

**Електронні навчально-методичні видання  
у вигляді збірників («хрестоматій») статей та уривків з наукових  
видань, які є об'єктом вивчення в рамках навчальних дисциплін  
відповідно до затвердженої навчальної програми  
підготовки бакалаврів і магістрів  
(згідно з розпорядженням Науково-дослідної частини № 03-21 від 05.05. 2017 р.)**

Дисципліна **« Медіариторика»**

Кафедра / факультет / інститут **Кафедра журналістики, Факультет філології**

Викладач **Ясінська Іванна Ярославівна**

### **1. Перелік основної літератури:**

1. Абрамович С.Д. Мовленнєва комунікація : підручник. Київ : Центр навчальної літератури, 2004. 472 с.
2. Анненкова И.В. Медиариторика : генезис, теория и методология, перспективы развития. Минск : Изд. центрБДУ, 2014. 576 с.
3. Колотілова Н.А. Риторика : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 232 с. : Наука, 2007. 312 с
4. Мацько Л.І., Мацько О. М.Риторика : навч. посіб. Київ : Вища школа, 2003. 311 с. 11.
5. Сагач Г.М. Риторика : навч. посіб. Київ : Вид. дім «Ін Юре», 2000. 565 с.
6. Трішук О.В., Фіголь Н. М.Словник помилкового слововживання в сучасних медіа.Київ : Політехніка, 2015. 300 с.

### **Медіариторика**

Говорити красномовно та переконливо – словом і жестом, опанувати елементи психологічної і риторичної культури, аналізувати найкращих ораторів в історії людства, випрацювати свій індивідуальний стиль промовляння і стати обличчям-брендом різножанрової журналістики пропонує курс з **«Медіариторики»**.

Вміння спілкуватися потрібно постійно удосконалюючи комунікативну майстерність. Систематичні тренінги з аудіо- та відеопрактики допоможуть вам зробити авторську фразу індивідуальною.

Аудіозаписи навчать правильно інтонувати й подавати інформацію; жестикулювати, імпровізувати, аргументувати, відповідати на запитання і

хвилюватися. Ми вчитимемося у професійній телевізійній студії. Робота перед телевізійними камерою та суфлером дадуть змогу навчитися працювати в різних техніках, позбутися страху перед камерою, налагодити зоровий контакт з аудиторією і втримати її увагу

## **1.Невербальні засоби спілкування**

Не тільки слова, але і так звані невербальні (немовні) засоби спілкування відіграють важливу роль у процесі комунікації. Все, що людина відчуває, так чи інакше відбивається на його обличчі, у виразі очей, в позі і рухах. За деякими спостереженнями, в перші кілька секунд співрозмовники отримують близько 90% інформації один про одного крім слів: поза, поворот голови, жестикуляція, погляд, міміка, навіть мимовільні рухи формують образ людини, з якою належить спілкуватися. Ще в XVII ст. французький письменник Ларошфуко казав, що в звуці голосу, в очах і в усьому образі мовця укладено не менше красномовства, ніж у виборі слів.

Уміння спостерігати за невербальною поведінкою мовця і слухача відкриває нестандартні можливості людської комунікації. Приховати ставлення до слухачів, супутні мови почуття і емоції, що виражаються за допомогою слабо контрольованих міміки, жестикуляції, рухів тіла, неможливо. Тому виступаючий повинен перейнятися почуттям поваги до аудиторії: тільки в цьому випадку він може розраховувати на відповідні доброзичливість і довіру слухачів.

Існує більше тисячі невербальних елементів спілкування. На думку вчених, невербальна інформація може становити до 40% всієї одержуваної в процесі комунікації інформації. Якщо вербальна та невербальна інформація не збігаються, людина схильна вірити швидше невербальній: якщо на обличчі людини, у відповідності з усіма правилами риторики гаряче переконує в значущості якоїсь проблеми, явно проступає вираз нудьги, навряд чи співрозмовник повірить, що тема настільки вже цікава.

Невербальних сигналів багато: це, насамперед, зовнішній вигляд в цілому, поза, хода, жести, міміка, погляд. Починаючому оратору слід пам'ятати, що мова створюється не стільки для слуху, скільки для очей. Ця думка висловлена і в англійському прислів'ю: "Вір тільки половині того, що бачиш, і нічому з того, що чуєш". Вміле володіння ситуацією і знання особливостей вживання невербальних засобів дозволяють вступати в конструктивне спілкування, управляти аудиторією і добиватися поставлених у виступі цілей перед будь-якою аудиторією.

