ТРАНСФЕР МЕХАНІЗМІВ КОМУНІКАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА РИТОРИКИ У ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ РИТОРИЧНОЇ ОСОБИСТОСТІ

Доктор педагогічних наук
Боднар Оксана Степанівна

Аргументи на користь активного спілкування

- негативні аспекти відсутності мовлення
- мовлення оздоровлює
- мовлення програмує життя

ТРИ РІВНІ СПІЛКУВАННЯ



ВИДИ КОМУНІКАЦІЇ

ПІЗНАВАЛЬНА
(пояснення, лекція, дискусія)

ЕКСПРЕСИВНА
(супроводжується використанням емоційних законів)

СОЦІАЛЬНО-РИТУАЛЬНА
(звичаї гостинності, процедури знайомства)

НЕВЕРБАЛЬНА
(міміка, поза, жести, вираз очей)

Переваги ситуативного підходу

- Конкретні комунікативні цілі
- Бажання спілкуватись
- Вибір мовних взірців
- Зосередження на діяльності, а не на формі
- Вилучення вчителя з процесу контролю за якістю форми мовлення

АСПЕКТИ КОМУНІКАЦІЇ

- *комунікативний* (обмін інформацією)
- *інтерактивний* (обмін діями й організація взаємодії партнерів)
- *перцептивний* (взаємне сприйняття партнерів зі спілкування і встановлення на цій основі взаєморозуміння)

Г. Андреєва

КОМУНІКАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

- передавання інформації від одного суб'єкта до іншого за допомогою символів
- засіб підтримання відповідної атмосфери між елементами комунікаційного процесу
- інструментом, що спрямований на вирішення комунікаційних проблем
- інофрмаційна діяльність з виробництва текстів
- модель формування відносин всередині організації, між організацією і зовнішнім середовищем, а також модель формування суспільства загалом

Н.О. Шпак

КОМПЕТЕНІСТЬ

КОМУНІКАТИВНА

- розглядається як система внутрішніх ресурсів, необхідних для побудови ефективної комунікації в певному колі ситуацій особистісного взаємодії

РИТОРИЧНА

- найвищий рівень комунікативної компетентності, яка забезпечує риторичну діяльність людини як здатність свідомо створювати, виголошувати й рефлексувати авторсько-адресний текст у відповідності з метою та ситуацією публічного мовлення

Л. Горобєц

СКЛАДОВІ

КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ

- осмислення образів для комунікації
- знання, уміння й навички розгортання комунікації
- активність у комунікативній діяльності
- самостійне творення комунікативного тексту згідно з темою або ситуацією
- вільне володіння вербальними та невербальними засобами соціальної поведінки

РИТОРИЧНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ

- вправність у доборі стратегій і тактик спілкування
- комунікабельність, ініціативність
- майстерність у володінні експресивно-емоційними засобами мови для досягнення запланованого прагматичного результату

Нищета В.

ПРОЦЕС КОМУНІКАЦІЇ



генерування ідеї

кодування інформації

вибір каналу передачі

повідомлення

отримання

декодування

ЗАСОБИ КОМУНІКАЦІЇ

- РИТОРИКА – мистецтво переконання, мистецтво говорити витончено
- ПРЕДМЕТ РИТОРИКИ - це публічний виступ у процесі комунікації
- РИТОРИЗАЦІЯ – процес переосмислення предмета і способів його викладання, переосмислення організації освітнього процесу як повноцінного ділового спілкування за канонами риторики

Н. Голуб

ЗАКОНИ КОМУНІКАЦІЇ

- зрозуміти – це не значить прийняти
- легше приймають позицію тієї людини, якій симпатизують
- коротке повідомлення легше запам'ятати.
- емоції повинні бути поміркованими
- невербальне спілкування важливіше за вербальне

