти від другої особи.



Варто згадати історію успіху Дейла Карнегі, який завжди навчав людей бути впевненими у собі. За словами самого Карнегі, коли у нього закінчилися ідеї, він попросив своїх учнів ділитися власним досвідом. Саме тоді він усвідомив, що слухачі лише тоді набувають впевненості в собі, коли практикують виступи перед аудиторією, говорять про свій життєвий досвід.



Слід пам'ятати, що люди не думають про вас так багато, як вам здається. Кожен має запитати себе: що для нього провал? Всі ми коли-небудь зазнаємо поразки. Люди, які не наважуються на ризик, мають менші шанси на успіх, а єдина риса, яка часто відрізняє двох однаково талановитих людей – це відвага. Або ви ризикнете, і досягнете своєї мети, або піддаєтеся сумнівам і залишитися нікому не відомим, бо саме на сміливих вчинках будується успішна кар'єра [54, с. 62-63].

Завдання – самопрезентація «Асоціація»

Мета: розвинути навички публічного виступу, навички самопрезентації.

Тривалість: 20-30 хв. (публічний виступ – до 2 хв. для кожного).

Кількість учасників: не більше 15.

Опис. Подумайте, яка рослина найбільшою мірою відображає вашу індивідуальність. Складіть самопрезентацію у формі історії так, щоб передати свої особливості характеру і поведінки.

Запитання для обговорення:

Чому Ви обрали для себе саме цю рослину?

Чи легко Вам було презентувати себе таким незвичним способом?

Які емоції виникли у Вас під час презентації?

Чи відчуваєте ви зміни в ставленні до себе чи когось із колег після гри?

Варіанти. Самопрезентація (рослина, тварина, явище природи тощо).

Міні-лекція «Підготовка до публічного виступу (складаємо сценарій)»

Цікаву методику щодо підготовки до публічного виступу рекомендує Радислав Гандапас, подаючи її через відповіді на поставлені собі запитання, які асоціюються з частинами мови (іменник–дієслово–прикметник):

Іменник: Хто? Хто буде перед вами (вік, сфера діяльності, захоплення, політичні пристрасті, сімейний стан, рівень освіченості); Що? Що очікують, що хочуть почути, що будуть робити з отриманою інформацією, що їх тривожить (тішить);

Дієслово: Що зроблять? Що робитиме аудиторія, що повинна зробити після виступу, що ви хочете, щоб зробила (мета);

Прикметник: Які? Які аргументи можуть переконати, які факти (ідеї) можуть відштовхнути, які прийоми допустимі, які слова та вирази ефектні й ефективні [7, с. 37-39].

Визначення конкретної мети (завдань), проблеми (ідеї) виступу, аналіз аудиторії (професія, вік, стать) і врахування обсягу часу – обов'язкові чинники, які потрібно проаналізувати під час підготовки до виступу на думку засновника школи «Майстерня Лева» Андрія Степури [46, с. 24].

Коли ми маємо мету, захоплені своєю ідеєю (погляди, явища, об'єкти, цінності тощо), переконані в її користі та успіху, ми можемо підготувати добру промову, впевнено і креативно виступити, переконливо донести цю ідею до слухачів.

Завдання: «Іменник. Дієслово. Прикметник»

Мета: розвиток навичок публічного виступу, розвиток навичок аналізування виступу своїх одногрупників.

Тривалість: 30 хв. (публічний виступ – до 3 хв. для кожного, обговорення 2-3 хв.).

Кількість учасників: не більше 15.

Опис. Студенти самостійно обирають тему публічного виступу професійного спрямування. За методикою підготовки до публічного виступу Р. Гандапаса скласти сценарій публічного виступу, давши відповіді на запитання, які асоціюються з частинами мови (іменник–дієслово–прикметник):

Іменник: *Хто? Що?*

Дієслово: *Що роблять?*

Прикметник: *Які?*

Ознайомити з темою та сценарієм публічного виступу групи. Врахувати їхні побажання й зауваження.

Питання обговорення та аналізування. Чи актуальна тема? Чи правильно сформульована мета? Чи відповідає мета зацікавленню аудиторії? Чи представлені аргументи розкриють тему і сприятимуть переконанню аудиторії?



Враховувати час, який відведений на промову, теж важливо у процесі підготовки. Відомий такий вислів: «Якщо треба виступати 10 хв., то на підготовку потрібно тиждень. Якщо – одна година, тоді потрібно два дні. Якщо ж час виступу необмежений, його вже можна розпочати». Тобто, майстерності викласти основні ідеї за кілька хвилин потрібно вчитися. Також не варто забирати час інших, потрібно підготуватися так, щоб залишити час на запитання чи обговорення.



Завдання «Риторичне портфоліо»

Мета: залучення студентів до вивчення термінів риторики шляхом укладання риторичного тлумачного словника, ознайомлення з теорією та історією риторики, видатними риториками Античності, України та сучасного світу, розвиток навичок кооперативного навчання.

Тривалість: протягом семестру

Завдання. Учасники об'єднуються в групи, і спільно укладають риторичне портфоліо, в якому розміщують цікаву і актуальну інформацію з теорії та історії риторики, видатних риторів Античності, України та сучасного світу, а також власний риторичний тлумачний словник. У кінці семестру передбачена презентація портфоліо учасниками групи.

Домашнє завдання «Як зробити життя кращим: психологічний аспект»

Мета: розвиток навичок мотиваційного публічного виступу, розвиток навичок аналізування виступу своїх одногрупників.

Тривалість: презентація 2-3 хвилини.

Кількість учасників: не більше 15.

Опис і завдання. Підготувати мотиваційний виступ, який розкриває певні проблеми професійного спрямування. Для студентів-психологів вибір теми публічного виступу щодо розкриття різноманітних аспектів психології (фільми, музика, подорожі, робота тощо). В цьому блоці доцільно підсилити виступ прикладом із власного життя, відомих чи близьких людей, історією.

Орієнтовні теми промов у додатку 4.

Завдання «Зворотний зв'язок»

Мета: забезпечити Зворотний зв'язок щодо заняття.

Тривалість: 5 хв.

Кількість учасників: не більше 15.

Опис і завдання. Студенти закінчують думку:

- На занятті я дізнався що...
- Мене здивувало, що...
- Мені сподобалось, що
- Можливо, було б краще, якби...
- Мене дратувало, що ...

Кожен студент висловлює свою думку.

Заняття 2

СТРУКТУРА ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ: ОСНОВНІ ЗМІСТОВІ АСПЕКТИ

Мета: сформувати у студентів навички структурування промови, розвиток креативного, самостійного мислення, мовленнєвих навичок, публічного виступу.

Завдання: ознайомити зі структурою публічного виступу, особливостями структурування промови, розвинути навички публічного виступу.

Структура тренінгу

№ з/п	Хід заняття	Час, хв
1.	Вступ. Активізація уваги учасників.	5
2.	Завдання «Частинка мене»	5
3.	Вправа «Творче життя»	10
4.	Публічні виступи студентів	30
5.	Завдання «Складові публічного виступу»	5
6.	Завдання «Від ідеї – до слухача»	20
7.	Міні лекція «Структура публічного виступу»	10
8.	Завдання «Elevator Speech»	20
9.	Завдання на самостійне опрацювання «Риторичне портфоліо психолога»	5
10.	Домашнє завдання «Мобільна психологічна допомога»	5
11.	Завдання «Зворотний зв'язок»	5
	Усього:	120 хв.

Вступ. Активізація уваги студентів

Прокоментуйте вислів:

«Будь-яка промова повинна бути, немов жива істота – у неї повинно бути тіло з головою і ногами, причому тулуб і кінцівки повинні підходити один одному і відповідати цілому» /Платон/.

Завдання «Частинка мене»

Мета: ближче знайомство один з одним, зняття напруження на початковому етапі роботи.

Тривалість: 5-10 хвилин.

Кількість учасників: не більше 15.

Опис і завдання. Кожен учасник обирає певну змістовну річ, яка належить йому/їй, і кладе її на парту, наприклад, прикраса, ручка, яблуко, пластир, цвях, книжка, м'ячик, цигарка, гральна карта, іноземна монета, поштова листівка. Кожен учасник пояснює, чому він/вона обрав конкретний предмет, розповідає історію, як той чи інший предмет може допомогти їм у досягненні поставлених цілей або розв'язанні завдань, зокрема розвитку знань, вмінь, навичок ораторської майстерності [33, с. 51].

Вправа «Творче життя»

Мета: перенесення розгляду проблем креативності в область щоденних життєвих реалій.

Тривалість: 10 хв.

Опис і завдання. Учасники об'єднуються в групи та отримують завдання: сформулювати перелік рекомендацій, які дозволять зробити більш творчим власне життя. В перелік бажано включити рекомендації щодо впровадження творчих підходів до професійного життя. Сформульовані рекомендації повинні бути реальними і мати можливість бути практично впроваджені більшістю учасників в життя. Представники від кожної команди презентують свої

рекомендації та коротко пояснюють, як саме їх дотримання допоможе зробити власне життя більш творчим.

Для обговорення можна запропонувати рекомендації, створені фахівцями з психології креативності: регулярно виконуйте фізичні вправи; слідкуйте за тим, щоб ваша дієта була різноманітною і збалансованою; опануйте техніки релаксації та медитації; удосконалюйте впевненість в собі; ведіть щоденник, робіть замальовки, пишть вірші, короткі оповідання та пісні; читайте художню літературу, розвивайте уяву; замислюйтеся про альтернативні способи використання предметів, з якими ви маєте справу в повсякденному житті; займіться живописом або скульптурою; відвідайте місця, що надихають; займіться справами, про які ви зазвичай не думали; намагайтеся бути більш спонтанними і товариськими; дивіться комедії і прагніть сформувати свій власний гумористичний стиль; слухайте класичну музику; регулярно шукайте способи вирватися з вашої «зони комфорту»; намагайтеся виконувати свої щоденні рутинні обов'язки різноманітними способами; заводьте нових друзів і розширюйте своє коло спілкування; думайте про себе як про творчу особистість; думайте про креативність як про спосіб існування; розвивайте бунтарські риси характеру; привчіть задавати собі питання: «А що якщо ...?»; не засиджуйтеся перед телевізором; дозвольте собі мріяти; не бійтеся опинитися неправим або зробити помилку; не виносьте поспішних суджень; цікавтеся абсолютно всім [35].

Завдання «Публічні виступи»

Мета: розвиток навичок мотиваційного публічного виступу, розвиток навичок аналізування виступу своїх одногрупників.

Тривалість: 30 хв. (презентація 2-3 хв.).

Кількість учасників: не більше 15.



Завдання: Студенти виголошують підготовлені публічні виступи (інформаційне повідомлення) на тему «Як зробити життя кращим: психологічний аспект».

Схема проведення наведена у додатку 2, аналізування промови у додатку 3.

Завдання публічного виступу»

Мета: активізація теоретичну інформацію, розвиток креативного, самостійного мислення та розвиток мовленнєвих навичок – логічно обґрунтовувати свою думку.

Тривалість: 5-10 хвилин.

Кількість учасників: не більше 15.

Опис і завдання. Структура публічного виступу складається із 3 частини: вступ, основна частина, висновок. Продовжіть список складових публічного виступу. Обґрунтуйте свої відповіді.

Можливі відповіді:

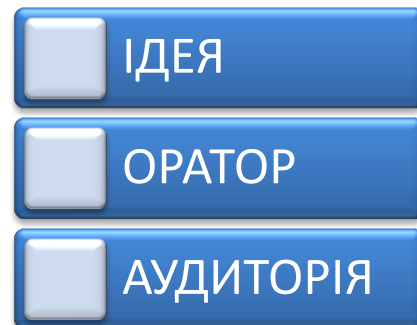
Вступ: самопрезентація, запитання до аудиторії, «презентація презентації», посилення на попереднього спікера, «дорогою сюди», історія, подія, цитати, приказки, прислів'я, жарт, почуття, емоції, художні засоби, метафора, синекдоха (число що вражає, комплімент тощо).

«Складові



Завдання «Від ідеї – до слухача»

Мета: активізація теоретичної інформації, розвиток креативного, самостійного мислення та розвиток



мовленнєвих навичок логічно обґрунтовувати свою думку.

Тривалість: 20-30 хвилин (презентація 2-3 хв. для кожного).

Кількість учасників: не більше 15.

Опис. Публічні виступи складаються з трьох важливих чинників (трьох папок) ідея – оратор – аудиторія. Уявіть собі, що Вам потрібно презентувати свою діяльність, організацію тощо. Заповніть папки необхідною інформацією. Підготуйте доповідь-презентацію, враховуючи такі основні моменти.

1) Ідея (що б я хотів сказати?).

2) Оратор (який я? чому я?).

3) Моя аудиторія (для кого? Хто вони?).

Варіанти. Завдання можна виконувати як індивідуально, так і в межах створеної кооперативної групи.

Міні-лекція «Структура публічного виступу»

Публічний виступ складається з трьох частин, кожна з яких має свою ціль:

- ✓ вступ – привернути увага та завоювати довіру;
- ✓ основна частина – розповісти про проблему та запропонувати рішення;
- ✓ кінцівка – підбивати підсумки та зроби заклик до дії.

Надаючи структури своєму виступу ви не лише робите вашу ідею доступнішою для розуміння вашими слухачами, але й полегшуєте завдання собі – вам легше буде виступати.

Знання композиції публічного виступу дозволить вам швидко підготуватися. Отож, якщо трапилося так, що вам терміново необхідно виступити, а часу залишилося обмаль, то зробіть кілька речей.

1. Визначтеся з головною ідеєю вашого виступу. Та наповніть основну частину ідеями, що розкривають обрану ідею.

2. Продумайте вступ. Якщо нічого не спадає на думку, то просто на початку свого виступу анонуйте про що врешті-решт ви будете

розповідати. Або як варіант може бути історія, яка пов'язує вас та тему вашої презентації.

3. Для висновку виділіть в два-три речення сухий залишок того, про що ви розповідали. А після цього зробіть заклик до дії [47].

Завдання «Elevator Speech»

Мета: розвиток навичок структурування переконливого публічного виступу, вміння будувати промову та виступати коротко, висвітливши основні положення.

Тривалість: тривалість 20 хв. (презентація 30 секунд або 100–150 слів).

Кількість учасників: не більше 15.

Коментар. *Elevator Speech* (презентація в ліфті) (*Elevator Speech* або *Elevator Pitch*) – коротка розповідь про концепцію продукту, проекту або сервісу. Термін відображає обмеженість за часом – довжина презентації повинна бути такою, щоб вона могла бути повністю розказана за час поїздки на ліфті, тобто близько тридцяти секунд або 100–150 слів.

Опис і завдання. Скласти промову за технологією *Elevator Speech*. Обрати об'єкт (проект, технологію) сформулювати мету, відповісти у промові на ключові питання, витримати регламент, провести репетицію. Виступити з промовою, чітко виконуючи регламент – 30 секунд.

Алгоритм підготовки промови за технологією *Elevator Speech*

1. Визначте свою мету.
2. Поясніть, чим Ви займаєтеся.
3. Виділіть свою унікальність.
4. Презентація має бути інтерактивною.
5. Приведіть свою промову в порядок.
6. Тренуйтеся.

Питання для обговорення. Чи було очевидним ключове послання? Як сприйняли промову слухачі? [42, с. 20].

Вправа «Риторичне портфоліо психолога»

Мета: залучення студентів до ознайомлення видатними риториками-психологами, розвиток навичок аналізування риторичних аспектів їхньої діяльності, розвиток навичок кооперативного навчання.

Тривалість: протягом семестру.

Завдання. Учасники об'єднуються в групи і спільно укладають риторичне портфоліо психолога, в якому розміщують цікаву інформація про видатних психологів-риторів, описують основні риторичні аспекти професійної діяльності психолога.

Домашнє завдання «Мобільна психологічна допомога»

Мета: розвиток навичок мотиваційного публічного виступу, розвиток навичок аналізування виступу своїх одногрупників.

Тривалість: презентація 2-3 хвилини.

Кількість учасників: не більше 15.

Коментар. Розповсюдження бездротових технологій надало можливість користуватися сервісами охорони здоров'я через мобільний телефон – mobile health (mHealth) – для отримання невідкладної та якісної допомоги як спеціалістами, так і клієнтами. Відомі також такі україномовні мобільні сервіси для подолання психотравматизації: модифікація канадського додатку OSI Connect під назвою «Мобільна психологічна допомога», випущена на початку 2017 року україномовна версія «PFA Mobile Ukraine». Чи відомо Вам щось про ці мобільні сервіси для подолання психотравматизації?

Як відомо, більшість додатків доступні лише англійською мовою, зокрема на сьогодні нараховує тисячі одиниць специфічна категорія мобільних додатків *mental health mobile apps* – додатки підтримки душевного здоров'я. Також відомі такі мобільні додатки: *PTSD Coach, PE Coach, Beat PTSD, Bust PTSD, Breathe2Relax,*

Tactical Breather, T2 Mood Tracker, LifeArmor, Provider Resilience, AZNG Be Resilient Program, Develop Your Resilience, а додатки *Care4Caregiver* та *PFA Mobile* розроблено спеціально для фахівців як путівників у роботі з постраждалими [12].

Завдання і опис. Підготувати мотиваційний публічний виступ у вигляді презентації мобільного додатку (сервісу) для подолання психологічних проблем, підтримки душевного здоров'я тощо дотримуючись структури публічного виступу (вступ, основна частина, висновок) з обов'язковим висвітленням таких питань:

1. Коротка характеристика. Чому саме цей додаток?
2. Які переваги у користуванні зазначеного мобільного додатку (якщо є).
3. Недоліки у користуванні зазначеного мобільного додатку (якщо є).
4. Відео-презентація мобільного додатку (наочне сприйняття).

Завдання «Зворотний зв'язок»

Мета: забезпечити Зворотний зв'язок щодо тренінгу.

Тривалість: 5 хв.

Кількість учасників: не більше 15.