## **Відстань спілкування**

Дистанція між людьми під час спілкування - одне з невербальних засобів комунікації, що характеризує відношення між співрозмовниками. Відомий автор посібників з комунікації, в тому числі невербальної, Аллан Піз пише про те, що людина інтуїтивно усвідомлює наявність у себе трьох зон: інтимної (до півметра), особистої (від одного до півтора метрів) і соціальної (до 3,5 метрів). У інтимну зону можуть заходити лише особливо близькі люди, і спроба стороннього вторгнутися в неї викликає різке неприйняття і роздратування. Правда, слід зазначити, що ці цифри характерні насамперед для європейської та північноамериканської культури. Наприклад, араби воліють мінімальну дистанцію спілкування, італійці схильні розташовуватися ближче до співрозмовника, ніж англіїці, а німці - далі, ніж італійці.

Особиста зона - зона активного спілкування зі знайомими людьми, а соціальна - це відстань, яку зберігається в спілкуванні з незнайомими співрозмовниками. Слід врахувати, що вступаючи в бесіду, повідомляючи що-небудь, вислуховуючи когось, людина стає як би умовно знайомим співрозмовником, тому знаходження в особистій зоні в цьому випадку виправдано і не повинно викликати негативних емоцій.

Під час виступу оратор повинен вірно вибрати місце, визначивши необхідну для спілкування дистанцію. Як правило, для виступаючого спеціально готується трибуна або інше знаходиться перед слухачами місце, сцена або невелике піднесення. Виступати легше стоячи: так оратор підноситься над аудиторією, йому простіше встановити зоровий контакт з усіма слухачами, зайняти домінуюче положення в аудиторії. Як уже зазначалося, для обговорення питань з невеликою групою переважніше, щоб мовець сидів: це створює демократичну обстановку, розташовує слухачів до вільного обміну думками.

Для залучення уваги, для створення довірчої атмосфери виступаючий може вийти з-за трибуни, переміщатися по залу, підходити ближче до слухачів, навіть до тих, хто сидить не на перших рядах.

### **Зовнішній вигляд**

Те, як ми виглядаємо, як одягнені, показує іншим, *що* ми собою представляємо або, але принаймні, *якими* ми себе уявляємо. Г. Уейнрайт, автор книги "Мова тіла", наводить результати досліджень, присвячених співвідношенню ступеня позитивності сприйняття студентами змісту промови викладача і його манери одягатися. У того, хто одягнений досить традиційно і в той же час елегантно, виявилося більше шансів бути вислуханим уважно, ніж у одягненого занадто просто або зухвало.

При офіційному спілкуванні одяг повинен не просто бути в міру суворої і витонченої - вона повинна добре сидіти, не спотворюючи ліній фігури при русі. Показовим у цьому відношенні автоматичний жест колишнього канцлера ФРН Г. Шредера, який відобразила камера журналістів НТВ, які показували його

теледебати з майбутнім канцлером А. Меркель: піднімаючи руку, щоб помахати публіці, він, зауваживши, що його бездоганний піджак починає кривитися, тут же розстебнув гудзик, а через півхвилини, опустимо руку, снопасе застебнув.

*Поза і постава* людини - також дуже важливе джерело відомостей про нього. Один і той же людина може виглядати зовсім по-різному в різних позах: опущені плечі і голова, згорблена спина говорять про приниженості людини, його невпевненість у собі; навпаки, горда постава, розправлені плечі, вільне положення рук, високо піднята голова створюють образ впевненого, освіченого фахівця, якого слід уважно вислухати.

Уміння приймати правильну позу в тій чи іншій ситуації спілкування свідчить про професіоналізм. Поза може надавати прихований вплив на співрозмовника. За позою говорить чи слухача можна досить точно визначити, як він ставиться до співрозмовника і до теми розмови (виступи). Так, нахил голови трохи вбік показує зацікавленість слухача. Легкий нахил у бік співрозмовника або оратора в сидячому положенні демонструє позитивну налаштованість, а ось відкинутий назад корпус - навпаки, негативну.