ТИПИ СПІВРОЗМОВНИКІВ

1

БАТЬКО

2

ДИТИНА

3

ДОРОСЛИЙ

Діалог

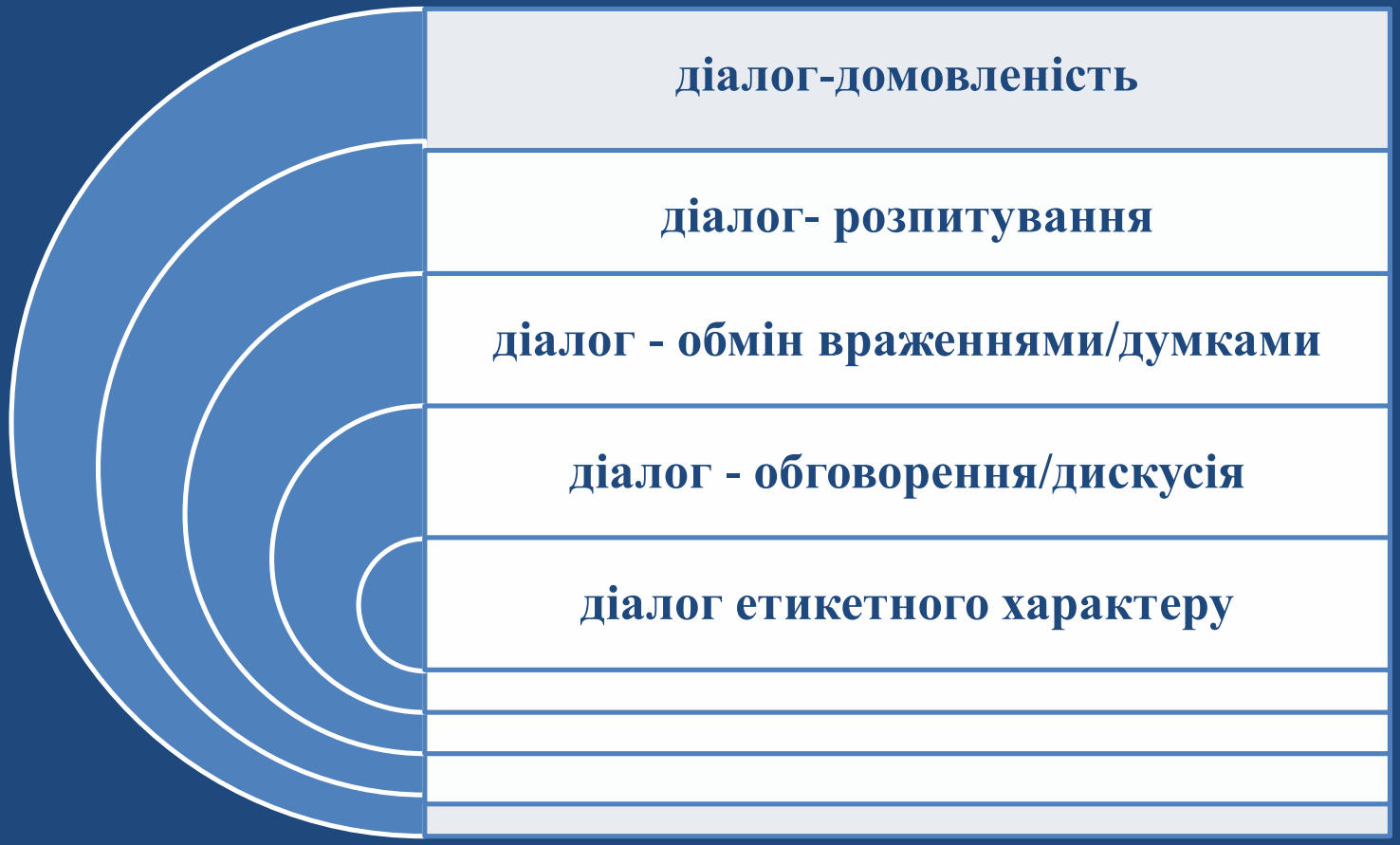
- форма обміну репліками
- констатувальна обумовленість попередніми висловлюваннями
- обов'язкове досягнення взаєморозуміння
- невеликий ступінь організованості