Опис і завдання. Студенти відповідають на запитання:

- Які почуття виникали під час виконання завдань?
- Що Вас здивувало?
- Що Вам сподобалось чи викликало протест?

Кожен студент висловлює свою думку.

Заняття 3

СТОРИТЕЛІНГ: ЯК ВПЛИВАТИ ЧЕРЕЗ ІСТОРІЇ?

Мета: сформувати у студентів навички презентувати публічний виступ за допомогою сторітелінгу, розвиток мовленнєвих навичок.

Завдання: ознайомити зі особливостями сторітелінгу, логічно поєднувати інформацію та історії, розвинути навички публічного виступу.

Структура тренінгу

№ з/п	Хід заняття	Час, хв
1.	Вступ. Активізація уваги учасників.	5
2.	Завдання «Різні/рідні слова»	10
3.	Завдання «Пісня як комунікація»	10
4.	Публічні виступи студентів	30
5.	Міні-лекція «Сторітелінг в публічному виступі»	10
6.	Завдання «Звіт – це не лише факти»	20
7.	Завдання «Сторітелінг – хто ми»	20
8.	Завдання на самостійне опрацювання «Соціально-психологічний проєкт»	5
9.	Домашнє завдання «Рекомендую прочитати психологові»	5
10.	Завдання «Зворотний зв'язок»	5
	Усього:	120 хв.

Вступ. Активізація уваги студентів

Прочитайте та проаналізуйте історію про сторітелінг:

Сторітелінг – історія про історію

Жив – був Сторітелінг. Він був невеличкого зросту, тендітної статури, і більш за все любив розповідати історії. Всі історії, які він озвучував, траплялися з ним або його друзями, з предметами, які

його оточували, з тваринами і рослинами, які він бачив щодня. Інколи він розповідав історії про те, що прочитав в енциклопедіях чи словниках. А інколи його історії були подібні статтям підручників, але, звичайно, більш захоплюючі.

Коли Сторітелінг розповідав історію, то виглядав вище, масивніше. Його голос заворожував слухачів, і вони ніколи не йшли, не дослухавши до кінця. Всі історії були не тільки цікавими, а й повчальними. Але те, що вони чомусь навчають, люди здогадувалися пізніше.

Так би і жив Сторітелінг далі тихо й спокійно, але раптом він став відомим. Люди почали переказувати його оповідки, користуватися його прийомами, намагалися вчити закони створення та оповідання історій. Сторітелінгу ставало сумно, бо люди почали називати Історією звичайну неемоційну та безсюжетну Розповідь, дивний Опис чи чітке Визначення; в історію не брали Інтригу й Метафору, історія деколи ставала Маніпуляцією.

І тоді Сторітелінг вирішив написати поради про написання історій, які ми сьогодні будемо переглядати.

Завдання «Різні/рідні слова»

Мета: налаштування студентів на активну мовленнєву діяльність, розвиток імпровізаційного логічного мовлення.

Тривалість: 10 хв.

Кількість учасників: не більше 15.

Коментар. Опис. Студент загадує 3 слова, які нічим не пов'язані між собою, наприклад: *психолог, будинок, вірус*. Інший складає логічну історію з цих слів.

Обговорення: Чи легко було скласти історію без підготовки? Які емоції виникали?

Завдання «Пісня як комунікація»

Мета: розвиток аналізування публічного виступу.

Тривалість: до 10 хвилин.

Кількість учасників: не більше 15.

Коментар. У червні 2001 року до Львова приїжджав Папа Римський Іван Павло II. Під час його виступу з молоддю почався дощ. Папа припинив читати, подивився на дощ, помовчав і раптом почав співати. У травні 1969 року американський телеведучий Фред Роджерс виступив у суді, де останнім його аргументом було цитування пісні [48, с. 82-83].

Опис і завдання. Студенти переглядають відео виступу Папи Римського у Львові (пісня під час проповіді) та аналізують роль пісні у публічному виступі.

Питання для обговорення: Що Ви скажете про роль пісні у цьому виступі? Чи відповідає це протоколові виступу? Пісня, на Вашу думку, була задумом чи імпровізацією? Чому ми рідко комунікуємо за допомогою пісні? Коли варто комунікуємо співом?

Завдання «Публічні виступи»

Мета: розвиток навичок мотиваційного публічного виступу, розвиток навичок аналізування виступу своїх одногрупників.

Тривалість: 30 хв. (презентація 2-3 хв.).

Кількість учасників: не більше 15.

Завдання: Студенти виголошують підготовлені публічні виступи (інформаційне повідомлення) на тему «Мобільна психологічна допомога».

Схема проведення наведена у додатку 2, аналізування промови у додатку 3.

Міні-лекція «Сторітелінг в публічному виступі»

Сторітелінг – технологія створення історії та передачі за її допомогою необхідної інформації з метою впливу на емоційну, мотиваційну, когнітивну сфери слухача.



У перекладі з англійської story означає історія, а telling – розповідати. Отже, сторітелінг – це розповідь історій.

Мова – це складний психологічний процес, який неможливо оцінювати, розвивати окремо від мислення або сприймання. Розповідь історій – процес емоційний, захоплюючий, який добре запам'ятовується. Отже, сторітелінг як вигадка казок, історій добре підходить для формування усного мовлення учнів.

Сторітелінгом зацікавлені і педагоги, і психологи у всьому світі, оскільки пояснення матеріалу у формі розповіді історій розвиває в учнів уяву, логіку та підвищує рівень культурної освіти. Історії дозволяють розповісти про те, як приймаються рішення та будуються стосунки. Через обмін історіями, вибудовуючи емоційні зв'язки, студенти створюють більш якісні взаємостосунки.

Види сторітелінгу:

- ✓ культурний – розповідає про цінності, моральність та вірування;
- ✓ соціальний – розповідь людей один про одного (можна розповідати дітям історії з життя відомих людей, що може стати для них прикладом для побудови свого життя).
- ✓ міфи, легенди – вони відображають культуру й нагадують нам, чого в житті слід уникати аби бути щасливим.
- ✓ jump story – всі полюбляють слухати історії про містичних істот, коли неочікуваний кінець змушує підстрибнути на стільці від страху. такі історії допомагають подолати власні страхи.
- ✓ сімейний – сімейні легенди зберігають історію наших пращурів. ці історії передаються з покоління в покоління та мають повчальний характер.
- ✓ дружній – ці історії об'єднують друзів, оскільки вони згадують про певний досвід, який вони пережили разом.
- ✓ особистий – особисті історії розповідають про власний досвід та переживання. це важливий вид сторітелінга, оскільки

подібні історії допомагають зрозуміти себе, і почати розвиватися [25].

Завдання «Сторітелінг – хто ми»

Мета: розвиток навичок сторітелінгу.

Тривалість: 20 хв. (презентація 2-3 хв.).

Кількість учасників: не більше 15.

Коментар. Під час сторітелінгу рекомендують дотримуватися основних принципів, зокрема: добре знай те, про що розповідаєш; готуйтеся старанно, але майте місце для імпровізації; будь впевненим і переконливим у своїх поглядах; буди щедрим на історії і прагнути змінити аудиторію тощо [59, с. 37-44], адже «сторітелінг – це не про те, що ми робимо, сторітелінг – це про те, хто ми» [58].

Завдання і опис. Створіть переконливий публічний виступ у формі сторітелінгу на тему «Моє хобі».

Обговорення: *Яка роль історій в публічному виступі? Як впливають історії на слухачів? Чи вдалося донести інформацію?*

Завдання «Звіт – це не лише факти»

«Посередній звіт містить лише факти, хороший звіт вдихає інформацію в життя» / Д. Роум/

Мета: розвиток навичок презентації, публічного виступу у формі звіту (вміння презентувати звітну інформацію не лише через факти).

Тривалість: 20 хв. (презентація 2-3 хв.).

Кількість учасників: не більше 15.

Коментар. Звіти є найпоширенішим типом презентацій у професійній діяльності будь-якого фахівця, проте саме такі презентації часто не вдаються, тобто є нецікавими [38, с. 66-67].

Завдання і опис. Створіть презентацію у формі звіту, в основі якої не лише факти, а перетворіть на цікаву історію, побудовану за принципом шести типів мислення: Про що чи про кого? Де? Коли?

Скільки? Як? Чому? Перш ніж будувати свою промову, подумайте і створіть такий сценарій:

Ідея: ...

Ми: ...

Аудиторія: ...

Побудуйте свою промову за наведеною структурою:

1. Чому ми? (чому ми презентуємо звіт).
2. Хто і що? (про кого чи про що буде звіт).
3. Де і коли? (інформація про те, що є зараз)
4. Як і скільки? (цифри, дані, кількість чогось, сума грошей тощо).
5. Чому (коло замикається і повертаємося до початку).

Послухайте промову Ганса Рослінга на TED TALKS, яку вважають прикладом однієї з кращих презентацій (інформаційного звіту) в якій можна простежити таку структуру:

1. Чому? (є не розуміння суті бідності).
2. Хто і що? (інформація про багатство і бідність, про батьків і дітей смертність тощо).
3. Де і коли? (увесь світ, усі ХХ ст.)
4. Як і скільки? (освіта – добробут, добробут – тривалість життя) [38, с. 74-93].

Завдання «Соціально-психологічний проєкт»

Мета: активізація розумової креативної діяльності, розвиток навичок створення проєкту, працювати в команді, презентації проєкту.

Тривалість: протягом семестру, презентація до 10 хв.

Завдання. В межах кооперативної групи створіть соціально-психологічний проєкт для вирішення певної проблеми, актуальної в цей час.

Етапи роботи над проєктом.

1. Підготовчий: визначте проблему, накресліть способи її вирішення.
2. Планування: майбутні психологи розподіляють ролі та завдання над якими працюватимуть (готують інформацію з обраної теми; теми тренінгів, бесід, які будуть розглянуті; графічне представлення проєкту в соціальних мережах тощо).
3. Дослідження: пошук студентами інформації щодо обраної теми.
4. Презентація проєкту: презентація проєкту, де кожен бере участь у представленні (опис, мета, зміст, презентація тощо).
5. Визначення ефективності: спільне обговорення, визначення недоліків, дискусія щодо результативності проєкту, аргументація своїх думок [40, с. 267].

Домашнє завдання «Рекомендую прочитати психологові»

Мета: розвиток навичок мотиваційного публічного виступу, розвиток навичок аналізування виступу своїх одногрупників.

Тривалість: презентація 2-3 хвилини.

Кількість учасників: не більше 15.

Опис і завдання. Підготувати презентацію книги в аспекті вирішення певної проблеми: професійний аспект. Тема має бути цікавою для одногрупників, книга має захопити, змінити погляди чи допомогти вирішити певні проблеми. Виступ повинне бути мотиваційним.

Публічні виступи можуть бути у різноманітних аспектах, наприклад:

- ✓ презентація навчальної книги з психології, яку має прочитати майбутній психолог;
- ✓ презентація художньої книги, яка зацікавила, вразила і одночасне розкриття якоїсь психологічної проблеми, яку можна вирішити, прочитавши пропоновану книгу.

Основне завдання до змісту публічного виступу – не переказувати зміст книги, а зацікавити аудиторію, тобто враховувати всі аспекти і закони ефективного публічного виступу.

Орієнтовні теми промов у додатку 4.

Завдання «Зворотний зв'язок»

Мета: забезпечити зворотний зв'язок щодо тренінгу.

Тривалість: 5 хв.

Кількість учасників: не більше 15.

Опис і завдання. Студенти відповідають на запитання:

- Чи застосовували Ви сторітелінг в публічних виступах?
- Коли варто використовувати історії у виступах?
- Який ефект має виступ у формі сторітелінгу?

Кожен студент висловлює свою думку.

Заняття 4

МОВНИЙ ЕКСПРОМТ: ОСОБЛИВОСТІ, ЦІКАВИНКИ

Мета: сформувати у студентів навички імпровізаційного мовлення, навички виступати перед публікою без підготовки.

Завдання: ознайомити зі особливостями мовного експромту, розвинути навички логічно поєднувати думку, виробити навички імпровізаційного публічного виступу.

Структура тренінгу

№ з/п	Хід заняття	Час, хв
1.	Вступ. Активізація уваги учасників.	5
2.	Завдання «Спільна історія»	5
3.	Міні-лекція «Імпровізація у публічному виступі»	10
4.	Завдання «Мікрофон»	20
5.	Завдання «Таємні слова»	15
6.	Публічні виступи студентів	30
7.	Завдання «Життєвий та професійний кодекс психолога»	20
8.	Завдання «Посиденьки з друзями»	20
9.	Завдання на самостійне опрацювання «Щоденник великого оратора»	5
10.	Домашнє завдання: Психологічні аспекти ораторської майстерності	5
11.	Завдання «Зворотний зв'язок»	5
	Усього:	140 хв.

Вступ. Активізація уваги студентів

Перечитайте та проаналізуйте три стовпи експромту:

✓ *навички внести корективи у план вашого виступу відповідно до ситуації;*

✓ *виступ буде енергійнішим, непередбачуваним, спонтанним, адже все найкраще трапляється неочікувано і всупереч усім планам;*

✓ *впевненість і вправність у відповідях на запитання [47, 238-239].*

Завдання «Спільна історія»

Мета: налаштування студентів на активну мовленнєву діяльність, розвиток імпровізаційного мовлення.

Тривалість: 5 хв.

Кількість учасників: не більше 15.

Опис і завдання. Перший студент починає історію, а далі послідовно долучаються наступні учасники гри. Кожен говорить по одному реченню. Потрібно логічно поєднувати всі речення.

Приклади початку імпровізаційних історій:

«В дитинстві я мріяв бути психологом...»;

«Одного разу мене запросили провести тренінг для учнів школи...»

Теми для імпровізаційних історій:

«Мій перший досвід оратора».

«Мій перший робочий день».

Варіанти. Завдання можна виконувати як з усією групою разом, так і поділити на підгрупи і провести конкурс на найцікавішу імпровізаційну історію.

Міні-лекція «Імпровізація у публічному виступі»

Усім відомо, що найкраща імпровізація – заздалегідь продумана та підготовлена, а ще краще випробувана. Це важливо для акторської діяльності, ораторської майстерності, особливо коли йдеться про такі види публічних виступів, де потрібно дуже швидко орієнтуватися у зміні запитів аудиторії.

Яку ж роль відіграє словесна імпровізація у публічних виступах?

- ✓ промовець може уникати непотрібних пауз;
- ✓ легко відповідати на запитання слухачів, чи уникати (ухилитися від) незручних запитань;
- ✓ репліка з залу, вдало та миттєво використана, викликатиме хороше емоційне враження у слухачів, сприятиме емпатичному спілкуванню з аудиторією;
- ✓ словесна імпровізація неабияк стане у нагоді промовцю, який, виступаючи з цікавою, але складною (іноді драматичною, наповненою трагічними фактами) темою, помічає, що слухачі втомилися, емоційно напружені, приголомшені;
- ✓ увага слухачів зазвичай зосереджена упродовж перших 10-15 хвилин виступу, тому саме вдала словесна імпровізація може привернути, пожвавити увагу аудиторії, спонукати її до розмірковування, заохотити до взаємодії з промовцем;

Вдала імпровізація – це хороша можливість позбутися страху перед аудиторією [29].

Завдання «Мікрофон»

Мета: розвинути навички активного мислення та імпровізаційного публічного виступу.

Тривалість: 20–30 хв. (публічний виступ – до 2 хв. для кожного).

Кількість учасників: не більше 15.

Опис. В центрі аудиторії розміщено «мікрофон». Студентам пропонується на вибір тема для обговорення в контексті професійного спрямування (можна використати метод «Мозкового штурму»). Студенти за бажанням виходять і розкривають якийсь один аспект обраної теми. Міні-спітч має бути структурований та аргументований, але його не коментують інші студенти.

Завдання «Таємні слова»

Мета: розвиток імпровізаційного публічного виступу, розвиток навичок логічно будувати висловлювання.

Тривалість: 10-15 хвилин (публічний виступ – до 2 хвилин).

Кількість учасників: не більше 15.

Опис і завдання. Студент таємно загадує іншому 5 слів, які нічим не пов'язані між собою, наприклад: *колобок, літак, квіти*. Інший перед аудиторією без попередньої підготовки розповідає історію, яка має мати логічний зміст. Студенти відгадують таємні слова.

Порада. Вже перед виступом придумайте основну ідею, яку ви хочете донести, навколо якої вже долучайте таємні слова. Адже основа публічного виступу – це ідея.

Питання для обговорення: Чи легко було виступати без підготовки? Які емоції виникали? Які емоції виникали? Чи легко відгадати таємні слова? Чи була логічною ваша розповідь?

Завдання «Публічні виступи»

Мета: розвиток навичок мотиваційного публічного виступу, розвиток навичок аналізування виступу своїх одногрупників.

Тривалість: 30 хв. (презентація 2-3 хв.).

Кількість учасників: не більше 15.

Завдання: Студенти виголошують підготовлені публічні виступи (інформаційне повідомлення) на тему «Рекомендую прочитати психологові».

Схема проведення наведена у додатку 2, аналізування промови у додатку 3.



Вправа «Життєвий та професійний кодекс психолога»

Мета: рефлексія та вербалізація життєвих та професійних цінностей та принципів.

Тривалість: 20 хв.

Обладнання: картки з зображенням приголосних та голосних букв українського алфавіту.

Опис: Картки розподіляються між учасниками групи. Завдання для учасників – сформулювати декілька значущих для них особисто та світу в цілому життєвих та професійних правил, які б розпочиналися на букви, написані на картках. Після закінчення роботи групі пропонується прочитати сформульовані закони, дотримуючись алфавітного порядку. Таким чином створюється єдиний життєвий та професійний кодекс психолога [35].

Завдання «Посиденьки з друзями»

Мета: дізнатися цікаву інформацію про своїх одногрупників, краще пізнати один одного завдяки невимушеному спілкуванню, розвинути навички імпровізаційного публічного виступу.

Тривалість: 20-30 хв. (публічний виступ – до 2 хв. для кожного).