Стислі за спиною руки традиційно демонструють перевагу і самовпевненість, так само як і виставлення з кишені великі пальці, причому друге дозволяє запідозрити деяку агресивність. Поза зі схрещеними руками - це зазвичай поза негативна, поза незгоди, заперечення, неприязного ставлення. Вона може свідчити також про захисної реакції співрозмовника, його небажанні вступати у відкрите і довірче спілкування. Якщо оратор помічає подібну позу у слухачів, йому необхідно постаратися змінити настрій аудиторії.

Виступаючи перед аудиторією, мовець прагне зайняти зручну позу. При цьому ті, хто слухає завжди оцінюють те, як тримається мовець. Якщо людина хоче почути і зрозуміти мову, він займає конструктивну для слухання позу, налаштовуючись на максимально позитивне сприйняття інформації. Найкраще мова сприймається, коли слухає сидить, випрямивши спину і трохи нахилившись убік мовця. Однак у такій позі людина не може перебувати дуже довго. Як правило, позу активного слухання можна свідомо підтримувати 20-30 хв. Виступаючий перед аудиторією, спостерігаючи за позами слухачів, може оцінити, наскільки цікава його мова, як змінюється стан присутніх під час виступу. Слід звертати увагу на пози, що відображають втому і нудьгу слухачів (опущені плечі і голова, зігнута спина). Якщо слухачі виявляють втому, слід розрядити обстановку, а потім знову привернути увагу аудиторії. Рухи виступаючого повинні бути точними і переконливими. Якщо оратор бажає виділити якісь слова, то він подається тілом назустріч аудиторії або робить крок до присутніх.

## **Жестикуляція**

Вивченням рухів людського тіла і жестів займається *кінесика*. Вчені вважають, що існує безпосередній зв'язок між руховою активністю людини і енергійністю його натури. Однак уявити собі людину, нехай навіть яскраво вираженого флегматика, якому зовсім не властиві рухи тіла і жестикуляція, неможливо.

Одне з найпоширеніших рухів тіла - пожатіє плечима, що виражає здивування, незнання, сумнів або безсилля. Однак найбільш поширені рухи - це рухи рук, або жестикуляція. Уміння жестикулювати допомагає мовцеві виділити потрібні слова і вирази. Гармонійна жестикуляція сприяє також вибору найбільш зручного для говорить і слухаючих темпу і ритму мови, служить для залучення і підтримки уваги аудиторії.

Серед жестів можна виділити *емоційні*, за допомогою яких демонструються почуття (наприклад, стиснутий кулак, піднятий вгору великий палець, розведені руки), *образотворчі*, або інформативні, якими мовець намагається проілюструвати якусь ситуацію, *вказівні* (наприклад, кивок головою в бік коментованого плаката, вказівка рукою на кого-небудь або що-небудь) і *риторичні*, тобто підсилюють значення вимовного (піднятий палець, помах рукою).

Важко розповідати про що-небудь, не використовуючи образотворчі і вказівні жести, незручно демонструвати емоції, не застосовуючи емоційні жести. Не випадково деякі театральні режисери, домагаючись від артистів правдивості і експресивності, не показний, а внутрішньої, іноді змушують їх на початковому етапі репетицій грати роль, взагалі не використовуючи жестикуляцію.

Письменники часто описують жестикуляцію персонажів у художніх творах. Наприклад, у романі М. А. Булгакова "Майстер і Маргарита" один з головних героїв, Ісшуа, використовує типовий вказівний жест:

- - Звідки ти родом?
- - З міста Гамаль, - відповів арештант, *головою показуючи*, що там, десь далеко, направо від нього, на півночі, є місто Гамала.

Представники різних національностей розрізняються ступенем активності жестикуляції: жителі Близького Сходу в цьому відношенні набагато перевершують європейців. Однак і європейці жестикулюють по-різному. Французи, наприклад, відрізняються більшою жвавістю жестів, ніж шведи і данці. Відомі своєю активною жестикуляцією італійці. Жителі півдня Італії жестикулюють найбільш активно. У самій Італії кажуть, що змусити замовкнути неаполітанця дуже просто: потрібно взяти його за руки.

Значне число жестів, уживаних у різних культурах, збігається або зрозуміло представникам інших культур. За деякі культурно обумовлені жести виявляються різними, а іноді й протилежними. Наприклад, зведені вказівний і великий палець у всіх англomовних країнах передають зміст "о'кей", у Франції позначають нуль, нічого, а в Японії - гроші.