ТИПИ ДІАЛОГІВ

- Інформативний
- Прескриптивний
- Обмін даними з метою прийняття рішення
- Обмін даними з метою встановлення відносин
- Діалог-дискусія, діалог-суперечка
- Артистичний
- Інтелектуальний (святковомовний)

ТИПИ ДІАЛОГІВ ЗА ЗМІСТОМ РЕПЛІК



РЕПЛІКИ

Репліки бувають різної **протяжності** — від однієї до кількох фраз

У діалозі вони тісно пов’язані одна з одною — за своїми **комунікативними функціями**, структурно та інтонаційно. Найтісніший зв’язок має місце між **суміжними репліками**

Сукупність реплік, що характеризується **структурною, інтонаційною і семантичною завершеністю**, називають **діалогічною єдністю** (**ДЄ**)

ДЄ є одиницею навчання діалогічного мовлення

ДУЕТ РЕПЛІК

Перша репліка ДЄ є завжди **ініціативною** (її називають ще **реплікою-спонуканням** або керуючою реплікою)

Друга репліка може бути або **повністю реактивною** (залежною або реплікою-реакцією), або **реактивно-ініціативною,** тобто включати реакцію на попереднє висловлювання і спонукання до наступного

ВИДИ РЕПЛІК

В. Черниш

РЕПЛІКИ:

привітання-привітання

прощання-прощання

висловлювання вдячності-реакція на вдячність

ПОВІДОМЛЕННЯ:

повідомлення-повідомлення

повідомлення-запитання

повідомлення-спонукання;

СПОНУКАННЯ:

спонукання-згода

спонукання-відмова

спонукання-запитання

ЗАПИТАННЯ:

запитання-відповідь на запитання,

запитання-контрзапитання

КОМУНІКАТИВНІ МАКСИМИ ДІАЛОГУ (П.Грайс)