Кількість учасників: не більше 15.

Матеріали: картки з написаними темами для спілкування.

Опис. Кожен учасник по черзі витягає по одній картці й розкриває запропоновану тему без підготовки.

Орієнтовані теми:

1. Найкращий день Вашого життя.
2. Ваша найцікавіша подорож.
3. Останній фільм, який найбільше Вас вразив.
4. Остання книга, яка найбільше Вас зацікавила.
5. Людина, яка найбільше вплинула на Вас у житті.
6. Як Ви обрали свою майбутню професію?
7. Як Ви визначаєте, що добре, а що погане?
8. Як Ви уявляєте своє життя через 10 років?
9. Ваше ставлення до соціальних мереж.
10. Ваш найяскравіший спогад із дитинства.

11. Що б Ви прибрави зі свого життя?
12. Три речі, які роблять Вас щасливими.
13. Три речі, які роблять Вас нещасними.
14. Розкажіть про своє найбільше досягнення.
15. Що Ви змінили б у своєму вихованні, якби могли?
16. Де і коли Ви хотіли б жити (окрім нашого часу)?

Завдання «Щоденник великого оратора»

*Щоденник для оратора
як риболовні снасті для рибака*

Мета: розвиток навичок систематизації креативного матеріалу для імпровізаційного публічного виступу.

Тривалість: протягом семестру.

Кількість учасників: не більше 15

Завдання і опис. Завести щоденник висловів, цитат відомих людей, цитат прочитаних із книг, які можна буде використати в імпровізаційному публічному виступі.

Аналізування. В кінці семестру студенти аналізують користь ведення такого щоденника.

Домашнє завдання «Психологічні аспекти ораторської майстерності»

Мета: розвиток навичок мотиваційного публічного виступу, розвиток навичок аналізування виступу своїх одногрупників.

Тривалість: презентація 2-3 хвилини.

Кількість учасників: не більше 15.

Завдання: Підготувати публічний виступ (інформаційне повідомлення), який розкриває певний психологічний аспект ораторської майстерності.

Тематика цього блоку для студентів психологів сприятиме розвитку професійно-риторичних знань, погляду на ораторське мистецтво крізь аналізування психологічних аспектів.

Орієнтовні теми промов у додатку 4.

Завдання «Зворотний зв'язок»

Мета: забезпечити Зворотний зв'язок щодо тренінгу.

Тривалість: 5 хв.

Кількість учасників: не більше 15.

Опис і завдання. Студенти закінчують думку:

- Мої емоції під час виступу-експромту...
- На занятті я зрозуміла, що...
- Мене здивувало, що імпровізація...
- В імпровізаційних виступах мені сподобалось, що
- В імпровізаційних виступах мене дратувало, що ...
- Можливо, було б краще, якби...

Кожен студент висловлює свою думку.

МОДУЛЬ 2. ТЕХНІКА ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ

Заняття 5

ОРАТОР І АУДИТОРІЯ ЯК ПСИХОЛОГІЧНА СИСТЕМА : КОНТАКТ ТА ЗАЛУЧЕННЯ

Мета: сформувати у студентів навички активізації уваги слухачів, переконливого та мотиваційного публічного виступу.

Завдання: ознайомити зі особливостями та способами активізації уваги, встановлювати контакт та залучати аудиторію до активного слухання, розпізнавати маніпулювання та не піддаватися йому.

Структура тренінгу

№ з/п	Хід заняття	Час, хв
1.	<i>Вступ. Активізація уваги учасників.</i>	5
2.	Завдання «Побажання»	5
3.	Міні-лекція «Психологічні аспекти активізації уваги»	5
4.	Публічні виступи студентів	30
5.	Завдання «Інформація – голова – серце»	10
6.	Міні-лекція «Мовленнєві засоби впливу у публічному виступі»	10
7.	Завдання «Правда»	20
8.	Завдання. «Булінг як психологічна проблема»	20
9.	Завдання на самостійне опрацювання «Щоденник успіху»	5
10.	Домашнє завдання «Невербальна комунікація психолога»	5
11.	Завдання «Зворотний зв'язок»	5
	Усього:	120 хв.

Вступ. Активізація уваги студентів

Прокоментуйте вислови:

«Є два типи ораторів: одні хвилюються, інші брешуть» /Марк Твен/.

Коли оратор готує свій виступ, то він грає роль шеф-кухаря, який готує страву (виступ) для слухачів. При цьому його завдання – збалансувати «смачне» та «корисне» (емоції та логіку) /А. Стенура/.

Завдання-гра «Побажання»

Мета: налаштування студентів на активну мовленнєву діяльність.

Тривалість: до 5 хв.

Кількість учасників: не більше 15.

Опис. У викладача в руках будь-який предмет, який він зі словами побажань на сьогодні передає комусь із студентів. Студент зі своїми словами побажання передає цей предмет наступному колезі.

Міні-лекція «Психологічні аспекти активізації уваги»

Психологічними аспектами риторичної діяльності, що налаштовують на прихильне ставлення під час спілкування чи публічного виступу, є:

- вміння спілкуватися (культура спілкування, етика ділового спілкування, вміння слухати тощо);
- внутрішні якості мовця (ввічливість, впевненість, усмішка, тощо);
- манери поведінки (поза, хода, погляд, міміка, жести);
- зовнішній вигляд (одяг, зачіска, аксесуари тощо).



Урахування особливостей аудиторії є важливим елементом підготовки до публічного виступу. На нашу думку, можна використати методику самопізнання та саморозвитку, яку розробили американські психологи Джозеф Лафт і Гаррі Інгам – «Вікно Джохарі» (від поєднання імен: Joe+Harry). Ця методика дає змогу зрозуміти, наскільки особистість відкривається перед людьми. Адже успіх у спілкування залежить від того, як широко відчинене наше «вікно» та «вікно» співбесідника. Під час спілкування чи публічного виступу необхідно регулювати його «ширину»; «вікно» має бути відчинене однаково, адже виступ якісний тоді, коли ми спілкуємося зі слухачами (враховуємо зацікавлення, спільні погляди, ведемо діалог, відповідаємо на запитання тощо), а не виступаємо з монологом.

Отже, під час підготовки до публічного виступу треба враховувати особливості аудиторії: вік, стать, професійне спрямування (адже «вікно», наприклад, гуманітарія та фахівця технічного профілю відчинені неоднаково, а тому й інформацію вони висловлюють, сприймають і аналізують по-іншому).

Завдання «Публічні виступи»

Мета: розвиток навичок мотиваційного публічного виступу, розвиток навичок аналізування виступу своїх одногрупників.

Тривалість: 30 хв. (презентація 2-3 хв.).

Кількість учасників: не більше 15.

Завдання: Студенти виголошують публічні виступи (інформаційне повідомлення) про психологічні аспекти у публічному виступі.

Схема проведення наведена у додатку 2, аналізування промови у додатку 3.



Завдання «Інформація – голова – серце»

*«Говоріть правду – тоді Вам не доведеться нічого
запам'ятовувати» /Марк Твен/*

Мета: активізація теоретичну інформацію, розвиток креативного, самостійного мислення та розвиток мовленнєвих навичок – логічно обґрунтовувати свою думку

Тривалість: 5-10 хвилин

Кількість учасників: не більше 15

Опис і завдання. Встановіть відповідники. Обґрунтуйте свою відповідь. Як ви розумієте наведені асоціації в контексті публічного виступу?

Інтелектуальна правда	серце
Емоційна правда	інформація, якою ми володіємо
Фактична правда	голова

Коментар:

1. Правда повертає серце. Коли ми говоримо правду під час публічного виступу, відбуваються такі речі: налагоджується контакт з аудиторією, ми говоримо пристрасно та набуваємо впевненості.

2. Історія викликає розуміння. Коли ми розповідаємо історію під час публічного виступу: складні поняття стають зрозумілими, думки – незабутніми, долучається кожен слухач.

3. Візуалізація зосереджує увагу. Коли ми показуємо картинки під час публічного виступу: люди бачать саме те, що ми маємо на увазі, оволодіння увагою, проганяємо нудьгу.

Міні-лекція «Мовленнєві засоби впливу у публічному виступі»

Зазначимо, що психологи неодноразово й усебічно досліджували поняття мовленнєвого впливу та мовленнєвої маніпуляції. Як зазначають науковці, мовленнєве маніпулювання може бути пов'язане не лише з прихованими від суб'єкта (слухача, клієнта) цілями, а також з особливою організацією тексту, коли використовують специфічні риторичні прийоми чи спеціальну

техніку побудови висловлювання [26]. Схиляємося до думки, що мовленнєві засоби можна вважати маніпулятивними, якщо їх використовують із певними намірами, які спробуємо охарактеризувати.

Мовленнєві засоби впливу, які в певній ситуації та з певними намірами можуть бути маніпулятивними, можна виокремити на різних рівнях мовлення (найчастіше на лексичному та морфолого-синтаксичному). Подаємо найпоширеніші риторичні прийоми і спеціальну техніку побудови висловлювання, які можна використовувати під час усного мовлення:

- вживання слів із узагальнювальним значенням: *кожен, всі, ніхто* тощо;
- вживання особових займенників *ми, ви* з метою приєднання й об'єднання;
- вживання абстрактних іменників: *любов, чесність, совість* тощо;
- посилення на авторитет (*цитування відомих людей*);
- звертання на ім'я (*запам'ятовування імені та виокремлення людини з натовпу*);
- використання тропів з метою створення образності (*порівняння, епітет, метафора, метонімія, синекдоха* тощо);
- використання підрядних речень (причинно-наслідкові): *як тільки ви..., то...; лише тоді, коли ви..., то*;
- вислови, які надають оцінювання: *ви ж + оцінка*;
- вибір без вибору, необхідність вибору одного з двох або декількох можливих рішень;
- вживання трюїзмів (загальновідомої істини) тощо.

Зазначимо, що люди, які володіють риторичною компетентністю, швидко можуть визначити прийоми маніпулювання, зрозуміти наміри і легко протистояти можливим негативним впливам. Для психологів вкрай важливо вирізнити

маніпулятивну поведінку, не потрапляти під її вплив і ніколи не застосовувати маніпулятивні техніки з деструктивною метою.

Завдання «Правда»

«Речі у які ми віримо – важливіші за речі, які ми знаємо і важливіші за прості факти» /Ден Роум/

Мета: активізація теоретичну інформацію, розвиток креативного, самостійного мислення та розвиток мовленнєвих навичок – логічно обґрунтовувати свою думку.

Тривалість: 5-10 хвилин.

Кількість учасників: не більше 15.

Опис і завдання. Прокоментуйте вислів Дена Роума про те, що не всі види правди є рівноцінними. Обґрунтуйте свою відповідь. Як ви розумієте наведені вислови в контексті публічного виступу?

Коментар:

- ✓ Вдала презентація дає змогу ділитися новою інформацією.
- ✓ Прекрасна презентація змінює те, що ми знаємо.
- ✓ Надзвичайна презентація змінює те, у що ми віримо.



Текст і підтекст мовлення психолога. Від логічності побудови мовлення психолога залежить успішність спілкування з аудиторією слухачів, колегами, керівниками, розуміння ними сказаного.

Мовлення психолога має дві складові – текст і підтекст. Варто пам'ятати, що виклад матеріалу в сучасній науковій психологічній промові характеризується толерантністю, наявністю відомостей з різноманітних джерел, відсутністю єдиної ідеології, звідси ораторській промові психолога притаманна більша суб'єктивність, адресність – широке коло читачів, а не суто психологічна спільнота [8, с. 50].

Завдання «Буллінг як психологічна проблема»

Віддай людині крихітку себе.

За це душа поповнюється світлом /Л. Костенко/

Мета: розвиток навичок обговорення проблемної ситуації та прийняття рішення, навичок публічної презентації прийнятого рішення.

Тривалість: 20 хв. (відео – до 5 хв., підготовка і обговорення – 5 хв., презентація – 2–3 хв. для кожної групи).

Кількість учасників: не більше 15.

Опис проблемної ситуації. За даними різних досліджень, майже кожен третій учень в Україні так чи інакше зазнавав булінгу в школі, потерпав від принижень і глузувань: 10 % – регулярно (раз на тиждень і частіше); 55 % – частково піддаються знущанню з боку однокласників; 26 % – батьків вважають своїх дітей жертвами булінгу [6].

Завдання. Студенти в межах групи обговорюють проблему та готують публічну (усну) презентацію, яка передбачає представлення вирішення проблемної ситуації, а саме: психолог провидить бесіду з батьками і вчителями в школі на задану тематику. Студенти діляться на ролі: шкільний психолог, батьки і вчителі. Вчителі і батьки можуть задавати запитання. Використовуйте всі можливі засоби активізації уваги: контакт, залучення, невербальне спілкування...

Проблемні питання для обговорення чи підготовки публічної презентації:

- ✓ Проблема булінгу в Україні.
- ✓ Жертви та ініціатори булінгу.
- ✓ Як реагувати на цькування?



- ✓ Що можуть зробити батьки?
- ✓ Що можуть зробити психологи?
- ✓ Навчання навичок протидії булінгу у школі.

Питання для обговорення. Як Вам бути у ролі психолога? Чи легко було встановити контакт? Відповідати на запитання?

Завдання «Щоденник успіху»

Мета: розвиток навичок систематизації креативного матеріалу для аналізування, розвитку взаємин, порозуміння з собою.

Тривалість: презентація 2-3 хвилини.

Кількість учасників: не більше 15.

Коментар. Щоденник успіху – це книга-щоденник, яка допомагає Вам вийти на новий рівень ефективності, розвитку взаємин, порозуміння з собою чи освоїти інші навички і прожити кожен день максимально яскраво і якісно. Вам лише потрібно щодня стежити за використанням свого часу: Писати, Рахувати, Аналізувати і Змінювати все описане у завданнях [21].

Завдання і опис. Завести щоденник успіху, який допоможе структурувати і стежити за використанням свого часу.

Аналізування. В кінці семестру студенти аналізують користь ведення такого щоденника.

Домашнє завдання «Невербальна комунікація психолога»

Мета: розвиток навичок публічного виступу, розвиток навичок аналізування виступу своїх одногрупників.

Тривалість: презентація 2-3 хвилини.

Кількість учасників: не більше 15.

Завдання: Підготувати виступ (інформаційне повідомлення), який розкриває тему невербально спілкування.

Коментар: Питання невербальної комунікації є надзвичайно широке. Заняття на цю тему цікаво провести у формі публічних виступів студентів, оскільки кожен студент має змогу не лише

самостійно підготувати цікаву інформацію, але й показати на прикладі. Такі інформаційно-практичні виступи сприяють кращому запам'ятовуванню поданого матеріалу.

Студенти самостійно обирають тему промови.

Завдання «Зворотний зв'язок»

Мета: забезпечити Зворотний зв'язок щодо тренінгу.

Кількість учасників: не більше 15

Опис і завдання. Студенти відповідають на запитання:

- Що було важливим для Вас на занятті?
 - Які прийоми активізації є найбільш дієвими?
 - Які прийоми активізації будете використовувати у своєму виступі?
 - Що потрібно Вам розвивати надалі?
- Кожен студент висловлює свою думку.

Заняття 6

НЕВЕРБАЛЬНЕ СПІЛКУВАННЯ У ПУБЛІЧНОМУ ВИСТУПІ

Мета: сформувати у студентів вміння і навички ефективною невербальною комунікації у публічному виступі, розуміння мови жестів.

Завдання: ознайомити зі особливостями невербального спілкування у публічному виступі, діяльності психолога, розвинути невербальну комунікацію.

Структура тренінгу

№ з/п	Хід заняття	Час, хв
1.	Вступ. Активізація уваги учасників.	5
2.	Завдання «Мова дотиків»	5
3.	Завдання «Емоції»	10
4.	Міні лекція «Невербальна комунікація психолога»	10
5.	Публічні виступи студентів	30
6.	Завдання «Без слів»	10
7.	Завдання. «Іноземець»	10
8.	Завдання «Вгадай за описом»	10
9.	Завдання «Емоції у віршах»	10
10.	Завдання «Пантоміма»	10
11.	Домашнє завдання «Видатні оратори-психологи: секрети успіху»	5
12.	Завдання «Зворотний зв'язок»	5
	Усього:	120 хв.

Вступ. Активізація уваги студентів

Прокоментуйте вислів:

«Найважливіші слова в своєму житті ми вимовляємо мовчки»

/П. Коельо/.

«Найбільша цінність оратора - не тільки сказати те, що потрібно, а й не сказати того, чого не треба» /Цицерон/

Завдання «Мова дотиків»

Мета: розвиток тактильної комунікації.

Тривалість: до 5 хвилин.

Кількість учасників: не більше 15.

Коментар. У світі є багато людей із вродженими вадами: не бачать, не чують, не говорять. Є і поєднання цих вад. Але вони комунікують. Є жестова мова. Коли людина не бачить і не чує, єдиний вихід – тактильна мова. У світі є єдиний сліпоглухий священик о. Кирило Аксельрод, який незважаючи на свої вади комунікує, навчає інших завдяки тактильній мові. Чи знаєте ви подібних людей, які, незважаючи на свої обмеження, комунікують і як вони з цим справляються [48].

Опис і завдання. Студенти діляться на пари. Один у кожній парі заплющує очі. Викладач іншим подає на проєкторі (пише на дошці) вислів. Студент за допомогою лише тактильної мови передає цей вислів іншому, який має відгадати.

Вислови для тактильної комунікації: Я люблю тебе! Ти мій друг. Ми студенти-психологи. Ми читаємо книгу.

Питання для обговорення: Чи легко передати інформацію за допомогою дотиків? Чи не було бар'єрів при виконанні цієї вправи?

Завдання «Емоції»

Мета: розвиток експресивності, уміння передавати інформацію шляхом емоційного вираження.

Тривалість: до 10 хвилин.

Кількість учасників: не більше 15.

Завдання і опис. На невеликих листочках паперу написані слова. Вправа виконується імпровізаційно. Кожен студент витягує лист: не зачитує слово, а за допомогою рухів та емоцій виражає.