Рука з піднятими вгору вказівним і середнім пальцями - придуманий Черчіллем жест "перемога" - в Англії та Австралії показується тільки долонею від себе, інакше цей жест набуває образливий зміст. У росіян він позначає цифру "два" і може виконуватися долонею, поверненою до себе.

Однак існують і жести універсальні: потирання долонь в передчутті чогось приємного, рух піднятим вказівним пальцем як показник невдоволення, ляскання в долоні, заохочувальну поплескування по спині. Однаковість жестів служить ознакою приналежності до однієї цивілізації. Абсолютно не збігаються з "нормальними", очікуваними жестами руху насторожують, демонструють чужість.

Руки повинні бути природними і різноманітними. Інтенсивність жестикуляції повинна відповідати і ситуації, і темпераментом мовця. Жести особливо доречні в тих місцях мови, коли вони відзначають перехід до нової думки або виділяють якусь твердження.

До жестів можна віднести і рухи головою. Так, кивки висловлюють позитивне ставлення до того, про що говориться, тому співрозмовник, бачачи їх, висловлюється більш вільно і невимушено. Злегка закинута голова сприймається як ознака гордовитості, а схилена, опущена - покірності. Легкі кивки, повороти голови - це засіб виділення окремих особливо значущих фраз. У той же час руху підборіддя можуть використовуватися для вказівки на що-небудь або кого-небудь, а поворот голови - для запрошення слухача поглянути в певному напрямку. Нахил голови трохи вбік служить у слухача ознакою уваги.

Так звані *відкриті жести*, вільні і позитивні, допомагають викликати симпатію співрозмовника або слухача, залучити його на свій бік.

Дуже важливим у системі жестикуляції психологи вважають уміння використовувати так звані *дзеркальні жести*, що повторюють жести співрозмовника і створюють у нього враження згоди, емоційної та інтелектуальної близькості, налаштовують його позитивно по відношенню до людині, що використовує подібні жести.

Характер супроводжуючих мова жестів говорить про темперамент, ступеня впевненості або хвилюванні виступаючого. Люди стримані жестикулюють менш активно, а емоційні схильні не тільки почуття, а й думки виражати за допомогою жестів. Важливо пам'ятати, що флегматику активна жестикуляція може здаватися нестриманою, неприємною, а темпераментному людині видається, що його співрозмовник, майже не використовує жестів, - "загальмований", надто повільний.

## МІМІКА

Найвиразніше в людині - обличчя. За його висловом судять про характер, інтелекті і здібності співрозмовника. Зміна виразу обличчя називається

мімікою, вона в значній мірі відображає почуття людини, як істинні, так і награні. Відомий американський психотерапевт Ерік Берн пише про важливість людської міміки в спілкуванні: "Вираз обличчя людини завжди висловлює більше, ніж він сам припускає". Непроникні особи змушують інших почувати себе незатишно, не сприяють контакту і невимушеності спілкування.

Кожному відомі універсальні мімічні рухи. Насуплені брови і стиснуті губи означають невдоволення, підняті брови - здивування, викривлені в гримасі губи висловлюють презирство.

Міміка, що передає емоції мовця, повинна бути природною. Напруженість лицьових м'язів може бути сприйнята як сигнал агресивності, що виробляє несприятливе враження про що говорить. Те, що людина приховує навіть від самого себе, співрозмовник може прочитати але виразу його обличчя. Про людей, які не вміють приховувати свої почуття і реакції на слова співрозмовника, говорять, що у них все "на обличчі написано".

Важливо, щоб вираз обличчя відповідав ситуації спілкування: байдуже і сонне вираз обличчя при діловій розмові навряд чи буде сприяти успіху. Міміка, що виражає невдоволення, повинна використовуватися тільки в самому крайньому випадку.

*Усмішка* - одне з універсальних засобів невербальної комунікації. Цей рух лицьових м'язів, загальне у європейця, японця або ескімоса. Посмішка вважається одним з найважливіших засобів немовного спілкування. Вона допомагає і на початку спілкування, і в процесі комунікації, адже у відповідь на усмішку часто слід відповідна, що полегшує і виступ перед великою аудиторією, і бесіду один на один. Спілкування, супроводжуване посмішкою, як правило, проходить більш успішно. Посмішка діє на всіх без винятку: на начальника і підлеглого, продавця і покупця, вчителя і учня. Вона може виражати різні відтінки позитивного почуття, а також щирий інтерес до співрозмовника.