Максима кооперації



Максима кількості



Максима якості

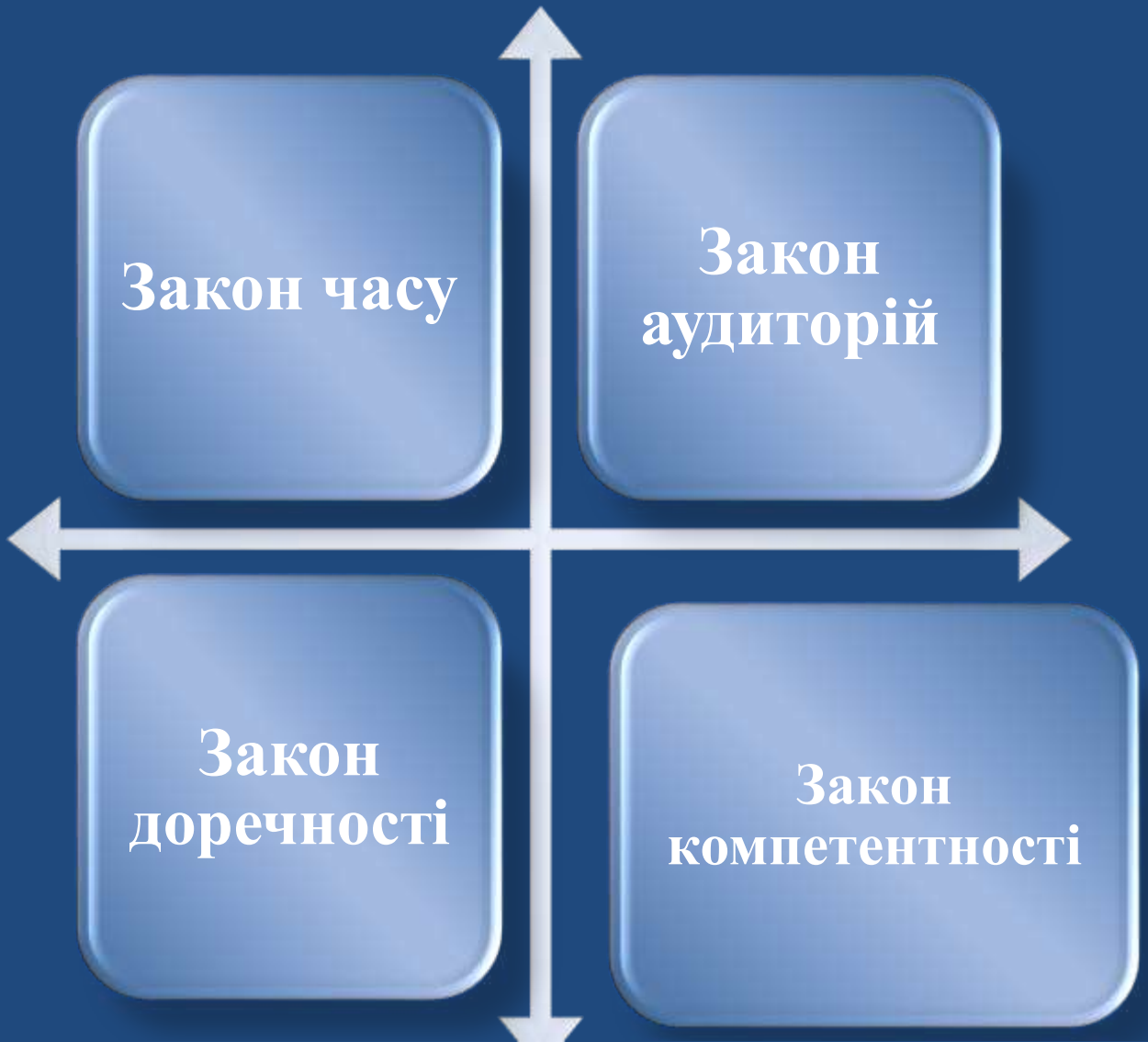


Максима релевантності



Максима способу комунікації

Закони діалогу *(Ю.В.Різдвяний):*



Монолог



- односторонній мовленнєвий потік
- активність одного комунікатора
- пасивне опосередковане сприйняття

Класифікація монологів

- **За часом**
  - підготовлені
  - непідготовлені
- **За змістом**
  - докладні
  - скорочені
- **Складені на основі**
  - кількох текстів
  - одного тексту
- **За формою**
  - готові
  - спонтанні

Типи монологів, які використовуються на уроках



Типи монологів (С.Виноградов):

- Перезабарвлення
- Ліричний
- Драматичний
- Монолог-міркування
- Монолог-повідомлення

Монологічне мовлення характеризується:



АЛФАВІТ ЖЕСТІВ МОЖНА РОЗБИТИ НА 5 ГРУП

- *ЖЕСТИ-ІЛЮСТРАТОРИ* - це жести повідомлення; покажчики, піктографи - образні картинки зображення; кінетографи - рух тілом, ідеографи -вільні рухи руками

- *ЖЕСТИ-РЕГУЛЯТОРИ -* це жести, що виражають ставлення мовця до чого-небудь (до них відносять посмішку, кивок, напрямок погляду, цілеспрямовані рухи руками)

- *ЖЕСТИ-ЕМБЛЕМИ* - це своєрідні заступники слів або фраз у спілкуванні, наприклад, піднята над головою рука означає - «до побачення»

- *ЖЕСТИ - АДАПТАТОРИ* - це специфічні звички людини, пов'язані з рухом рук

- *ЖЕСТИ-АФОРЕКТОРИ* - жести, що виражають через рух тіла і м'язи особи певні емоції

МУЛЬТФІЛЬМ

- Які засоби невербального спілкування виграли і чому?