Слова: *страх, злість, радість, сором, біль, втома* тощо.

Питання для обговорення: Що було легше – демонструвати чи вгадувати слова? Які саме слова були простими, а які складними? Чому так?

Міні-лекція «Невербальна комунікація психолога»

У сучасній риторичній науці визначено й обґрунтовано різноманітні способи, форми та інструменти впливу на особистість у процесі комунікативної взаємодії. Інструментами впливу є вербальні та невербальні засоби, тому варто звертати увагу не тільки на зміст інформації, а й на спосіб подання.

Під час спілкування невербальні засоби зазвичай доповнюють словесне мовлення. Безумовно, невербальна комунікація також впливає на сприйняття психолога, адже через невербаліку ми передаємо емоції, видаємо хвилювання чи виражаємо впевненість, повагу або зверхність тощо. Під час спілкування, бесіди необхідно, за даними дослідників, підтримувати зоровий контакт: коли ми говоримо – 45–75 % часу, коли слухаємо – 65–85 % [60, с. 15.].

Звернемо увагу на одну розповсюджену помилку, яка стосується перебільшення значення невербальної техніки. Йдеться про помилкове трактування досліджень А. Меграбяна, згідно яких загалом лише 7 % інформації сприймається за допомогою слів, 38 % – голосу, а 58 % – мови тіла. Це твердження стосується вираження емоцій і почуттів у випадку неконгруентності, тобто неузгодженості інформації, одночасно переданої людиною вербальним і невербальним способом. Таким чином, коли вербальна та невербальна комунікація не збігається, люди схильні більше вірити невербальній. В усіх інших випадках, на що звертає увагу К. Андерсон, суть промови все ж таки повністю залежить від словесної інформації, хоч емоції, голос і мова тіла теж, безперечно, важливі [1, с. 32].

Психологові під час спілкування з людьми важливо не лише реагувати на висловлені ними проблеми за допомогою слів, а й звертати увагу на мову жестів і міміку, які в комплексі можуть багато розповісти про особистість, розкрити її психологічні проблеми. Особливо важливо враховувати це в роботі з категорією людей, які «замикаються», відособлюються під час спілкування або висловлюють неправдиві повідомлення.

Для цього майбутнім психологам під час професійної підготовки у ЗВО належить відпрацьовувати практичні риторичні навички, які застосовуються під час надання психологічної допомоги різним особам, групам і категоріям. Доцільно зосередити увагу на різноманітних аспектах вербальної та невербальної комунікації, навчитись виявляти зацікавленість у спілкуванні з потерпілими за допомогою мови слів і тіла. Оскільки в екстремальних умовах у постраждалих можуть виникати труднощі словесного вираження, саме невербальна комунікація часто є єдиною можливим засобом для прояву та пояснення їхніх переживань. Тому в таких ситуаціях надзвичайно важливим є опанування невербальної техніки [56, с. 235].

Особливо важливо знати і володіти риторичними знаннями, вміннями і навичками, які забезпечують ефективну професійну комунікацію, дають змогу розуміти стани і почуття інших людей через невербальні засоби комунікації у разі роботи психолога в надзвичайних ситуаціях. Це допоможе постраждалим швидше усвідомити ситуацію та сприятиме адекватним реакціям на неї.

Завдання «Публічні виступи»

Мета: розвиток навичок мотиваційного публічного виступу, розвиток навичок аналізування виступу своїх одногрупників.

Тривалість: 30 хв. (презентація 2-3 хв.).



Кількість учасників: не більше 15.

Завдання: Студенти виголошують публічні виступи (інформаційне повідомлення) про невербальну комунікацію психолога.

Схема проведення наведена у додатку 2, аналізування промови у додатку 3.

Завдання «Без слів»

Мета: розвиток експресивності, уміння передавати інформацію шляхом емоційного вираження.

Тривалість: до 10 хвилин.

Кількість учасників: не більше 15.

Завдання і опис. На невеликих листочках паперу написані завдання. Вправа виконується імпровізаційно. Кожен студент витягує лист: не зачитує зміст, а за допомогою рухів та емоцій виражає написане.

Приклади: *Я вправний оратор! Наша група найкраща! Люблю Вас!*

Питання для обговорення: Що було легше – демонструвати чи вгадувати вислови? Які саме вислови були простими, а які складними? Чому так?

Завдання «Іноземець»

Мета: розвиток експресивності, уміння передавати інформацію шляхом невербального спілкування.

Тривалість: 10 хвилин.

Кількість учасників: не більше 15.

Завдання і опис. Уявіть себе в ролі іноземця, який не дуже добре володіє українською мовою й тому не в змозі зрозуміти алегоричний зміст висловлювань. Усі слова він розуміє буквально: наприклад, почувши «не вішай носа», уявляє собі підвішену за ніс

людину й думає, що це середньовічний спосіб страти. Запропонуйте якомога більше варіантів того, що він може подумати, почувши такі фрази:

- Комар носа не підточить;
- Проїшов вогонь, воду і мідні труби;
- Не підмажеш - не поїдеш;
- У сімох няньок дитя без ока;
- Яйця курку не вчать;
- Узимку снігу не випросиш;
- Будинок був повною чашею;
- На злодієві й шапка горить.

Вправа виконується в підгрупах по 3-4 людини, кожна підгрупа вибирає собі по три фрази й вигадує якомога більше можливих варіантів їхнього буквальною трактування.

Обговорення: Бачите, як своєрідно можна сприйняти зрозумілі й звичні фрази, усього лише подумки вставши на позицію людини, яка не знає заздалегідь їхнього змісту! Поділіться, будь ласка, прикладами ситуацій із вашого життя, коли відмова від «заздалегідь відомого» розуміння будь-якої ситуації допомогла побачити її в новому ракурсі, вирішити пов'язані з нею проблеми» [13, с. 341].

Завдання «Вгадай за описом»

Мета: розвиток невербального спілкування, уміння передавати інформацію шляхом емоційного вираження.

Тривалість: до 10 хвилин.

Кількість учасників: не більше 15.

Опис і завдання. Написати заздалегідь характеристику невербальної поведінки одного із студентів групи. На занятті зачитати без вказівки адресата. Група визначає, кому із студентів вона може належати.

Питання для обговорення: Чи легко (складно) було визначати, кого описано? Чи впізнали Ви себе легко? Чи дізналися щось нове і цікаве про свою невербальну поведінку?

Завдання «Емоції у віршах»

Мета: розвиток експресивності, вміння передавати інформацію шляхом емоційного вираження.

Тривалість: до 10 хвилин.

Кількість учасників: не більше 15.

Коментар. Ліна Костенко – незаперечний моральний авторитет для українців, і за свій вік вона жодного разу не заплямувала себе компромісами з нечесною владою. Сила волі та незламність письменниці вражають. Та зараз, коли наш інформаційний простір засмічений безглуздими дурницями, Ліна Костенко воліє мовчати. І це горде мовчання теж є позицією. Попри це, геніальна українка говорить до нас своїми творами. Завжди актуальними та пронизливими.

Опис і завдання. Зачитайте уривки з віршів Ліни Костенко, які, на Вашу думку, викликають найбільше емоції. Зачитайте їх, звернувши увагу на емоції, інтонацію, наголоси тощо.

- Про цінність часу «Життя іде і все без коректур...»
- Про силу слова «Страшні слова, коли вони мовчать...»
- Про нетлінну красу «Коли я буду навіть сивою...»
- Про мрії «А й правда, крилатим ґрунту не треба...»
- Про людей «Мабуть, ще людство дуже молоде...»
- Про кохання «Спини мене отямся і отям...»
- Про вдячність «Вечірнє сонце, дякую за день!...»

Питання для обговорення: Чи змогли передати емоції? Які емоції викликали у Вас зачитані уривки?

Завдання «Пантоміма»

Мета: розвиток невербального спілкування, уміння передавати інформацію шляхом емоційного вираження.

Тривалість: до 10 хвилин.

Кількість учасників: не більше 15.

Опис і завдання. Група ділиться на дві підгрупи. Кожна загадує слово, що означає предмет або абстрактне поняття (складне для вгадування). По черзі представник підгруп невербально представляє це слово протилежній підгрупі. Ті мають право називати варіанти відповідей, а оповідач невербально погоджується з ходом їх думки або заперечує відповідь, щоб гравці змінили напрям пошуку.

Ця вправа дозволяє розглянути засоби невербальної поведінки, якими користується студент, і в якійсь мірі, зрозуміти його манеру невербального спілкування

Питання для обговорення: Що було легше – демонструвати чи вгадувати слова? Які саме слова були простими, а які складними? Чому так?

Домашнє завдання «Рекомендую прочитати психологові-оратору»

Мета: розвиток навичок мотиваційного публічного виступу, розвиток навичок аналізування виступу своїх одногрупників.

Тривалість: презентація 2-3 хвилини.

Кількість учасників: не більше 15.

Завдання: Підготувати виступ (презентація книги з риторики (ораторська майстерність) в аспекті рекомендації для прочитання).

Орієнтовні теми промов у додатку 4.

Завдання «Зворотний зв'язок»

Мета: забезпечити Зворотний зв'язок щодо тренінгу.

Тривалість: 5 хв.

Кількість учасників: не більше 15.

Опис і завдання. Студенти закінчують думку:

- На занятті я дізнався, що невербальна комунікація...
- Мене здивувало, що...
- Мені сподобалось, коли...
- Можливо, було б краще, якби я...
- Я розумію, що буду використовувати надалі...

Кожен студент висловлює свою думку.

Заняття 7

СТИЛІСТИЧНІ РЕСУРСИ ПЕРЕКОНЛИВОГО МОВЛЕННЯ: РИТОРИЧНІ ПРИЙОМИ

Мета: сформувати у студентів навички переконливого мовлення, публічного виступу за допомогою використання стилістичних ресурсів.

Завдання: ознайомити зі риторичними прийомами, розвинути навички використання тропів, рефреймінгу, дотримуватися культури професійного мовлення, сприяти формуванню переконливого мовлення.

Структура тренінгу

№ з/п	Хід заняття	Час, хв
	Вступ. Активізація уваги учасників.	5
	Завдання «Комплімент»	5
3.	Завдання «Незабетка»	5
4.	Публічні виступи студентів	30
5.	Міні лекція «Основні аспекти мовлення психолога»	15
6.	Завдання «Аналіз виступу»	20
7.	Завдання «Телепередача»	10
8.	Завдання «Бесіда з клієнтом»	10
9.	Поради вдосконалення особистої риторичної майстерності	5
10.	Завдання «Рефреймінг»	20
11.	Завдання на самостійне опрацювання «Есе»	5
12.	Домашнє завдання «Видатні оратори-психологи: секрети успіху»	5
13.	Завдання «Зворотний зв'язок»	5
	Усього:	140 хв.

Вступ. Активізація уваги студентів

Прокоментуйте відомий вислів:

«Яка людина, така її і мова» /Сократ/

Завдання «Комплімент»

Мета: покращення атмосфери та скорочення дистанції в спілкуванні.

Тривалість: до 5 хв.

Кількість учасників: не більше 15.

Опис і завдання. Ведучий називає студента по імені, говорячи комплімент. Студент дякує і говорить комплімент іншому.



Завдання «Незабетка»

Мета: налаштування студентів на активну мовленнєву діяльність

Тривалість: 3-5 хвилин

Кількість учасників: не більше 15

Коментар. Незабетки – це слова, які ми вживали в дитинстві (дитячі слова, вживані лише на певній території) [48, с. 82-83].

Опис і завдання. Згадати і поділитися такими словами зі своїми одногрупниками.

Обговорення: Чи легко було згадати цікаві слова з дитинства? Які емоції виникали?

Завдання «Публічні виступи»

Мета: розвиток навичок мотиваційного публічного виступу, розвиток навичок аналізування виступу своїх одногрупників.

Тривалість: презентація 2-3 хвилини.

Кількість учасників: не більше 15



Завдання. Студенти виголошують публічні виступи (інформаційне повідомлення) на тему «Рекомендую прочитати психологові-оратору» .

Схема проведення наведена у додатку 2, аналізування промови у додатку 3.

Міні лекція « Основні аспекти мовлення психолога»

Основні аспекти культури мовлення за певними рівнями сучасної літературної мови, актуальні для формування риторичної компетентності:

-відповідальне ставлення до вибору мовних засобів на *лексичному рівні* забезпечить вживання слів відповідно до їхнього значення, неприпустимість використання суржикових конструкцій, сплутування паронімів, уникання слів-паразитів, тавтологічних словосполучень, ненормативних слів та жаргонізмів;

-знання законів словотворення (*словотвірний рівень*) забезпечить утворення слів за національними моделями, тобто вживання власне українських морфем;

-дотримування норм вимови і наголошування (*орфоепічний та акцентологічний рівень*) забезпечить зрозумілість і чистоту мовлення, виразну дикцію психолога;

-*морфологічний рівень* охоплює правила утворення та поєднання граматичних форм слова, які невід'ємним аспектом культури мовлення психолога;

-розуміння помилковості уживання суржикових прийменникових конструкцій та закономірностей побудови словосполучень і речень забезпечить вивчення норм *синтаксичного рівня*.

Критерії культури мовлення, дотримання яких є також важливою умовою для формування і розвитку всіх видів риторичної діяльності:

- правильність мовлення – дотримання норм сучасної української літературної мови на всіх рівнях підвищує професійний рівень фахівця будь-якої спеціальності;

- точність мовлення – слова мають відповідати їхнім значенням в мові, точність розглядають у вираженні через слово думки та відображенні дійсності;

- логічність і послідовність – мовлення психолога повинно бути продумане, виважене та структурно впорядковане;

- чистота мовлення – недопускання у професійному мовленні психолога елементів не властивих літературній мові (просторічні слова, жаргонізми, вульгаризми, штампи в мовленні та інші);

- лексичне багатство й різноманітність – лише робота над збільшенням словникового складу (найдієвішим для розвитку професійного мовлення, безсумнівно, є вивчення спеціалізованої наукової літератури) забезпечить багатство мовлення, що є запорукою ефективного гармонійного спілкування;

- доцільність мовлення – висловлювання має відповідати меті, умовам спілкування та враховувати особливості співрозмовників чи аудиторії, а для психолога його клієнтів;

- впливовість мовлення – здатність розбудити розум і почуття, спонукати слухача прислухатися та прийняти погляди фахівця;

- простота (природність) мовлення – сприймається слухачами швидше, оскільки *«велика простота – найвища досконалість»* (Богдан-Ігор Антонич);

- ясність, доступність мовлення – забезпечує розуміння сказаного, тому навіть у професійній діяльності не потрібно перенасичувати мовлення професійними термінами чи запозиченими словами, адже психолог спілкується перш за все з особистістю;

- стислість – уміння говорити суттєво, доносити основну думку.

Риторичні фігури

Риторична фігура – це засіб підсилення емоційно впливовості ораторської мови, який базується на застосуванні синтаксичних конструкцій, які відрізняються від звичного використання. Тобто, це специфічні правила побудови речень, що підсилюють емоційність промови. Хоча фігур є неймовірно багато, та ми зосередимося на тих, які є найпопулярнішими.

Анафора – це повторення однакових звуків, складів, слів або словосполучень на початку віршованих рядків чи строф.

Епіфора – стилістична фігура, протилежна анафорі: повторення однакових виразів, слів, або звукових сполучень у кінці віршованих рядків чи строф, а також прозових уривків з метою посилення виразності поетичної мови, підкреслення чогось.

Антитеза – протиставлення контрастних явищ, образів і понять.

Рефреймінг – зміна точку зору на ситуацію для отримання нею іншого значення. Суть рефреймінгу полягає в тому, щоб побачити речі в іншому ракурсі або в різному контексті.

Доповніть риторичні фігури і наведіть приклади.

Завдання «Аналіз виступу»

Мета: визначити сформованість умінь виділяти головну думку співрозмовника, аналізувати його стратегію і тактику та оцінювати їх ефективність в усному монологічному мовленні.

Тривалість: 20 хвилин.

Кількість учасників: не більше 15.

Опис і завдання: Студенти переглядають промову психолога, аналізують публічний виступ психолога та з погляду риторики, мовленнєву поведінку мовця, відповідаючи на питання, наведені

1. Скільки частин можна виділити в тексті?

2. Як починається виступ? Як можна охарактеризувати стратегію оратора? Чи дотримується він основних принципів стратегічного закону риторики?

3. Виділіть тезу виступу. Як розкривається тема в основній частині? Яку тактику обрав мовець і чому?

4. Яка функція метафор і порівнянь, що використовуються автором? Якого ефекту вдається йому досягти за їх допомогою? Наведіть приклади. Чи сприяє це розкриттю теми та її кращому розумінню слухачами?

5. Виділіть кульмінаційний момент виступу. Як оратору вдалося передати трагізм і напруженість ситуації, якщо такі моменти були?

6. Які види повторів використовує оратор? Яка їх функція у виступі? Наведіть приклади.

7. Наведіть приклади використання автором таких риторичних прийомів, як анафора і полісиндетон. Проаналізуйте їх функції.

8. Яка тактика обрана оратором у заключній частині виступу? Чому?

9. Які прийоми використовує мовець, щоб привернути увагу слухачів до проблеми виступу, пробудити в них інтерес?

10. Яка позиція самого оратора? Аргументуйте свою відповідь.

11. Охарактеризуйте виступ із погляду його відповідності ustalеним нормам літературної мови.

12. Чи можна назвати виступ оратора успішним? Чому? [9, 109-110].

Завдання «Телепередача»

Мета: сформувати навички аналізування стратегії і тактики публічної дискусії та оцінювати її ефективність в усному діалогічному мовленні.

Тривалість: 10 хв.

Кількість учасників: не більше 15.

Опис і завдання: Студенти аналізують телепередачу з погляду риторики, діяльність психолога та з погляду риторики, особливості професійної поведінки психолога, мовленнєву на невербальну поведінку мовця.

Завдання «Бесіда з клієнтом»

Мета: відпрацювання навичок активного слухання в процесі ділової комунікації.