Існує три основних види посмішки: легка, або напівпосмішка, середня, за якої досить широко розтягуються губи, але зуби не видно або майже не видно, і широка, що відкриває зуби. При цьому посмішка повинна бути саме посмішкою, а не усмішкою або гримасою, допустимими лише в ситуаціях конфронтації. Коли в романі "Майстер і Маргарита" автор оповідає про роздратованому, змученому героя, з їдкою іронією коментованому почуте, ми бачимо опис виразу обличчя, зовсім не схоже на посмішку:

Пілат посміхнувся одною щокою, оширивши жовті зуби, і промовив!., Повернувшись всім тулубом до секретаря:

- О, місто Ершалаим! Чого тільки не почувеш в ньому. Збирач податей, ви чуєте, кинув гроші на дорогу!

**Погляд**

"Очі - дзеркало душі" - так говорять аж ніяк не випадково. Дійсно, характер оратора або просто співрозмовника, його почуття і думки вільно чи мимоволі відображаються в його погляді.

Погляд - сильний засіб невербальної комунікації. Погляд на кого-небудь - це своєрідне запрошення до спілкування, по-перше, яке демонструє увагу до співрозмовника (аудиторії) і інтерес до теми розмови (виступи), а по-друге, що викликає бажання контакту, взаємодії, хоча б у вигляді уважного слухання. Ставлення співрозмовника (слухача) до предмета розмови і до мовця можна оцінити за його бажання чи небажання вступати в зоровий контакт. Надзвичайно важливо напрям погляду: під час розмови прийнято дивитися в обличчя співрозмовнику, що не відводити і не опускати очі. Тривалий і завзятий погляд у більшості людей викликає збентеження, роздратування і навіть злість. До такого погляду можна вдатися тільки тоді, коли потрібно опиратися інтелектуальному насильству або, стверджуючи свою перевагу, морально придушити співрозмовника (слухача). Постійне уникнення погляду співрозмовника також неприємно, викликає думка про скритності, обмані, поганих намірах, нарешті просто про невихованість. Спроба весь час відводити очі або дивитися в підлогу викликає підозру в нещирості. Погляд скоса не дуже чемний. Часто він викликає враження якогось прихованого інтересу чи, навпаки, ворожості. Враження ворожості викликає також погляд спідлоба.

Характер зорового контакту повинен відповідати ситуації і конкретним інтересам йдуть на спілкування людей. Однак він може залежати і від національно-культурної приналежності співрозмовників: так, японці вважають більш ввічливим, ніж погляд в очі, погляд на шию співрозмовника.

Зоровий контакт з аудиторією є одним з найважливіших компонентів публічного виступу. Досвідчені оратори вміють утримувати погляд слухача: для цього можна використовувати жестикуляцію, який-небудь предмет в руках (ручку, указку, наочний посібник), навіть яскраву, залучає увагу деталь одягу або прикрасу.

## **Голос**

Регістр і тембр голосу також дуже важливі для сприйняття мови. Відомо, що низький голос зазвичай сприймається як голос начальника, авторитетної людини. Високий голос може дратувати слухачів, а писклявий - створювати враження незначності, "дитячості" мовця. Проте слід врахувати, що недовгий "підвищення" голосу може виділити особливо значиму інформацію. У той же час можна, звертаючись до найбільш важливої інформації, понизити голос, щоб адресату довелося напружити слух і увагу.

Темп мовлення визначається складністю теми виступу, характером аудиторії та індивідуальними особливостями оратора. Наприклад, лекція на складну наукову тему перед різномірною аудиторією, в якій знаходяться люди різного ступеня підготовленості, від студентів до академіків, може бути виголошена



неспішно, розмірено, з необхідними для осмислення висновків і узагальнень паузами.

Звичайний темп російської мови - 200-250 складів за хвилину. Зайве повільна мова звичайно сприймається як ознака поганого знання предмета, невпевненості в тому, про що йде мова. Занадто швидкий темп може свідчити про неповажне ставлення до адресата або сильному хвилюванні мовця, який втратив контроль над аудиторією і поспішає досягти кінця виступу.