БАР'ЄРИ СПІЛКУВАННЯ

страх
несприйняття співрозмовника
різний статус
нерозуміння теми

ІМПЕРАТИВИ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ

- ПОСТАВТЕ СЕБЕ НА МІСЦЕ СПІВРОЗМОВНИКА
- ФОРМУЛЮЙТЕ ЦІЛІ В МЕЖАХ ЇХ МОЖЛИВОГО ДОСЯГНЕННЯ
- ПРЕДМЕТ СУПЕРЕЧКИ – ПРОБЛЕМА, А НЕ СПІВРОЗМОВНИК
- ПРИНЦИПОВІСТЬ НА ПРИНЦИПАХ ПОЗИЦІЇ

СПІЧ

МЕТА

- розказати про ідею
- заклик до дії
- самопіар

БУДОВА

- головна ідея
- яскравий вступ
- кілька цитат
- підсумок



ЛУКАВІ СПІЧІ РЕКЛАМИ

- Ти хочеш бути ніким, чи підеш зі мною?
- Ви хочете мати здорові зуби?
- Ця річ тільки Вас достойна?
- Але Ви можете робити, як хочете!
- Тільки сьогодні скидка 79%!
- А чому ні?
- Друга праска безкоштовно!

ЗАВДАННЯ

- Підготувати спіч (вербальний і невербальний) на тему: «Я виграв(ла) мільйон!»



МОНОЛОГ ПЕРЕЗАБАРВЛЕННЯ

- КОМПЛІМЕНТ - це особлива форма похвали, вираз схвалення, поваги, визнання або захоплення
- КОМПЛІМЕНТ - простий, але потужний засіб, що допомагає встановлювати добрі стосунки з іншими людьми
- МУЛЬТФІЛЬМ

Правила ведення діалогу для того, хто говорить

- доброзичливість, повага до партнера, з яким спілкуєтесь
- ввічливість, відсутність категоричності
- скромність у самооцінках, ненав'язливість
- орієнтація на партнера, створення для нього психологічного комфорту
- постійне стимулювання зацікавленості партнера до проблем спілкування
- логічність у викладі своїх поглядів та пропозицій
- підтримка уваги партнера, стимулювання його активності в сприйнятті
- вибір такого стилю розмови, який був би сприятливим не тільки для ситуації спілкування, а й для сприйняття партнером

Правила діалогу для того, хто слухає

1. не шкодувати часу для того, щоб вислухати партнера
2. терпимо й шанобливо ставитись до того, хто говорить
3. не перебивати партнера, вислухати його до кінця
4. дати партнерові виявити себе в спілкуванні, стимулювати його активність
5. використовувати мовні, жестові, мімічні засоби емоційно-психологічної підтримки того, хто говорить

Моделювання ситуацій на основі фразеологізмів

- Один з сапкою, а семеро з ложкою
- Одна ластівка весни не робить
- Не одним хлібом живе людина
- За двома зайцями поженися – жодного не впіймаєш
- Палиця з двома кінцями