Тривалість: до 20 хв.

Кількість учасників: не більше 15.

Опис і завдання. Група ділиться на пари. Один грає роль незадоволеного, роздратованого клієнта, інший – психолога-консультанта. Завдання: з'ясувати причину конфліктної ситуації, запропонувати способи її вирішення використовуючи стилістичні ресурси переконливого мовлення (рефреймінг, порівняння, метафору тощо) [35].

Потім одна із пар презентує діалог. Студенти записують використані стилістичні ресурси та аналізують їх доцільність, влучність, надають свої приклади та варіанти.

Питання для обговорення: Як Ви відчували себе в ролі психолога? Чи впоралися зі своїм професійним завданням? Які труднощі виникали в процесі професійної комунікації?



Поради вдосконалення особистої культури мовлення та риторичної майстерності

1. Виробити навички мовленнєвого самоконтролю й самоаналізу.
2. Активно опрацьовувати матеріали з культури мови, стилістики тощо.
3. Вивчати мовлення майстрів слова (письменників, ораторів, психологів), запозичувати їхній досвід у власній риторичній діяльності.

4. Читати вголос з дотриманням усіх аспектів нормативності (орфоепії та наголошування).
5. Заучувати напам'ять художні твори (збагачує лексичний запас, сприяє засвоєнню мовних конструкцій).
6. Вивчати вислови і фразеологізми, що збагачують мовлення.
7. Виробити звичку говорити неквапливо, не ковтаючи слів, з логічними паузами.
8. Привчати себе до систематичного запису власних думок та спостережень.
9. Виробити звичку читати «з олівцем у руках», занотовуючи окремі фрази, афоризми, думки тощо, щоб згодом опрацювати їх, адже для оратора записник як для рибалки сіті.
10. Не допускати, щоб цікавий, вартісний вислів оминув вашу увагу [20, с. 53-54].

Завдання «Рефреймінг»

Мета: засвоїти на практиці методику рефреймінгу, відпрацювання навички активного слухання в процесі ділової комунікації, розвинути навички професійної комунікації.

Тривалість: 20 хв.

Кількість учасників: не більше 15.

Коментар. Для того, щоб зрозуміти уявлення реальності іншими людьми, треба навчитись дивитися на світ їхніми очима – без цього неможливе ефективне спілкування. Будь-яка поведінка, ситуація або подія можуть бути піддані рефреймінгу. Змінивши контекст події, можна надати йому нового змісту. Зміст ситуації змінює її сенс. Змініть кут зору, сфокусуйте увагу на інших аспектах – і ви зміните сенс ситуації. Змініть сенс ситуації – і ви зміните пов'язані з нею відчуття. Отже, зміниться й поведінка: у вас з'явиться вибір. У цій вправі мова про використання рефреймінгу для зміни негативної самооцінки на позитивну.

Опис. Група ділиться на міні-групи. У кожній міні-групі розподіляємо ролі: психолог і клієнти. Клієнти подають інформацією про себе так, щоб виявилась певна риса характеру або звичка, що самою людиною сприймається як щось негативне, що заважає. Психолог кожному учаснику представляє цю рису з позитивного боку.

Наприклад, неквапливість стає вдумливістю й неспішним, ґрунтовним входженням у матеріал; брак хоробрості – гарним природним самозахистом, відсутністю авантюризму; всеїдність – проявом інтересу до життя, цікавістю, прагненням до універсальності знань і вмінь; неохайність – властивістю творчої натури не помічати вульгарного побуту, а бути творцем ідеального.

Питання для обговорення. Наскільки новим здався вам побачений погляд на проблему? Чи замислювались ви раніше про подібні можливості самооцінки? Як Вам бути у ролі психолога? У чому виявилась складність? Що Ви відкрили в собі в ході роботи змодельованої ситуації? [13, с. 329-330].

Завдання «Есе»

Мета: розвиток вміння написання есе.

Тривалість: 5-10 хвилин.

Кількість учасників: не більше 15.

Опис і завдання. Твір Д. Джойса «Джакомо Джойс» – жанр психологічного *есе*, написаний у вигляді низки фрагментів. Безперервний потік спогадів, думок, асоціацій створюють світ реальний. Прочитайте твір. Напишіть власне психологічне есе. Прочитайте його перед аудиторією (одногрупниками), дотримуючись всіх правил риторики (інтонація, паузи, голос тощо) та законів риторики.

Запропоновані теми для написання есе: «Про книги», «Про щастя», «Про кохання», «Про самотність», «Про спілкування» тощо.

Питання для обговорення: Чи змогли передати емоції? Які емоції викликали у Вас зачитані есе?

Домашнє завдання «Видатні оратори-психологи: секрети успіху»

Мета: розвиток навичок мотиваційного публічного виступу, розвиток навичок аналізування виступу своїх одногрупників.

Тривалість: презентація 2-3 хвилини.

Кількість учасників: не більше 15.

Завдання. Підготувати публічний виступ про відомих ораторів-психологів: проаналізувати риторичні аспекти їхніх публічних виступів, визначити секрети успіху тощо.

Орієнтовні теми промов у додатку 4.

Завдання «Зворотний зв'язок»

Мета: забезпечити Зворотний зв'язок щодо тренінгу.

Тривалість: 5 хв.

Кількість учасників: не більше 15.

Опис і завдання. Студенти закінчують думку:

- Я дізнався, що...
- Надалі я буду використовувати...
- Аналізування промов психологів допомогло зрозуміти, що...

Кожен студент висловлює свою думку.

Заняття 8

ВІЗУАЛІЗАЦІЯ ВИСТУПУ : ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ

Мета: сформувати у студентів навички візуалізації публічного виступу, створення ефективного презентації.

Завдання: ознайомити зі особливостями сприйняття інформації, сприяти розвиткові створення презентації виступу за допомогою рисунків.

Структура тренінгу

№ з/п	Хід заняття	Час, хв
1.	Вступ. Активізація уваги учасників.	5
2.	Завдання «Вікіпедія»	10
3.	Публічні виступи студентів	30
4.	Завдання. Відео кейс: «Спілкування в час інформатизації : професійний аспект»	20
5.	Міні лекція «Способи учіння та сприйняття»	10
6.	Завдання «Малюнки»	10
7.	Завдання «Покажи мені, як»	20
8.	Завдання «Від сліз до сміху»	20
9.	Завдання «Message House»	20
10.	Завдання «Зворотний зв'язок»	5
	Усього:	150 хв.

Вступ. Активізація уваги студентів

Прокоментуйте вислів:

«Я майже ніколи не думаю за допомогою слів. Мені доводиться старанно перекладати мої візуальні образи мовою усталених словесних і математичних термінів» /Альберт Ейнштейн/

Завдання «Вікіпедія»

Мета: налаштування студентів на активну мовленнєву діяльність, розвиток імпрровізаційного логічного мовлення.

Тривалість: 10 хв.

Кількість учасників: не більше 15.

Коментар. На сторінках Вікіпедії можна знайти інформацію про все, що завгодно.

Опис і завдання. На кілька хвилин стати представником цієї інтернет-енциклопедії. Оберіть якийсь предмет чи явище, що стосується вашої майбутньої професії, і розповідайте про нього протягом 2-3 хв.

Запитання, які можуть стати у пригоді:

Як цей пристрій (явище) винайшли?

Які його різновиди?

Як можна його удосконалити? [46, 246].

Завдання «Публічні виступи»

Мета: розвиток навичок мотиваційного публічного виступу, розвиток навичок аналізування виступу своїх одногрупників.

Тривалість: 30 хв. (презентація 2-3 хв.).

Кількість учасників: не більше 15.

Завдання. Студенти виголошують публічні виступи (інформаційне повідомлення) на тему «Видатні оратори-психологи: секрети успіху».

Схема проведення наведена у додатку 2, аналізування промови у додатку 3.



Відео кейс «Спілкування в час інформатизації : професійний аспект»

Мета кейса: розвиток навичок обговорення проблемної ситуації та прийняття рішення, навичок публічної презентації прийнятого рішення.

Тривалість: 20 хв. (відео – до 5 хв., підготовка і обговорення – 5 хв., презентація – 2–3 хв. для кожної групи).

Кількість учасників: не більше 15.

Опис проблемної ситуації. Студенти переглядають відео з проблемною ситуацією: підлітки не вміють спілкуватися один з одним, проте майстерно спілкуються по мобільному телефону та у соціальних мережах.

Завдання. Студенти в межах кооперативної групи готують публічну (усну) презентацію, яка передбачає представлення вирішення проблемної ситуації.

Проблемні питання для обговорення чи підготовки публічної презентації:

✓ Які проблеми спілкування Ви помітили у героїв сюжету? Ваша думка з приводу виникнення такої ситуації?

✓ Чи можлива така ситуація в навчальному закладі? Чи траплялася така ситуація з вами?

✓ Які шляхи вирішення цієї проблеми? Які наслідки проблеми невміння організувати процес спілкування? [41]

Варіанти. Ця вправа може бути використана для розвитку навичок проведення дискусії як методу колективного навчання (обговорення проблемних питань в групі).



Найкращий подарунок, який ми можемо зробити собі – це навчитися говорити й показувати. Найкращий подарунок, який ми можемо зробити іншим – це неймовірна презентація /Д. Роум/.

Міні-лекція «Способи учіння та сприйняття»

Психологи розробили кілька моделей, метою яких є категоризація різних способів учіння. Однією з більш відомих є модель ВАЧК (чи ВАК), розроблена Нілом Д. Флемінгом, яка виділяє чотири різні типи переважних способів набуття інформації.

Візуальний: такі учасники надають перевагу графічним ілюстраціям, наприклад, картам, діаграмам і схемам.

Аудіальний: учасники за слуховим типом надають перевагу вербальній інформації, наприклад, слуханню лекції чи груповим обговоренням.

Читальний: учасники надають перевагу текстовій інформації, такій, як посібники, роздруківки та презентації у програмі PowerPoint.

Кінестетичний: для учасників цього типу важливу роль відіграє фізична активність, яка допомагає їм застосовувати інформацію на практиці, наприклад, способом симулювання.

Класифікації на кшталт згаданої вище вказують на те, що різні люди вчаться по-різному і не існує єдиного універсального підходу.

Є популярна теорія, згідно з якою люди запам'ятовують 10% від прочитаного, 20% від побаченого, 30% від почутого і 50% від побаченого і почутого, 70% від вивченого у рамках спільної навчальної діяльності, а також 80% від опрацьованого у контексті практичної діяльності. Є небезпідставні сумніви з приводу того, чи ці цифри мають будь-яке наукове обґрунтування, але загальні принципи згаданої теорії все ж достовірні, зокрема, те, що підхід, орієнтований на різні канали сприйняття інформації, буде найбільш ефективним [33, с. 42-43].

Візуальний матеріал

У ХХІ столітті ми можемо підкріпити слова широким спектром технологій. Фотографії, діаграми, анімація, відео, аудіо – усе це здатне зробити промову доступнішою і красивішою. Проте інколи

слайди крадуть в оратора увагу аудиторії і привертають її увагу лише до презентації.

Відомий факт, що більш ніж третина найпопулярніших спікерів TED не використовують жодних слайдів.

Якщо промова особиста і підкріплена власним прикладом чи історією, то можна не використовувати візуальні матеріали, а зосередитися на контакті з аудиторією.

Є правило ораторської майстерності: «Відсутність слайдів краще, ніж погані слайди» [1, с. 121].

Ключові елементи візуальних матеріалів:

- ✓ демонстрація (показати те, що складно описати словами (діаграми, графіки, таблиці);
- ✓ сила пояснення (найпростіший і найефективніший спосіб пояснення – показати і розказати);
- ✓ естетична привабливість (презентація повинна приносити насолоду, емоції) [1, с. 122-126].

Правила:

- ✓ один шрифт (простий, видимий на фоні, максимум 3 різні розміри одного шрифту в одній презентації);
- ✓ короткі списки (три-п'ять пунктів на одному слайді);
- ✓ уникайте переходів;
- ✓ не використовуйте довгі відео (у промові на 18 хв. – відео 2-4 хв.);
- ✓ використовуйте якісні фотографії;
- ✓ фотографії – це добре, графіка – це краще, малюнки – найкраще [38, с. 228-245];



«Довіряють не слайдам – довіряють людині. Якщо Ви хочете донести свою інформацію до слухачів, у центрі уваги маєте бути саме Ви. А слайди – лише Ваші помічники» /А. Стенура/

Завдання «Малюнки»

«Ідеальне зображення – це просто сутність нашої ідеї в легкій для сприйняття формі і нічого більше»

/Д. Роум/

Мета: розвиток навичок креативного мислення, ефективної презентації, обґрунтування своєї думки.

Тривалість: 10 хв.

Кількість учасників: не більше 15.

Опис і завдання. Д. Роум виділяє три стилі малюнків: фотографії, графіка, малюнки і вважає, що фотографії – це добре, графіка – це краще, малюнки – найкраще [38, с. 228-245]. Прокоментуйте, коли доцільно використовувати кожен із цих стилів, які особливості, які позитивні та негативні моменти для сприйняття є у кожному з них. Обґрунтуйте свої відповіді.

Завдання «Покажи мені, як»

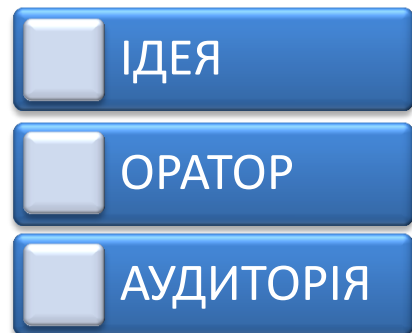
«Нема нудних тем – є нудне викладання» /Д. Роум/

Мета: розвиток навичок переконливого (вміння пояснювати про можливості, ідеї тощо) публічного виступу.

Тривалість: 20 хв. (презентація 2-3 хв.).

Кількість учасників: не більше 15.

Коментар. За допомогою пояснення ми даємо аудиторії нові знання та можливості [38, с. 94].



Завдання і опис. Створіть переконливий публічний виступ, в основі якого пояснення можливості, ідеї тощо. Ваша презентація обов'язково має бути підкріплена малюнками, схемами, графіками, які відображаєте на дошці у ході свого виступу. Перш ніж будувати свою промову, подумайте і створіть сценарій, давши відповіді на такі запитання:

Ідея: ...

Ми: ...

Аудиторія: ...

Побудуйте свою промову за наведеною структурою:

1. Поточна ситуація (де ми зараз є, куди прямуємо, що є нашою метою).
2. Наш маршрут (план для досягнення нашої мети).
3. Наш перший крок (реалізація певної мети починається з першого кроку, можливо, і найважче його зробити).
4. Наші наступні кроки (пояснення по чергово наших дій).
5. Один крок до мети (аналіз того, наскільки ми багато досягнули).
6. Ми досягнули мети (здобуття нових знань чи навичок) [38, с. 94-121].

Обговорення: Чи легко поєднувати розповідь і візуальне представлення її? Чи вдалося поєднати ці види активізації уваги? Які побажання можна надати для підсилення презентації?

Завдання «Від сліз до сміху»

*«Драма розбиває наше серце,
а потім зцілює його» /Ден Роум/*

Мета: розвиток навичок переконливого публічного виступу.

Тривалість: 20 хв. (презентація 2-3 хв.).

Кількість учасників: не більше 15.

Коментар. На думку Дена Роума, драма – це мандрівка «від сліз до сміху», за допомогою драми ми змінюємо переконання аудиторії. Оскільки драма спрямована просто нам у серце, вона отримує відгук на найвищому рівні правди. Нам лише потрібно торкнутися правильних струн у душах наших слухачів – і зміни, які ми викликали, житимуть вічно [38, с. 148-181].

Завдання і опис. Створіть переконливий публічний виступ, в основі якого буде драматична історія. Побудувати свою промову за



наведеною структурою і підсилити свій виступ малюнками, схемами, графіками, які відображаєте на дошці у ході свого виступу:

1. одного чудового дня... (рік, місяць, дитинство тощо...);
2. виклик (як грім серед ясного неба виникає виклик, який ми не можемо ігнорувати);
3. криза поглиблюється (поки ми розв'язуємо проблему, ситуація погіршується і ми опиняємося на дні);
4. дно (найгірше: усе марно, надії нема);
5. відкриття (раптом ми бачимо вихід зі скрутного становища);
6. сходження (завдяки нашим здібностям ми знаходимо вирішення проблеми);
7. повернення (ми не лише повернулися, а й відкрили для себе нові можливості, здібності ...);
8. урок (якщо шукати вихід, він завжди знайдеться).

Обговорення: Чи легко поєднувати розповідь і візуальне представлення її? Чи вдалося поєднати ці види активізації уваги? Які побажання можна надати для підсилення презентації?

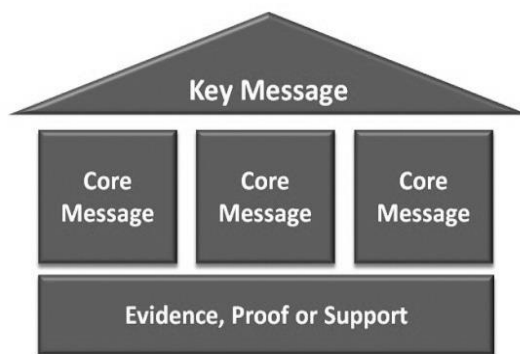
Завдання «Message House»

Мета: розвиток навичок структурування переконливого публічного виступу, вміння будувати промову та виступати коротко, висвітливши основні положення.

Тривалість: 20 хв. (презентація 2-3 хв.).

Кількість учасників: не більше 15.

Коментар. Технологія *Message House* отримала таку назву від її поширеного графічного представлення: підвал, поверх (кімнати) і дах. Технологія побудована на жорсткому структуруванні інформації при підготовці до публічного виступу: вся інформація,



необхідна для виступу, укладається на один аркуш паперу. При цьому вона особливим чином розташована, що полегшує доступ до неї при забуванні тексту.

Опис і завдання. Скласти промову за технологією Message House: сформулювати послання, продумати три аргументи, підібрати докази (підстави):

- послання (key message, umbrella message, main message) – це зміст промови, провідна ідея, яка залишається в головах наших співрозмовників після того, як публічний виступ завершений;
- аргументи (core message) – це те, на чому «тримається» ключове послання. Вони відповідають на питання «чому». Чому ви вважаєте це важливим? Чому ви це стверджуєте?
- підстави (evidence, proof and support) – обґрунтування аргументів, наведення доказів, прикладів, звертання до досвіду.

Аналіз. Проаналізувати промову за такими її складовими:

Назва промови

Послання

Три аргументи

Докази

Реакція слухачів

Питання для обговорення. Чи було очевидним ключове послання? Як сприйняли промову слухачі? [42, с. 19].

Завдання «Зворотний зв'язок»

Мета: підсумкове обговорення отриманої інформації, зворотний зв'язок та оцінка.

Тривалість: 5 хв.

Кількість учасників: не більше 15.

Опис. Студенти закінчують речення, які висвітлені на презентації.

Приклади незакінчених речень:

- Робота в ораторському гуртку
- Я дізнався/дізналася, що
- Я хочу підсумувати, що
- Я б хотів/хотіла більше дізнатися про
- Якби я знав/знала, що
- Коли я повернуся додому,

Підсумкова зустріч

ПРЕЗЕНТАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ ПРОЄКТІВ

Мета: сформувати у студентів навички публічного виступу, створення ефективної презентації, аналізування публічних виступів.

Завдання: сприяти розвиткові навичок публічного виступу, формуванню навичок аналізування та оцінювання публічного виступу.

Структура тренінгу

№ з/п	Хід заняття	Час, хв
1.	<i>Вступ. Активізація уваги учасників.</i>	5
2.	Презентація «Риторичне портфоліо»	20
3.	Презентація «Риторичне портфоліо психолога»	20
4.	Презентація «Соціально-психологічний проєкт»	30
5.	Конкурс ораторів	60
6.	Підсумкове слово.	5
	Усього:	140 хв.

Вступ. Активізація уваги студентів

Прокоментуйте вислів:

«Кращою похвалою для оратора буде, якщо кожен, хто чує його мову, скаже собі: Але ж я сам так думав, він тільки висловив те, що я відчував» /Віолі ле Дюк, французький архітектор/

Презентація «Риторичне портфоліо».

Презентація «Риторичне портфоліо психолога».

Презентація «Соціально-психологічний проєкт».

Конкурс ораторів (додаток 5).

ДОДАТКИ

Додаток 1

Вислови відомих людей про ораторське мистецтво

- «Риторика – цариця душ і княгиня мистецтв» (Ф. Прокопович).
- «Заговори, щоб я тебе побачив» (Сократ).
- «Багато говорити і багато сказати не є одне й те саме» (Софокл).
- «Усе, про що маєш намір ти сказати, розглянь перше в умі своєму, бо у багатьох язик випереджує й саму думку» (Ісократ).
- «Головне в ораторському мистецтві полягає в тому, щоб не дати помітити мистецтво» (Квінтіліан).
- «Найбільше з досягнень оратора – не тільки сказати те, що потрібно, але і не сказати того, що не потрібно» (Цицерон).
- «Найкращий оратор той, який своїм словом навчає слухачів, приносить задоволення, справляє на них сильне враження» (Цицерон).
- «Найвеличніша з чеснот оратора не тільки сказати те, що треба, але й не сказати того, чого не треба» (Цицерон).
- «Дурня можна впізнати за двома прикметами: він багато говорить про речі, для нього не корисні, і висловлюється про те, про що його не питають» (Платон).
- «Яка людина, така й мова» (Сенека).
- «Поетами народжуються, ораторами стають» (Цицерон)
- «Хто багато стріляє, ще не стрілець, хто багато говорить, ще не оратор» (Конфуцій).
- «Гарний оратор – той, хто вміє говорити просто про складне» (Скілеф).
- «Хто не вміє говорити, той кар'єри не зробить» (Наполеон).
- «Існує три категорії ораторів: одних можна слухати, інших не можна слухати, третіх не можна не слухати» (Архієпископ Меджі).
- «Оратор повинен вичерпати тему, а не терпіння слухачів» (Уїнстон Черчилль).

• «Ніяка інша здатність людини не дасть їй можливості з такою швидкістю зробити кар'єру та домогтися визнання, як здатність добре говорити» (Ч. Деспю).

• «Люди втрачають повагу до тих, хто не може говорити як слід, вони виявляють повагу до інших, хто маніпулює словами з надзвичайною легкістю» (Т. Шибутані).

• «Читаючи авторів, які добре пишуть, звикаєш гарно говорити» (Ф. Вольтер).

• «Чудова думка втрачає свою цінність, коли вона погано висловлена» (Ф. Вольтер).

• «Говори, щоб я міг судити про тебе» (Б. Джонсон).

• «Інший раз легше домогтися відповіді мовчанням, ніж задаючи питання» (П. Коельо).

• «Найважливіші слова в своєму житті ми вимовляємо мовчки» (П. Коельо).

• «Не те, що входить до вуст, поганить людину, а те, що виходить з її вуст» (П. Коельо).

• «Істинне красномовство – це вміння сказати все, що треба, і не більше, ніж треба» (Ф. Ларошфуко).

• «Красномовство – це живопис думки» (Б. Паскаль).

• «Красномовство – це мистецтво говорити так, щоб ті, до кого ми звертаємося, слухали не тільки без труда, але і з задоволенням і щоб, захоплені темою і підбурювані самолюбством, вони захотіли глибше в неї вникнути» (Б. Паскаль).

• «Добре говорити – означає просто добре думати вголос» (Е. Ренан).

• «Оратором є лише той, хто в змозі говорити з кожного питання гарно, вишукано і переконливо, відповідно до важливості предметів, на користь часові і для задоволення слухачів» (Тацит).

Додаток 2

Схема проведення публічних виступів (підготовлених домашніх завдань)

Мета: розвиток навичок публічного виступу, розвиток навичок аналізування виступу своїх одногрупників.

Тривалість: (публічний виступ – до 3 хв. для кожного, обговорення 2-3 хвилини).

Кількість учасників: не більше 15.

Опис. Студенти заздалегідь обирають тему виступу (Додаток 4). На занятті студенти виступають по черзі. Інші уважно слухають промови ораторів, аналізують. Таким чином слухачі теж здобувають певний досвід.

Після кожного виступу аплодують за бажанням кожен може дати добру, дружню пораду, як виступ зробити сильнішим, переконливішим, яскравішим. (Поради надають за критеріями, які наведені у Додатку 3).

Коментар. Допомагаючи колезі добрими порадами, ми самі вдосконалюємося, як оратори, адже кожен учасник виступає одночасно і доповідачем і рецензентом.

Для реалізації всіх зазначених аспектів публічного виступу, забезпечення зворотного зв'язку студенти виступають у певній розподіленій функціональній ролі:

- ✓ тайм-менеджер (студент, який стежить за часом);
- ✓ експерт з культури мовлення (фіксує помилки і в кінці виступу чи заняття озвучує їх);
- ✓ експерт зі побудови промови (структури публічного виступу);
- ✓ експерт зі змісту;
- ✓ експерт з невербальної комунікації.

Варіанти. Цей метод можна застосовувати і для розвитку навичок імпровізаційного публічного виступу.



Додаток 3

Таблиця оцінювання публічного виступу*

№ з/п	Характеристики	Оцінювання	
		належно	недоречно
1. Структура публічного виступу			
1.	наявність трьох складових (вступ, основна частина, висновок)		
2.	ефективність вступу		
3.	доречність побудови основної частини		
4.	влучність висновку		
2. Зміст промови			
1.	міра розкриття теми		
2.	досягнення мети промови		
3.	доцільність аргументів		
4.	новизна		
3. Вербальні засоби			
1.	культура мовлення		
2.	мовні особливості (словниковий запас, ясність і логічність висловлення думки, лаконічність тощо)		
3.	використання риторичних фігур і тропів		
4.	вміння користуватися інтонаційними можливостями мовлення (тон, гучність, паузи)		
4. Невербальні засоби			
1.	доречність, природність і виразність жестів		
2.	емоційна насиченість виступу, впевненість		
3.	зовнішній вигляд		
4.	постава (манера стояти, положення рук тощо)		
5. Засоби активізації уваги слухачів			
1.	зоровий контакт		
2.	взаємодія з аудиторією		
3.	різні форми подання матеріалу		
4.	залучення студентів до діалогу		

*[36, с. 204].

Додаток 4

Теми публічних виступів

**Тематичний блок «Рекомендую прочитати психологові»
(презентація книги в аспекти вирішення певної проблеми:
професійний аспект)**

1. Алан Піз «Мова тіла».
2. Дейл Карнегі «Як здобувати друзів та впливати на людей».
3. Роберт Чарльдін «Психологія впливу».
4. Абрахам Маслоу «Дальні межі людської психіки».
5. Отто Крегер «Чому ми такі? 16 типів особистості, визначають, як ми живемо, працюємо і любимо».
6. Майк Чіксентміхайі «Потік. Психологія оптимального переживання».
7. Ерік Берн «Ігри, в які грають люди. Люди, які грають в ігри»
8. Віктор Франкл «Сказати життю «Так!». Психолог в концтаборі».
9. Еріх Фромм «Мати або бути?».
10. Кен Уїлбера «Інтегральна духовність. Нова роль релігії в сучасному світі».
11. Лоран Гунель «Бог завжди подорожує інкогніто».
12. Кейт Феррацці «Ніколи не їжте наодинці та інші секрети успіху завдяки широкому колу знайомств».
13. Кріс Базер-Браун «Wake up! (Прокидаймось!) або Як не жити на автопілоті».
14. Джейн Б.Б., Ленора М.Ю. «Прокрастинація. Чому ви вдаєтеся до неї і що можна зробити із цим вже сьогодні».
15. Марі Кондо «Викинь мотлох із життя! Мистецтво прибирання, яке змінить вас назавжди».

Тематичний блок «Рекомендую прочитати психологові-оратору» (презентація книги з риторики (ораторська майстерність) в аспекти рекомендації для прочитання)

1. Марк Тулій Цицерон «Про ораторське мистецтво».
2. Алан Піз «Мова тіла».
3. Кріс Андерсон «Успішні виступи на TED».
4. Радислав Гандапас «Камасутра для оратора. Десять розділів про те, як перетворити публічний виступ на втіху».
5. Радислав Гандапас «101 порада оратору».
6. Андрій Степура «WOW-виступ по-українськи. Ноу-хау сучасного оратора».
7. Іржі Томан «Мистецтво говорити»
8. Роман Кушнір «Великий оратор, або як говорити так, щоб Вам аплодувати стоячи».
9. Максим Овчаров «Майстер публічних виступів».
10. І. Ризов «Я завжди знаю, що сказати. Книга-тренінг із успішних перемовин»
11. Наполеон Гілл, Дейл Карнегі «Спілкуйся так, щоб тебе слухали, чули і слухалися».
12. Ден Роем «Говори та показуй».
13. Артур Шопенгауер «Мистецтво перемагати в суперечках».
14. Сергій Шипунов «Харизматичний оратор».
15. Патрик Кінг «Стратегії і тактики спілкування».

Тематичний блок «Психологічні аспекти ораторської майстерності»

1. Підготовка до публічного виступу: психологічний аспект.
2. Страх чи хвилювання публічного виступу.
3. Як говорити так, щоб Вас хотіли слухати.
4. Особливості спілкування психолога.
5. Значення і правила зорового контакту під час консультування.

6. Про що говорить мова тіла (на основі книги А. Піза «Мова тіла»).
7. Невербальна комунікація психолога у професійній діяльності.
8. Психологічні особливості впливу на аудиторію.
9. Мовленнєвий етикет психолога.
10. Оратор і аудиторія як психологічна система
11. Психологічні аспекти активізації уваги.
12. Методи переконування у роботі психолога.
13. Імідж оратора в контексті психології та риторики.
14. Психолог і клієнт: як розпізнати маніпулювання.
15. Особливості спілкування психолога в кризових ситуаціях.

Тематичний блок «Видатні оратори-психологи: секрети успіху»

1. Секрет успіху Дейла Кернегі.
2. Роберт Чарльдіні і його мистецтво впливу.
3. Мотиваційні виступи Ніка Вуйчича: риторичний аналіз.
4. Дмитро Карпачов і його риторична діяльність.
5. Основні риторичні аспекти відео-тренінгів Д. Карпачова.
6. Ораторські особливості тренінгової роботи В. Чупріна.
7. Ораторські прийоми психолога В. Станчишина.
8. Риторичний аналіз тренінгів В. Станчишина в проєкті «Психотерапія для міста».
9. Особливості відео-тренінгів Єгора Тополова.
10. Ярослав Цурковський: здобутки видатного психолога.
11. Діяльність сучасного психолога Станіслава Грофа.
12. Психологія соціальної комунікації Теодора Ньюкома.
13. Маршалл Розенберг: метод ненасильницького спілкування.
14. Ерік Берн і його психологія та етика ділового спілкування.
15. Мій улюблений психолог: риторичний аналіз його діяльності.

Тематичний блок «Теми професійного спрямування»

1. Залежність темпераменту і особливостей спілкування.
2. Врахування темпераменту у психологічному консультуванні.
3. Психолінгвістика і риторика: зв'язок дисциплін.
4. Значення психолінгвістики для ораторської майстерності.
5. Переконавання і навіювання у професійній діяльності психолога.
6. Емоційний інтелект у сучасному світі.
7. Вплив темпераменту на вольову сферу особистості.
8. Момент еврики або інсайт сьогодення.
9. Психологія созалежності та її вплив на стосунки.
10. Взаємозв'язок нонконформізму та свободи у житті людини.
11. Раціональність та емоційність як дві протилежності в особистості.
12. Психологія та етика ділового спілкування.
13. Метод ненасильницького спілкування.
14. Психологія соціальної комунікації.
15. Особливості спілкування в діловій сфері.

Додаток 5

Конкурс ораторів

Мета: розвинути ораторські здібності, навички риторичного аналізу, аналітичного слухання.

Опис. Конкурс ораторів проходить у два етапи: виголошення підготовленої промови та промови-імпровізації. Студенти самостійно вибирають тему і подають на узгодження викладачеві. Теми мають бути на професійну тематику (питання та проблеми психології).

1. Підготовлена промова.

Вимоги до підготовленої промови :

- учасники мають висловити своє бачення теми, але не повинні використовувати тему як заголовок промови;
- особливо вітаються оригінальність та гумор;
- бажано уникати гострополітичних тем;
- промова триває 5 хвилин. журі може зупинити учасника, який говорить більше зазначеного часу. бали будуть відніматися, якщо промова триватиме менш ніж 45 секунд чи більше 5-ти хвилин;
- після кожної промови судді та слухачі ставлять запитання промовцю.

2. Промова без підготовки

Вимоги до промови :

- учасники отримують теми промов за 10 хвилин до виступу;
- учасники мають висловити своє бачення теми, але не повинні використовувати тему як заголовок промови;
- особливо вітаються оригінальність та гумор;
- бажано уникати гострополітичних тем;
- промова триває 3 хвилини.

Журі конкурсу складається з усіх студентів групи, які заповнюють листки оцінювання (на усіх, крім себе) за таким зразком:

- ім'я конкурсанта;

- кількість балів (max12);
- мої зауваження і пропозиції (додаток 3).

Конкурсант отримує середній бал, виставлений групою (викладач має право «одного бала»). Всі листки оцінювання на одного конкурсанта об'єднуються і віддаються адресату, щоб той міг ознайомитись з критичними зауваженнями (у невеликих групах риторичний аналіз можна влаштовувати усно, після кожного виступу).

Підготовка публічного виступу*

Загальні рекомендації до написання промови

Важливим етапом роботи є вибір теми промови. Тема не повинна бути дуже широкою, загальною – така промова, виголошена за 5 хв., матиме вигляд «про все і ні про що». Обирайте тему актуальну, важливу, цікаву для ваших слухачів (орієнтуйтеся на аудиторію однокурсників). Але головне – вибір теми має бути вмотивований вашими власними інтересами і знаннями. Визначившись із темою, сформулюйте мету промови. Пам'ятайте, чітко визначена мета полегшує подальшу роботу над текстом. Сформулюйте мету в одному реченні, винесіть його за межі основного тексту.

Алгоритм підготовки риторичного тексту

Етап 1. Вибір теми. Назвіть вашу тему. Обґрунтуйте вибір теми:

- 1) у чому її актуальність, важливість, цікавість, корисність для слухачів (одногрупників);
- 2) чому ви, як оратор, надаєте пріоритет цій темі (ви у ній обізнані, цікавитеся нею тощо).

Етап 2. Формулювання назви промови. Назва промови має бути достатньо короткою, влучною, оригінальною. Разом з тим вона має

*[34, с. 67-73].

відповідати змісту промови. Сформулюйте 3 – 5 варіантів назви вашої промови. Оберіть найбільш вдалий, на вашу думку. Спробуйте аргументувати вибір.

Етап 3. Визначення мети. Невід’ємною рисою риторичного тексту є цілеспрямованість. Оратор може досягти мети виступу, лише якщо сам її усвідомлює і чітко визначає. Сформулюйте одним реченням мету вашої промови.

Етап 4. Підготовчі техніки розробки змісту риторичного тексту.

1) *Список запитань.* Сформулюйте 10-15 запитань з обраної теми. Пам’ятайте, що запитань може бути більше, ніж слід використати для створення промови, адже іноді недоречно, на перший погляд, запитання дає поштовх для формулювання важливої тези.

2) *Коло асоціацій.* Добирання асоціацій до слів є ефективною тренувальною вправою, що розвиває творчу уяву, розширює і активізує словниковий запас мовця. У процесі підготовки риторичного тексту доцільно застосовувати техніку асоціацій до ключових понять. Це допоможе сформулювати власні визначення цих понять, провести певні паралелі, виявити зв’язки між поняттями (явищами, процесами), що додасть глибини і самостійності вашій промові. Отож, визначте ключові слова майбутньої промови і доберіть до них по 10-15 асоціацій.