Моделювання ситуацій за початком речень

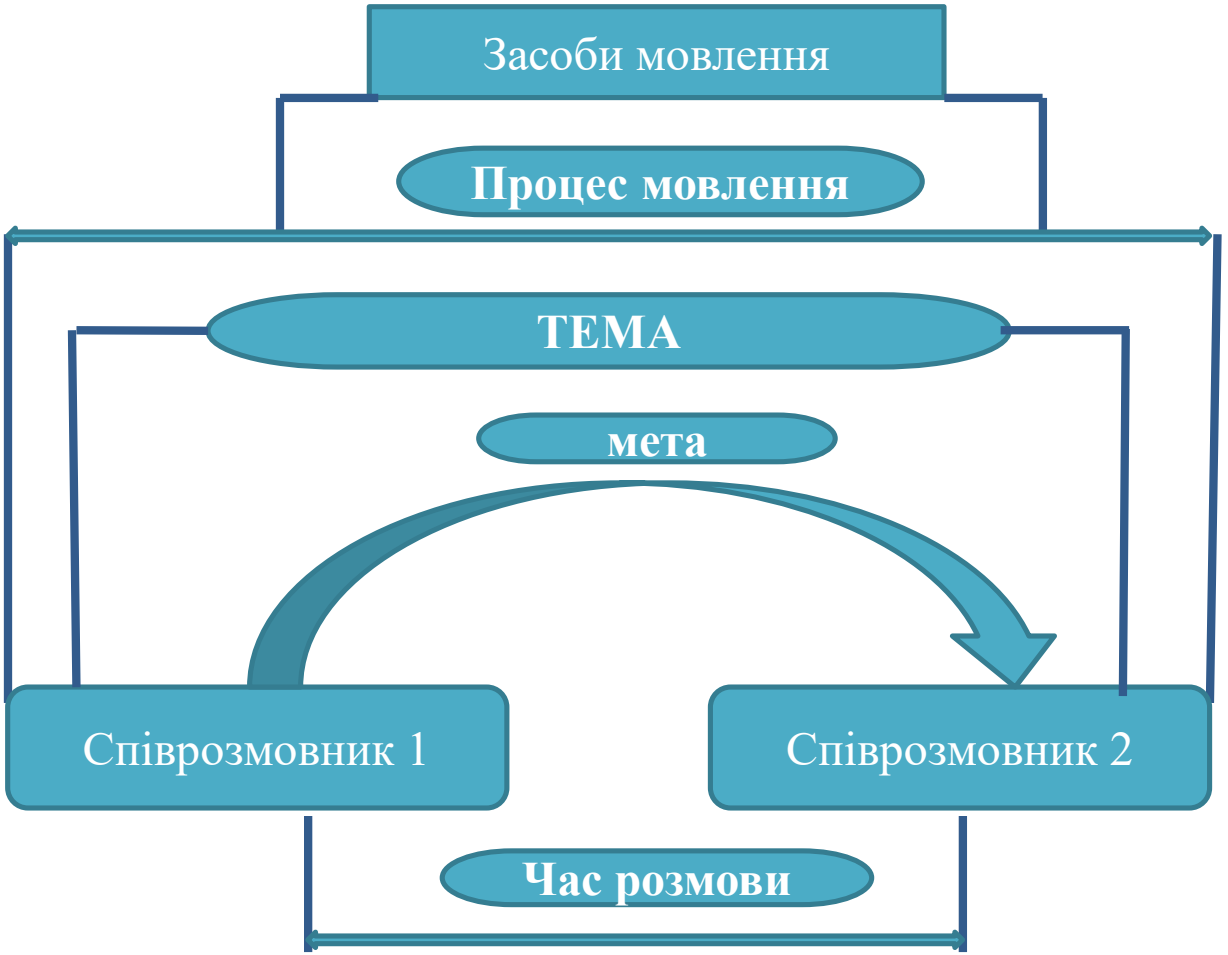
- Я розплющив очі. Біля мене на стільці лежав фотоапарат…
- Раптом я почув шум у коридорі. Відчинив двері – і …
- Сьогодні мені приснився дуже смішний сон…
- Надворі дощ. І мені теж хочеться плакати. Дома – нікого. А в голові – рій думок…
- Дуже люблю мріяти. Їду якось до бабусі в електричці, дивлюсь у вікно і думаю. Ось стану дорослим, десь років за 25 приїду до бабусі і скажу…
- Сиджу на уроці і уявляю себе вчителем. Ох, я би посадив усіх, сиділи б так тихенько, що ніхто й не писнув би. А я би сказав…
- Якби я був лікарем …

Моделювання ситуацій за початком речень

- Я би був щасливий лише тоді, коли …
- На місяць мені треба хоча б … гривень тоді б я …
- Я ніколи не буду сварити своїх дітей, бо …
- Коли б я опинився на безлюдному острові …
- Дуже хотів би бути сильним, тоді б …
- Я люблю коли мене хвалять, тому що …
- Коли б я зустрівся із представником неземної цивілізації, я б йому сказав …
- Коли б я виграв мільйон, то б …
- Хотів би стати винахідником, тоді б я створював …
- Коли б я був директором видавництва …
- Я написав би казку «Ріпку по-своєму»…

Ситуація: де?

Ситуація: як?



Ситуація: коли?

Ситуація: чому?