Етап 5. Пошук енциклопедичного матеріалу. Пошук енциклопедичного матеріалу з різних джерел (словники, енциклопедії, книги, статті, матеріали преси, радіо, телебачення, художня література, власні соціологічні дослідження) доберіть факти, цифри, літературні приклади, цитати, афоризми, прислів’я, фразеологізми, які ви можете використати у промові. Пам’ятайте, що цього матеріалу має бути знайдено, вивчено, проаналізовано більше, ніж ви застосуєте у промові.

Етап 6. Напишіть текст промови.

Додаток 6

ТЕСТИ

ТЕСТ НА ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ КОМУНІКАБЕЛЬНОСТІ (ЗА В. Ф. РЯХОВСЬКИМ)*

Інструкція: Щоб визначити коефіцієнт Вашої комунікабельності, потрібно відповісти на 16 питань. Відповідати треба однозначно: «Так», «Ні», «Інколи».

1. У вас передбачається ділова зустріч. Чи вибиває Вас з колії її очікування?

2. Ви не відкладаєте Ви візит до лікаря до останнього моменту?

3. Чи викликає у Вас сум'яття, незадоволення доручення виступати з доповіддю, повідомленням на якомусь заході?

4. Вам пропонують виїхати до міста, в якому Ви ніколи не бували. Чи прикладете Ви максимум зусиль, щоб уникнути цього відрядження?

5. Чи любите Ви ділитися своїми переживаннями з ким-небудь?

6. Чи дратує Вас, якщо незнайома людина на вулиці звернеться до Вас із проханням (показати дорогу, назвати час)?

7. Чи вірите Ви, що існує проблема «батьків і дітей», і що людям різних поколінь важко зрозуміти один одного?

8. Чи посоромитеся Ви нагадати знайомому, що він забув Вам повернути певну суму грошей, позичену кілька місяців тому?

9. У кафе Вам подали недоброякісну страву. Ви промовчите, розгнівано відсунувши тарілку?

10. Опинившись наодинці з незнайомою людиною, Ви не почнете з нею розмову і будете незадоволені, якщо першою заговорить вона. Чи так це?

11. Вас дратує будь-яка довга черга, де б вона не була. Чи Ви відмовитеся від свого наміру чи станете в кінець черги і будете нудитися в очікуванні?

*[37, с. 50-53].

12. Чи боїтеся Ви брати участь у комісії з розгляду конфліктних ситуацій?

13. У Вас є власні, суто індивідуальні критерії оцінки творів літератури, мистецтва, культури і ніяких чужих думок Ви не приймаєте. Чи так це?

14. Почувши помилкові висловлювання з добре відомого Вам питання, Ви волієте промовчати і не вступати в суперечку?

15. Чи викликає у Вас прикрість чиєсь прохання допомогти зрозуміти те чи інше виробниче питання або навчальну тему?

16. Ви охочіше викладаєте свою думку у письмовій формі, ніж усно?

Підрахунок балів: за кожну відповідь «так» – 2, «іноді» – 1, «ні» – 0 очок.

КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ:

30-32 очки – Ви явно некоммунікбельні, це Ваша біда, оскільки страждаєте від цього найбільше Ви самі. Але і близьким людям нелегко. На Вас важко покластися у справі, яка вимагає групових зусиль. Намагайтеся стати більш коммунікбельним, контролюйте себе.

25-29 очок – Ви замкнуті, неговіркі, віддаєте перевагу самотності, тому маєте мало друзів! Нова робота і необхідність нових контактів якщо й не викликає у Вас паніки, то надовго виводить із рівноваги. Ви знаєте цю особливість свого характеру і буваєте незадоволені собою. Але не обмежуйтеся лише невдоволенням – Ви владні змінити ці особливості характеру. Хіба не буває, що за будь-яких захоплень Ви демонструєте раптом абсолютну коммунікбельність? Варто тільки спробувати.

19-24 очки – Ви певною мірою коммунікбельні, в незнайомій обстановці відчуваєте себе цілком упевнено. Нові проблеми Вас не лякають. І все ж з новими людьми сходитеся з пересторогою, в суперечках і диспутах берете участь неохоче, у Ваших висловлюваннях надто багато безпідставного сарказму.

14-15 очок – у Вас нормальна комунікабельність, Ви допитливі, охоче слухаєте цікавого співрозмовника, досить терплячі в спілкуванні з іншими. Відстоюєте свою точку зору без запальності. Без неприємних переживань йдете на зустріч із новими людьми. Водночас не любите гучних компаній, екстравагантні витівки і багатослівність викликають у Вас роздратування.

19-13 очок – Ви вельми комунікабельні, цікаві, любите висловлюватися з різних питань, але, часом, Вас дратує присутність оточуючих. Охоче знайомитеся з новими людьми, любите бувати в центрі уваги, нікому не відмовляєте у проханнях, хоча й не завжди можете їх виконати. Іноді запалюєтесь, але швидко відходите.

4-8 очок – комунікабельність б'є у Вас ключем, Ви завжди в курсі справ, любите брати участь у всіх дискусіях, охоче висловлюєтесь із будь-якого питання, навіть якщо маєте про нього поверхове уявлення, всюди почуваетесь комфортно. Беретеся за будь-яку справу, хоча далеко не завжди можете довести її до кінця.

3 очки – Ваша комунікабельність має хворобливий характер. Ви балакучі, багатослівні, втручаєтесь у справи, які Вас не стосуються, беретеся судити про проблеми, в яких абсолютно не компетентні. Свідомо чи несвідомо Ви часто буваєте причиною різного роду конфліктів у Вашому оточенні. Запальні, образливі, нерідко буваєте необ'єктивні, серйозна робота не для Вас. Людям важко з Вами, Вам треба працювати над собою і своїм характером – виховуйте в собі стриманість, шанобливо ставитеся до людей.

Висновки про рівні розвитку:

30-32 очки – дуже низький,

25-29 очок – низький,

19-24 очка – середній,

14-18 очок – вище середнього,

9-13 очок – високий,

4-8 очок – дуже високий,

3 і менше – гіперкомунікабельний.

ТЕСТ НА ВИЯВЛЕННЯ РІВНЯ КОМУНІКАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ

(ЗА С. В. ЗНАМЕНСЬКОЮ) *

Мета: виявити рівень сформованості комунікативної культури особистості.

Інструкція: Вам необхідно відповісти на 20 питань. Відповідайте тільки «так» чи «ні». Якщо Ваша відповідь на питання позитивна, то поставте знак «+», якщо негативна, то знак «-». Уявіть собі типові ситуації і не замислюйтесь над деталями. Не витрачає багато часу на обдумування. Відповідайте швидко.

1. Чи багато у Вас друзів, з якими Вам приємно постійно спілкуватися?
2. Чи довго Вас турбує почуття образи, завданої Вам кимось із Ваших товаришів?
3. Чи є у Вас прагнення до встановлення нових знайомств з різними людьми?
4. Чи вірно, що Вам приємніше і простіше проводити час з книгами або за іншими заняттями, ніж з людьми?
5. Чи можете Ви стримати негативні емоції в суперечці?
6. Чи легко Ви встановлюєте контакт з людьми, значно старшими за віком?
7. Можете Ви довго слухати пізнавальну інформацію, якщо вона Вам емоційно нецікава?
8. Чи любите Ви слухати незнайомого співрозмовника?
9. Чи прагнете ви при нагоді познайомитися і поговорити з новою людиною?
10. Чи любите Ви слухати інформацію від малоприємного співрозмовника?
11. Чи подобається Вам постійно знаходитися серед людей?

[16, с. 186-187].

12. Чи дратують Вас оточуючі люди, і чи хочеться Вам побути на самоті?

13. Чи відчуваєте Ви труднощі при стримуванні негативних емоцій коли отримуєте недостовірну інформацію?

14. Чи відчуваєте Ви почуття утруднення, незручності, якщо доводиться проявити ініціативу, щоб познайомитися з новою людиною?

15. Можете Ви розмовляти спокійним тоном, коли гніваєтесь?

16. Прагнете Ви обмежити коло своїх знайомих невеликою кількістю людей?

17. Почуваєтесь невимушено, потрапивши в незнайому для Вас компанію?

18. Чи правда, що Ви не відчуваєте себе досить упевненим і спокійним, коли доводиться говорити що-небудь великій групі людей?

19. Можете Ви відмовитися від спілкування, якщо передбачили афективну реакцію співрозмовника?

20. Чи часто Ви соромитесь, почуваєтесь ніяково при спілкуванні з малознайомими людьми?

ОБРОБКА РЕЗУЛЬТАТІВ

Рівень комунікативної культури визначається за сумою позитивних відповідей на питання 1,3,5,7,9,11,13,15,17,19 та сумою негативних відповідей на питання 2,4,6,8,10,12,14,16,18,20, поділеною на 20.

ТЕСТ «ЧИ ВМІЄТЕ ВИ СЛУХАТИ?»

(Методика М. Шнайдера) *

Інструкція. Позначте ситуації, які викликають у вас незадоволення, розчарування або роздратування у процесі бесіди з

[2; 37].

будь-якою людиною – вашим другом, колегою, безпосереднім начальником, керівником або просто випадковим співбесідником.

1. Співбесідник не дає мені шансу висловитися, у мене є, що сказати, але немає можливості вставити слово, співбесідник постійно перериває мене під час бесіди.

2. Співбесідник ніколи не дивиться в обличчя під час розмови, і я не впевнений, чи слухає він мене.

3. Розмова з таким партнером часто викликає відчуття втрати часу.

4. Співбесідник постійно метушиться, олівець і папір цікавлять його більше, ніж мої слова.

5. Співбесідник ніколи не усміхається. Мені стає незручно й тривожно.

6. Співбесідник завжди відволікає мене запитаннями і коментарями.

7. Що б я не сказав, співбесідник завжди «гасить» мій запал.

8. Співбесідник завжди прагне спростувати мене.

9. Співбесідник перекручує значення моїх слів і вкладає в них інший зміст.

10. Коли я щось запитую, співбесідник примушує мене захищатися.

11. Іноді співбесідник перепитує мене, вдаючи, що не розчув.

12. Співбесідник, не дослухавши до кінця, перебиває мене, щоб потім погодитися.

13. Співбесідник у розмові зосереджено займається стороннім: грається сигаретою, протирає скло окулярів тощо, і я твердо впевнений, що він при цьому неуважний.

14. Співбесідник робить висновки за мене.

15. Співбесідник завжди намагається вставити слово в мою розповідь.

16. Співбесідник завжди дивиться на мене дуже уважно.

17. Співбесідник дивиться на мене, ніби оцінює. Це мене хвилює.

18. Коли я пропоную що-небудь нове, співбесідник говорить, що він думає так само.

19. Співбесідник переграє, показуючи, що цікавиться бесідою, дуже часто киває головою, охає і підтримує.

20. Коли я говорю про серйозне, співбесідник вставляє смішні історії, жарти, анекдоти.

21. Співбесідник часто дивиться на годинник під час розмови.

22. Коли я входжу в кабінет, співбесідник залишає всі справи і всю увагу звертає на мене.

23. Співбесідник поводить ся так, ніби я заважаю йому робити що-небудь важливе.

24. Співбесідник вимагає, щоб усі погоджувалися з ним. Будь-який його вислів завершується запитанням: «Ви теж так думаете?» або «Ви не згодні?»

Опрацювання та інтерпретація результатів

Підрахуйте відсоток ситуацій, що викликають розпач і роздратування.

70–100 % – Ви поганий співбесідник, Ви конфліктний, не орієнтований на партнерство в спілкуванні. Вам необхідно працювати над собою і вчитися слухати.

40–70 % – у Вас є деякі недоліки. Ви критично ставитеся до сказаного, Вам ще бракує деяких рис хорошого співбесідника, часто ображаєтеся. Уникайте поспішних висновків, не загострюйте увагу на манері говорити, на дрібницях і образах, не прикидайтеся, не шукайте прихованого значення сказаного, не монополізуйте розмову.

10–40 % – Ви хороший співбесідник, але іноді відмовляєте партнеру в повній увазі. Повторюйте ввічливо його слова, дайте йому час розкрити свою думку повністю, пристосовуйте свій темп

мовлення до його мови, і можете бути впевнені, що спілкуватися з Вами буде ще приємніше.

0–10 % – Ви чудовий співбесідник і неконфліктна людина. Ви вмієте слухати, Ваш стиль спілкування може стати прикладом для оточуючих.

МЕТОДИКА ЕКСПЕРТНОЇ ОЦІНКИ НЕВЕРБАЛЬНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

(автор А. М. Кузнєцова)*

Призначення тесту: з огляду на важливу роль невербальних засобів і «мови тіла» в процесі комунікації, ця методика за допомогою експертних оцінок допомагає визначити діапазон візуально відтворюваних і комунікативно значущих рухів людського тіла, включаючи оцінку різноманітності невербального репертуару, сензитивність до сприйняття невербальної інформації та самоврядування невербальним репертуаром. В якості експертів можна залучати одного з однокласників, педагогів, друга і самого оцінюваного.

Інструкція до тесту: Постарайтеся за наведеними нижче питаннями висловити свою думку про деякі особливості поведінки людини в процесі комунікації з вами. На кожне з питань пропонується чотири варіанти відповідей. Вам потрібно вибрати той з них, який, на Ваш погляд, найбільш точно характеризує цю людину. Обведіть в бланку відповідей ту букву, яка відповідає обраній Вами відповіді: А – завжди, Б – часто, В – рідко, Г – ніколи.

Тест 1. Чи вважаєте ви, що він (вона) вміє добре доповнювати зміст своїх слів немовними засобами (міміка, жести, поза тощо)?

2. Чи розуміє він (вона) ваші емоції за виразом вашого обличчя?

3. Чи може він (вона) знайти підходящі інтонації голосу для вираження своїх почуттів і ставлення до інших людей?

[3; 55].

4. Чи вважаєте ви, що він (вона) вміє правильно розуміти значення ваших поглядів (прояв симпатії, інтересу, залучення уваги, прояв хвилювання тощо)?

5. Чи вважаєте ви, що у нього (неї) бувають «зайві» жести і рухи, коли він (вона) намагається висловити свої думки і почуття?

6. Чи вміє він (вона) стримувати прояви своїх негативних емоцій і відносин?

7. Як ви вважаєте, чи реагує він (вона) на зміни вашого голосу (на прояв іронії, хвилювання тощо)?

8. Чи буває, що його (її) немовна (невербальна) поведінка не відповідає тому, про що він (вона) говорить?

9. Чи вміє він (вона), на вашу думку, виразом очей і поглядом проявити увагу до інших людей, привітність, зацікавленість?

10. Як ви вважаєте, чи може він (вона) керувати своєю мімікою під час конфліктної ситуації?

11. Чи відрізняється його (її) міміка виразністю, різноманітністю, гармонією?

12. Чи є у нього (неї) пози або рухи, непривабливі з вашої точки зору?

13. Чи використовує він (вона) м'які, довірливі інтонації, щоб зняти у інших напругу, викликати на відвертість, заручитися підтримкою?

14. Чи вміє він (вона) зі зміни вашої ходи, пози визначити ваше самопочуття, настрій, стан?

15. Чи може він (вона) передати відтінки, нюанси своїх почуттів, емоцій, використовуючи різні немовні засоби поведінки?

16. Чи вміє він (вона) досить тонко і зрозуміло показати через міміку своє доброзичливе ставлення до інших?

17. Чи можна сказати, що по його (її) виразній поведінці легко зрозуміти, які він (вона) відчуває почуття до оточуючих?

18. Чи може він (вона) зрозуміти ваше ставлення до нього, навіть якщо ви не демонструєте його спеціально?

19. Чи буває він (вона) скутим у рухах і жестах, «затиснутим», коли потрапляє в незвичну, незнайому ситуацію?

20. Як ви вважаєте, чи розуміє він (вона), коли ви засмучені, коли не налаштовані на спілкування?

Обробка і інтерпретація результатів тесту Кожне питання має чотири варіанти відповіді і кожному варіанту приписується певний бал від одного до чотирьох (А – 4 бали; Б – 3 бали; В – 2 бали; Г – 1 бал).

Методика дає можливість діагностувати три параметра невербальної комунікації:

1. Загальна оцінка невербального репертуару людини з точки зору її різноманітності, гармонійності, диференційованості – питання: 1, 5, 8, 12, 15, 17. Кількісна оцінка цього параметру може варіюватися від +9 до -9 балів.

2. Чутливість, сенситивність людини до невербальної поведінки іншого (експерта-спостерігача), здатність до адекватної ідентифікації – питання: 2, 4, 7, 11, 14, 18, 20. Кількісна оцінка варіюється від 28 до 7 балів.

3. Здатність до управління своїм невербальним репертуаром адекватно мети і ситуації спілкування – питання 3, 6, 9, 10, 13, 16, 19. Кількісна оцінка варіюється від 23 до 2 балів.

Рівень розвитку кожної з описаних здібностей обчислюється як сума балів за відповіді на відповідні питання (за відповіді на питання 5, 8, 12, 19 отримані бали віднімаються із загальної суми за кожним з трьох параметрів).

Для кожного випробуваного отримують оцінки трьох експертів, включаючи його самого. По кожному оцінюваному параметру знаходиться середнє арифметичне значення трьох експертних оцінок. Ці оцінки розглядаються як показники рівня розвитку кожної з трьох описаних вище здібностей суб'єкта невербальної комунікації.

На основі сумарних оцінок за трьома аналізованими параметрами визначається загальний показник рівня розвитку перцептивно-комунікативних можливостей людини. Цей показник може варіюватися від 0 до 60 балів.

Шкали: оцінка невербального репертуару, чутливість до невербальної поведінки інших, здатність керувати своїм невербальним репертуаром.

ТЕСТ НА ВМІННЯ СПІЛКУВАТИСЯ*

Відзначте ситуації, що викликають у вас незадоволення чи досаду і роздратування під час бесіди з будь-якою людиною – товаришем, колегою по роботі, керівником чи випадковим співрозмовником.

Розглянувши всі пункти анкети, підбийте підсумок: підрахуйте відсоток ситуацій, що викликають досаду і роздратування.

1. Співрозмовник не дає мені шансу висловитися, у мене є, що сказати, але немає можливості вставити слово.

2. Співрозмовник постійно перериває мене у ході бесіди.

3. Співрозмовник іноді не дивиться в обличчя під час розмови, і я не впевнений, чи слухають мене.

4. Розмова з таким партнером часто викликає почуття даремної витрати часу.

5. Співрозмовник постійно метушиться: олівець і папір його займають більше, ніж мої слова.

6. Співрозмовник ніколи не усміхається. У мене виникає почуття ніяковості й тривоги.

7. Співрозмовник завжди відволікає мене питаннями і коментарями.

8. Що б я не висловив, співрозмовник завжди заперечує мені.

9. Співрозмовник завжди намагається спростувати мої твердження.

10. Співрозмовник перекручує зміст моїх слів і вкладає в них інший.

[39].

11. Коли я ставлю запитання, співрозмовник змушує мене захищатися.

12. Іноді співрозмовник перепитує мене, роблячи вид, що не розчув.

13. Співрозмовник, не дослухавши до кінця, перебиває мене лише для того, щоб погодитися.

14. Співрозмовник під час розмови зосереджено займається чимось стороннім: грається ключами, протирає скельця окулярів і т. п., і я впевнений, що він при цьому неуважний.

15. Співрозмовник робить висновки за мене.

16. Співрозмовник завжди намагається вставити слово в мою розповідь.

17. Співрозмовник дивиться на мене дуже уважно, не моргаючи.

18. Співрозмовник дивиться на мене, ніби оцінює. Це турбує.

19. Коли я пропоную щось нове, співрозмовник вставляє смішні історії, жарти, анекдоти.

20. Співрозмовник переграє, показуючи, що цікавиться бесідою, занадто часто киває головою, ойкає і підтакує.

21. Коли я говорю про серйозне, співрозмовник вставляє смішні історії, жарти, анекдоти.

22. Співрозмовник часто дивиться на годинник під час розмови.

23. Коли я входжу в кабінет, співрозмовник кидає всі справи і всю увагу звертає на мене.

24. Співрозмовник поводитьсь так, наче я відволікаю його від важливих справ.

25. Співрозмовник вимагає, щоб усі погоджувалися з ним. Будь-яке його висловлення завершується питанням: «Ви теж так думаєте?» чи «Ви не згодні?»

Оброблення результату тестування:

Спочатку підраховується відсоток ситуацій (стосовно 25), що викликають досаду і роздратування. Для цього необхідно число оцінок помножити на 4. Якщо відсоток цих ситуацій складає:

70–100% – ви поганий співрозмовник. Вам необхідно працювати над собою й учитися слухати.

40–70% – вам властиві деякі недоліки. Ви критично ставитеся до висловлень, вам ще бракує деяких рис гарного співрозмовника: уникайте поспішних висновків, не загострюйте уваги на манері говорити, не шукайте прихований зміст сказаного, не монополізуйте розмову.

10–40% – ви гарний співрозмовник, але іноді відмовляєте партнеру в повному розумінні. Повторюйте чемно його висловлення, дайте йому час розкрити свою думку до кінця, пристосовуйте свій темп мислення до його мовлення, і можете бути впевнені, що спілкуватися з вами буде приємніше.

0–10% – ви чудовий співрозмовник. Ви вмієте слухати. Ваш стиль спілкування може стати прикладом для тих, хто вас оточує.

Додаток 7

Тематичний план роботи ораторського гуртка «Риторична майстерня» для студентів-психологів

№ з/п	Розділи і теми	К-сть год.
Змістовий модуль 1. Принципи публічного виступу		
1.	Підготовка до публічного виступу: психологічний аспект	2
2.	Структура публічного виступу: основні змістові аспекти	2
3.	Сторітелінг: як впливати через історії?	2
4.	Мовний експромт: особливості, цікавинки	2
Змістовий модуль 2. Техніка публічного виступу		
5.	Оратор і аудиторія як психологічна система : контакт та залучення	2
6.	Невербальне спілкування у публічному виступі :	2
7.	Стилістичні ресурси переконливого мовлення: риторичні прийоми	2
8.	Візуалізація виступу : основні тенденції	2
Усього		16

ЛІТЕРАТУРА

1. Андерсон К. Успішні виступи на TED. Рецепти найкращих спікерів ; 2-ге вид. Київ : Наш формат. 2017. 256 с.
2. Болотова А. К. Настольная книга практикующего психолога : практ. пособие. 2-е изд., испр. и доп. Москва : Юрайт, 2018. 341 с.
3. Большая энциклопедия психологических тестов. Москва : Изд-во Эксмо, 2006. 416 с.
4. Боровик Л. Формування психолого-педагогічної компетентності майбутніх офіцерів-прикордонників: теорія і практика : монографія. Хмельницький : Вид-во НАДПСУ, 2018. 292 с.
5. Ворон О. Методологічні аспекти зростання професійного потенціалу керівників загальноосвітніх навчальних закладів. *Нова педагогічна думка*. 2014. № 4 (80). С. 7–10.
6. Вчимося жити разом : курс підготовки вчителів. URL : <http://lt.multycourse.com.ua/ua/page/22/103> (дата звернення : 14.03.2019 р.).
7. Гандапас Р. І. Камасутра для оратора. Десять розділів про те, як перетворити публічний виступ на втіху. Дніпро : Моноліт, 2017. 272 с.
8. Гаркуша І. В. Риторична культура мовлення сучасного фахівця-психолога : навч. посіб. Дніпро : Університет імені Альфреда Нобеля, 2019. 143 с.
9. Гаркуша І. В. Тренінг як інтерактивний засіб формування риторичних умінь рекламистів у процесі фахової підготовки. *Держава та регіони. Серія: Соціальні комунікації*. 2015. № 1 (21). С. 103–107.
10. Голуб Н. Б. Ефективні методи і засоби навчання риторики майбутніх учителів. *Науковий вісник Ізмаїльського державного гуманітарного університету. Серія «Педагогічні науки»*. Ізмаїл : РВВ ІДГУ, 2008. Вип. 25. С. 31–35.
11. Грицаєнко Л. М. Формування риторичної особистості майбутнього педагога в курсі «Риторика і мистецтво презентації». *Інноваційний потенціал світової науки – XXI сторіччя*. 2015. С. 29–32.
12. Дворник М. С. Психологічні мобільні додатки: можливості подолання травми. URL :

https://lib.iitta.gov.ua/708583/1/2%20Психологічні_мобільні_додатки.pdf.

(дата звернення: 14.11.2018).

13. Дімітрова-Бурлаєнко С. Д. Підготовка студентів технічних університетів до виявлення креативної компетентності у професійній діяльності : дис. ... канд. пед. наук : 13.00.04 / Університет імені Альфреда Нобеля, Дніпро, 2018. 358 с.

14. Залюбівська О. Б. Інтерактивна технологія формування риторичної культури майбутніх викладачів вищої школи. *Вісник Вінницького політехнічного інституту*. 2018. № 5. С. 105–113.

15. Зархін М. Львів – глобальне місто. URL : https://zbruc.eu/node/86498?fbclid=IwAR2i5N4qDv5PxuVyCitg29akx9_LdsbQT1nP_STsuAeYBMaWXVomU4-APio (дата звернення: 15.01.2019).

16. Знаменская С. В. Педагогические условия формирования коммуникативной культуры студентов в процессе профессиональной подготовки в вузе : дисс. ... канд. пед. наук : 13.00.08 / Ставроп. гос. ун-т. Ставрополь, 2004. 210 с.

17. Карп'юк О. Д. Європейське Мовне портфоліо : метод. посібник. Тернопіль : Лібра Терра, 2008. 112 с.

18. Керик О. Використання тренінгових технологій у професійній підготовці фахівців соціальної сфери. *Молодь і ринок*. № 2 (121). 2015. С. 136–140.

19. Космеда Т. Риторика українців: порушення норми як мовна гра. *Studia Ukrainica Posnaniensia*. 2013. № 1. С. 81–90.

20. Куньч З., Вознюк Г. Удосконалення навичок культури мовлення на заняттях з української мови (за професійним спрямуванням) та риторики. *Український смисл*. 2016, С. 47–56.

21. Кушнір Р. Щоденники успіху. URL : <https://books.spe.org.ua/product/diary-velykyi-orator/>

22. Кушнір Р. О. Великий оратор, або як говорити так, щоб Вам аплодувати стоячи. Дрогобич : Коло, 2013. 258 с.

23. Литвин А. В. Інформатизація професійно-технічних навчальних закладів будівельного профілю : монографія. Львів : Компанія «Манускрипт», 2011. 498 с.

24. Мамчур Л. Формування мовно-риторичної компетентності майбутнього вчителя-словесника. *Проблеми підготовки сучасного вчителя* : зб. наук. пр. Уманського державного педаг. ун-ту імені Павла Тичини. Умань : ФОП Жовтий О. О., 2013. Вип. 8., Ч. 2. С. 182–186.

25. Методичний навігатор URL : <https://sites.google.com/a/lyceum2.cv.ua/metodicnij-navigator/metodicni-materiali/storitelling>

26. Місяць Н. Психологічна природа мовленнєвого маніпулювання. URL : <https://www.pulib.sk/web/kniznica/elpub/dokument/Bernatova9/subor/Misiats.pdf>. (дата звернення: 01.05.2019).

27. Нищета В. Проектний підхід у загальноосвітній риторичній освіті. *Вісник Львівського університету*. Львів : Львівський національний університет імені Івана Франка, 2010. Вип. 50. С. 281–287

28. Нігаметзянова К. Р. Використання методу ситуативного моделювання на заняттях з іноземної мови професійного спілкування. *Педагогіка та психологія* : зб. наук. пр. Харків, 2018. Вип. 59. С. 67-75.

29. Новак О. М. Імпровізація у публічних виступах URL : <https://kumlk.kpi.ua/node/1814> (дата звернення: 01.05.2019).

30. Онуфрієнко Г. С. Мовна комунікація в умовах сучасної освітньої парадигми. URL : <http://bo0k.net/index.php?p=achapter&bid=17853&chapter=1> (дата звернення: 25.07.2018).

31. Організація та проведення занять за методом аналізу конкретних навчальних ситуацій (case-study) : метод. рек. / [уклад. : М. М. Білинська, В. М. Сороко, О. С. Бурба ; наук. ред. Ю. В. Ковбасюка]. Київ : НАДУ, 2015. 64 с.

32. Переломова О. С. Риторика і комунікативні девіації. *Риторика: теоретичні та практичні аспекти комунікації* : монографія / відп. ред. В. М. Вандишев. Суми : СумДУ, 2015. С. 21–26.

33. Посібник для фахівців з навчання дорослих / ред. Т. Урдзе (Toms Urdze) ; DVV. International в Україні. Київ : ТОВ «Контекст Україна», 2016. 84 с.

34. Практикум з риторики : методичні вказівки до виконання вправ та завдань з дисципліни «Основи риторики» для студентів спеціальності

7.050201 та магістрів усіх спеціальностей. /Уклад. О.Б. Залюбівська. Вінниця: ВНТУ, 2007. 71 с.

35. Радзімовська О.В. Психологічний тренінг з розвитку професійної ідентичності як засіб професійно – творчого становлення педагога. 2010.

36. Риторичний практикум : навч. посібник / З. Й. Куньч, Г. П. Городиловська, Я. Б. Турчин, О. Г. Литвин, Л. В. Харчук, Н. І. Голубінка Т. Я Конівіцька, І. Б. Ментинська. Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2018. 199 с.

37.Рогов Е. И. Настольная книга практического психолога : учеб. пособие : в 2 кн. : Кн. 2: Работа психолога со взрослыми. Коррекционные приемы и упражнения. 4-е изд. Москва : Юрайт, 2012. 480 с.

38.Роум Д. Говори та показуй. Мистецтво створювати надзвичайні презентації. Харків : Віват, 2017. 272 с.

39. Руденко Л. А., Матійків І. М. Основи психології професійного спілкування (для ПТНЗ сфери обслуговування) : навчально-методичний посібник. Львів, 2008. 120 с.

40. Руденко Л. А. Формування комунікативної культури майбутніх фахівців сфери обслуговування у професійно-технічних навчальних закладах : монографія. Львів : «Край», 2015. 344 с.

41.Руденко Ю. Використання методу «кейс-стаді» в розвитку виразнення мовлення майбутніх вихователів. URL : <http://dspace.pdpu.edu.ua/bitstream/123456789/2294/1/Vykorystannya%20metodu%20,,kejs-stadi%20v%20rozvytku%20vyraznennya%20movlennya%20majbutnix%20vuxovateliv.pdf>. (дата звернення: 26.05.2019).

42.Середа Н. В. Основи риторики для бізнес-лідерів: ефективний публічний виступ : навч. посібн. Київ : ДП «НВЦ «Пріоритети», 2016. 40 с.

43.Симакова Е. С. Риторическая компетенция в профессиональной подготовке педагога. *Вестник Рязанского государственного университета им. С. А. Есенина*. 2007. № 17. С. 40–50.

44.Сисоєва С. О. Інтерактивні технології навчання дорослих : навч.-метод. посіб. Київ : ВД «ЕКМО», 2011. 324 с.

45. Словник термінів і понять з риторики / Макович Х. Я., Вербицька Л. О., Капітан Н. О. Львів, 2016. 140 с.
46. Степура А. WOW-виступ по-українськи. Ноу-хау сучасного оратора. Дніпро : Моноліт, 2018. 304 с.
47. Степура А. Структура публічного виступу. Майстерня лева. URL : <https://masterlev.com.ua/struktura-publichnogo-vistupu/>
48. Титаренко М. Комунікація від нуля. Есеї для Мані. Львів : Вид-во Старого Лева, 2019. 232 с.
49. Ткаченко Л. П. Реалізація інноваційних педагогічних технологій у процесі вивчення курсу риторики. *Педагогіка та психологія*. 2016. Вип. 53. С. 92–102.
50. Ткачук Т. Л. Тренінг як засіб оптимізації взаємодії між студентами. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 4. С. 101–104.
51. Томан І. Мистецтво говорити ; пер. з чес. Київ : Полівидав України, 1986. 223 с.
52. Туриніна О. Л. Психологія творчості : навч. посіб. Київ. : МАУП, 2007. 160 с
53. Федорчук В. М. Тренінг особистісного зростання : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2014. 250 с.
54. Феррацці К. Ніколи не їжте наодинці та інші секрети успіху завдяки широкому колу знайомств. Харків. 2018. 350 с.
55. Фетискин Н. П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. Москва : Изд-во Ин-та психотерапии, 2002. 490 с.
56. Холод Ю. Л. Психологічна допомога шкільного практичного психолога учасникам навчально-виховного процесу при посттравматичних стресових розладах та психологічній травмі. *Психологічні засади забезпечення службової діяльності працівників правоохоронних органів : матеріали круглого столу*, м. Кривий Ріг, 10 лютого 2017 р. Кривий Ріг, 2017. С. 232–235.
57. Янц Н. Риторична компетентність як складова професійної компетентності соціального педагога. *Гуманітарний Вісник ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені*

Григорія Сковороди» : зб. наук. пр. Переяслав-Хмельницький, 2014. Вип. 33. С. 174–183.

58. Gallo C. The storyteller's secret. Pan Books. 2018. 288 p.

59. Jutkowitz A. The Strategic Storyteller: Content Marketing in the Age of the Educated Consumer. Wiley. 2017. 176 p.

60. Kuhnke E. Body Language: Learn how to read others and communicate with confidence. Capston : John Wiley & Sons Limited. 2016. 208 p.

61. TED ideas worth spreading. URL: <https://www.ted.com/> (дата звернення: 07.05.2019).

62. Ted-Ed Clubs. URL: <https://ed.ted.com/> (дата звернення: 07.05.2019).

ЗМІСТ

ВСТУП	3
1. Ораторська майстерність в сучасному світі	4
2. Тренінгове навчання ораторської майстерності	7
3. Роль викладача у формуванні ораторської майстерності	13
4. Основні методи розвитку ораторської майстерності	15
Методика формування публічного виступу	
Заняття 1. <i>Підготовка до публічного виступу: психологічний аспект</i>	28
Заняття 2. <i>Структура публічного виступу: основні змістові аспекти</i> ..	40
Заняття 3. <i>Сторітелінг: як впливати через історії?</i>	48
Заняття 4. <i>Мовний експромт: особливості, цікавинки</i>	56
Заняття 5. <i>Оратор і аудиторія як психологічна система</i>	63
Заняття 6. <i>Невербальне спілкування у публічному виступі</i>	73
Заняття 7. <i>Стилістичні ресурси переконливого мовлення</i>	81
Заняття 8. <i>Візуалізація виступу: основні тенденції</i>	91
Підсумкове заняття	101
ДОДАТКИ	
<i>Додаток 1. Вислови відомих людей про ораторське мистецтво</i>	102
<i>Додаток 2. Схема проведення публічних виступів</i>	104
<i>Додаток 3. Схема аналізу промови та публічного виступу</i>	105
<i>Додаток 4. Теми публічних виступів</i>	106
<i>Додаток 5. Конкурс ораторів</i>	110
<i>Додаток 6. Тести</i>	113
<i>Додаток 7 Тематичний план роботи ораторського гуртка</i>	126
Література	127

НАУКОВО-МЕТОДИЧНЕ ВИДАННЯ

Т.Я. Конівіцька

ПІДГОТОВКА ДО ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ

практичний посібник для студентів-психологів

Підписано до друку 27.08.2019 р. Формат 60×84/16.

Ум. друк. арк. 7,90.

Наклад 100. Зам. 155.

ЛДУ БЖД, 79007, м. Львів, вул. Клепарівська, 35

